بليك سنايدر

مكتبة 1615

أنقِذ القطة!

لن تحتاج إلى كتاب بعده لكتابة السيناريو

ترجمة: غادة عبد العال

مكتبة
t.me/soramnqraa

قالوا عن هذا الكتاب

«أحد أعمق وأوضح كتب «الدليل إلى الكتابة» الموجودة في السوق. «أنقِذ القطة» كتاب لا بديل عن قراءته لكلٍّ من كُتَّاب السيناريو الجدد والمحترفين».

– تود بلاك، منتج، *The Weather, S.W.A.T, Alex and Emma, Antwone Fisher*

«هل تريد أن تعرف كيف تصبح كاتبًا ناجحًا في هوليوود؟ الإجابات هنا. بليك سنايدر كتب كتابًا من داخل المطبخ السينمائي، كتابًا معرفيًّا وطريفًا أيضًا».

– دافيد هوبرمان، منتج، *The Shaggy Dog, Raising Helen, Walking Tall, Bringing Down the House, Monk*

«قد يكون هذا الكتاب هو أفضل ما تحتاج إليه أو تقرأه عن موضوع كيفية اقتحام الشاشة الكبيرة بنجاح ساحق. سنايدر كاتب يعمل ويبيع نصوصه بنفسه، لهذا فيمكنه إعطاؤك لمحة من الداخل عن كيفية فعل ذلك، وما الذي يجب عليك أن تتوقعه في طريقك الطويل حتى تحقق النجومية بوصفك كاتب سيناريو. الكثير من كتب «كيف تكتب سيناريو؟» يكتبها شباب وفتيات لديهم القليل أو ليست لديهم على الإطلاق أعمال أُنتجت بالفعل. ولهذا مع هذا الكتاب يمكنك أن

تتأكد أن المعلومات تأتيك مباشرة من أحد أعضاء الطبقة المخملية في هوليوود. لا يوجد شك في أن هذا هو الكتاب الذي سيساعدك لتحقيق النجاح والمرور عبر أبواب الشهرة أكثر من أي كتاب آخر قرأته من قبل. صدِّقوني يا جماعة، فقد قرأت تلك الكتب كلها».

– ماري جونز، *www.absolutewrite.com*

«يجب أن تبحث كثيرًا وطويلًا لتجد كتابًا أفضل من «أنقِذ القطة» لمساعدتك على تحقيق أهدافك. ببساطة، هذا أحد أكثر الأدلة العملية في السوق لكتابة السيناريوهات غير المبيعة سابقًا».

– مجلة *Screentalk*

«كتاب بليك سنايدر «أنقِذ القطة» يمكن أيضًا تسميته «أنقِذ كاتب السيناريو!» لأن هذا بالتحديد هو ما سيفعله: سيوفر وقت كاتب السيناريو، وسينقذ كاتب السيناريو من الإحباط، ويحفظ صحة كاتب السيناريو العقلية. بليك يأخذك خلف الكواليس إلى مكاتب صناع القرار بينما يشرح كيفية عمل النظام الهوليوودي وما الذي يجب على الكُتَّاب أن يفعلوه ويتوقعوه بينما هم يرتحلون عبر متاهة هوليوود المحفوفة بالمخاطر».

– أندي كوهين، مدير قسم أدبي، منتج، رئيس
Grade A Entertainment

«معرفي بشكل صادم، طريف بشكل باهر، لكم وددت لو أنني كنت أمتلك «أنقِذ القطة» لقراءته في أثناء بداياتي، لكان وفر ذلك الوقت والدموع والأشجار».

– سوزان جانسين، كاتبة ومنتجة، *The Lizzie McGuire Movie*, *Maybe This Time* (TV), *Boy Meets World* (TV)

«بليك هو أحد ألمع المفكرين وأكثرهم أصالة في عالم كتابة السيناريو اليوم. مقاربته الدليلية هي نصيحة مضمونة من الدرجة الأولى».

– كريج بومجارتن، منتج، *Peter Pan*, *Shattered Glass*

مكتبة 1615

أنقِذ القطة!

لن تحتَاج إلى كتاب بعده لكتابة السيناريو

بليك سنايدر

ترجمته عن الإنجليزية

غادة عبد العال

الكرمة

الكرمة

alkarmabooks.com
facebook.com/alkarmabooks
twitter.com/alkarmabooks
instagram.com/alkarmabooks

الطبعة الأولى ٢٠٢٣
حقوق النشر © دار الكرمة ٢٠٢٣
العنوان الأصلي: Save the Cat!®
Originally Published by Michael Wiese Productions
12400 Ventura Blvd, #1111
Studio City, CA 91604
www.mwp.com
©2005 Blake Snyder

الحقوق الفكرية للمؤلف محفوظة
حقوق الترجمة © غادة عبد العال

مكتبة
t.me/soramnqraa

سنايدر، بليك.
أنقِذ القطة!: لن تحتاج إلى كتاب بعده لكتابة السيناريو/ بليك سنايدر؛ ترجمته عن الإنجليزية غادة عبد العال ـ القاهرة: الكرمة للنشر، ٢٠٢٣.
٢٨٨ ص؛ ٢٢ سم.
تدمك: 9789778678345
١ـ كتابة السيناريو ـ صناعة الأفلام.
أ- عبد العال، غادة (مترجمة).
ب- العنوان.
رقم الإيداع بدار الكتب المصرية: ١٤٩٠٨ / ٢٠٢٣

٢٤٦٨١٠٩٧٥٣١

تصميم الغلاف: أحمد فرج

المحتويات

تقديم ١١

ختم الاعتماد الرسمي على طريقة «أنقذ القطة!» المقدم من شيلا هاناهان تايلور مسؤولة التطوير في زايد وبري للإنتاج السينمائي.

مقدمة ١٥

لماذا كتاب آخر عن السيناريو؟ ـ معلومات عن المؤلف وسبب تأليف هذا الكتاب ـ وماذا تعني عبارة «أنقذ القطة» على أي حال؟

الفصل الأول: «ما الحدوتة؟» ٢٥

أهمية «الحدوتة» ـ ما «الجملة الملخصة» وما الأضلاع الأربعة لكتابة جملة ملخصة أفضل؟ ـ ما «المفهوم العالي» ولماذا لا يزال مهمًّا؟ ـ جرب أن تقدم فكرة فيلمك إلى المختصين من أجل المتعة والربح ـ إضافةً إلى خمس ألعاب لكي تشحذ قدرتك على الإتيان بفكرة فيلم.

الفصل الثاني: أعطني الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف ٥١

كل ما تريد معرفته عن الفئة ـ عشر فئات يمكنك وضع أي فيلم

على الإطلاق تحت إحداها ـ أهمية الفئة بالنسبة إليك وإلى فيلمك ـ إضافةً إلى طرق لتحديد فئة كل فيلم.

الفصل الثالث: إنها حكاية الرجل الذي... ٨٧

الموضوع هو البطل ـ لماذا يجب على البطل أن يخدم الحدوتة ـ كيف تصلح البطل لكي تجعل حدوتة فيلمك أفضل ـ أسطورة توزيع الأدوار في فيلمك ـ التصنيفات الرئيسية اليونجية ولماذا نحن بحاجة إليها.

الفصل الرابع: لنُقسِّم السيناريو إلى وقفات ١١٣

تعريف وقفات السيناريو طبقًا لـ«نموذج بليك سنايدر للوقفات» ـ حوار معمَّق لكل وقفة من الوقفات الخمس عشرة في أي فيلم ناجح طبقًا للنموذج ـ توضيح وقفات فيلم «ملكة الجمال».

الفصل الخامس: صناعة الوحش المثالي ١٥٣

وضع كل شيء على السبورة ـ تقسيم الفيلم إلى أربعة أقسام ـ أربعون بطاقة فهرسة، أربعون فحسب! ـ تصحيح الأخطاء بناءً على المخطط ـ التشابه بين السيناريو وخطة العمل وكيف يمكنك كتابة سيناريو تستطيع بيعه.

الفصل السادس: القوانين الثابتة لفيزياء كتابة السيناريو ١٨٣

قواعد عامة لكتابة السيناريو بناءً على الخبرة في خنادق هوليوود، مثل: أنقذ القطة، البابا في بركة السباحة، الهراء المزدوج، تمديد الأنابيب، المجند البيطري الأسود أو الكثير من حلوى المرزبان، احترِس من الكتلة الجليدية! وأيضًا: فريضة القوس.

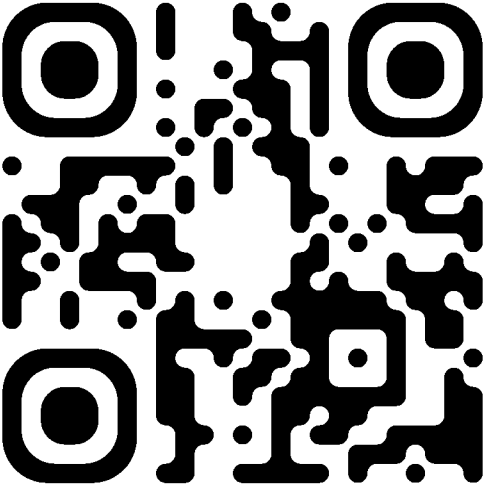
الفصل السابع: ما مشكلة هذا الفيلم؟ ٢١٥
على الرغم من كل شيء، لقد كتبت مائة وعشر صفحات من اللاشيء ـ كيف تعود إلى المسار الصحيح عن طريق التأكد من سبع حقائق بخصوص فيلمك: البطل يقود، التصريح بالحبكة، اجعل الشرير أشرَّ، دُر دُر دُر، عجلة ألوان المشاعر، «أهلاً، كيف حالك؟ أنا بخير»، خذ خطوة للخلف؛ كلها قواعد مصفَّحة ومجرَّبة لإصلاح السيناريو.

الفصل الثامن: آخر ظهور تدريجي ٢٤١
كيف يمكن أن تمهد الطريق قبل أن ترسل السيناريو الخاص بك؟ ـ أفكار تسويقية لكلٍّ من المبتدئ والمحترف ستجعل السيناريو الخاص بك يُباع ويُنفذ ـ إضافةً إلى أمثلة شخصية.

قائمة المصطلحات ٢٦٥
من الألف إلى الياء، شرح لكل تعبير عامي في «أنقذ القطة!»، إضافةً إلى مصطلحات شائعة الاستخدام في منطقة الرمز البريدي ٣١٠.

انضم لـ مكتبة .. امسح الكود

telegram @soramnqraa



لن ننسى تشرين ٢٠٢٣

لن ننسى غزة والشهداء

شكر وعرفان

من بين كل الأشخاص الذين ساعدوا على جعل هذا الكتاب حقيقة واقعة، سأشكر أولًا صديقي ومعلمي، ب.ج. ماركل، وذلك لمنحي استشارته الحكيمة بخصوص عالم الترفيه، وأيضًا لتحريره هذا الكتاب بصبر وتميز. كما أود أيضًا شكر كين لي لمساندته الدائمة وحماسته، وجينا مانسفيلد: شريكة حقيقية وفنانة. وقبل كل ذلك، فأنا أود شكر مايكل وايز، الذي صنع سلسلة كتب ناجحة عن كل جانب من جوانب صناعة الفيلم، وهو أيضًا أحد أكثر الدافعين والناجحين المشاركين في هذه الصناعة. وأخيرًا، شكرًا للتشجيع الذي تلقيته من عصابة «داخل وخارج تلك الغرف»، وخصوصًا مارين، ميلاني، ريتش، لي، ليزا، زيد، زاك، إيريك، جايك، ويندي. فلتتقدموا إلى الأمام!

تقديم

مكتبة
t.me/soramnqraa

بقلم شيلا هاناهان تايلور، مسؤولة التطوير في زايد وبري للإنتاج السينمائي. من أعمالها: ثلاثية *American Pie, Hellboy, Cats and Dogs, Final Destination, Final Destination 2*. وهي أستاذة مشاركة في برنامج إعداد المنتجين السينمائيين في جامعة كاليفورنيا.

مع كل صفحة طويتها من هذا الكتاب، وجدت نفسي أستخدم كل أدوات بليك سنايدر، وتلميحاته، وأفكاره للتأكد وإعادة التأكد من مشروعاتي الشخصية التي تُعد وتُطور في جميع أنحاء هوليوود! أحب فكرة أن بليك قد كتب كتابًا يمكن أن يستخدمه الجميع، من المبتدئ إلى المنتج المتمرس، هل من المعتاد أن يحدث ذلك؟!

لقد وجدت نفسي أيضًا أحاول أن أجد طريقة مهذبة لترشيح «أنقِذ القطة» لعدد من الكُتَّاب المعتمدين الذين يمكنهم الاستفادة من بعض تقنياته. تخيل ما يمكن أن يحدث لو أن عدداً أكبر من كُتَّاب سيناريو هذه المدينة قد استخدموا اقتراحات بليك سنايدر، لكان ما أقرأه في عطلة نهاية كل أسبوع قد تحسن تحسنًا ملموسًا، سواء من ناحية المحتوى الذي يمكن بيعه وإنتاجه، أو من ناحية اكتشاف كُتَّاب سيناريو

جدد يفهمون حرفة الحكي القصصي ويمكن توظيفهم للعمل على الأفكار السينمائية التي نمتلكها بالفعل. (بعد إعادة تفكير، هل أنت متأكد يا بليك أنك تريد نشر هذا الكتاب؟ قد يشعل ذلك المنافسة معك!).

لطالما كنت أبحث عن كتاب يستخدم ببراعة الأمثلة الناجحة التي يستخدمها رؤساء الاستوديوهات (*Miss Congeniality, Die Hard, Legally Blonde, Signs*) ويسترق النظر خلف الستائر ليشرحها لنا من جميع النواحي، النوع، والحبكة، والبنية، والتسويق، واختيار الممثلين، بطريقة يفهمها كلٌّ من المبتدئين والمحترفين على حدٍّ سواء، على أمل أن يستطيعوا استخدامها. «أنقِذ القطة» هو بمنزلة دليل لغوي لترجمة اللغة السرية لكل مسؤول استوديو ومنتج في المدينة. وبمجرد تعلمك التفكير مثل أولئك الذين يتحكمون في دفتر الشيكات، ستكون قد اقتربت خطوة في اتجاه النجاح.

ولست أبالغ عندما أقول إننا في شركة زايد وبري للإنتاج السينمائي ـ أحد أهم الأماكن التي تقدم كُتَّاب سيناريو جددًا وتكون نقطة بداية لمشوارهم المهني ـ فإننا نرشح كل استراتيجية من استراتيجيات بليك، بداية من مشاهدة الأفلام التي تنتمي إلى النوع السينمائي المناسب، مرورًا بتحليل كل عناصرها الأساسية، ومناقشة الملصق الدعائي ومن سيقوم بالبطولة، وحتى إظهار أن استخدام أفلام شبيهة نموذجًا للكتابة يُعد إحدى أدوات الحكي القصصي الجيد. فعندما بدأت بقراءة «أنقِذ القطة» بدا لي وكأن بليك كان موجودًا في مكاتبنا خلال السنوات الست الأخيرة، يستمع إلى كلماتنا ويسجلها في هذا الكتاب المرجعي.

تخبرنا التجربة أن اتباع الخطوات المذكورة في «أنقِذ القطة» يؤدي إلى النجاح. أستطيع أن أسمي عشرات من الكُتَّاب والمنتجين الذين بدأوا مشوارهم المهني باستخدام الفلسفة الموصوفة في هذه الصفحات! فهي لا تُقدر بثمن. حمدًا لله أن بليك قد أخذ من وقته ليجمعها كلها في مكان واحد بشكل عملي وذكي وطريف. وكما هي الحال في التأسيس القصصي الجيد، فالكتابة الرشيقة هنا تجعل التعليمات والحكمة المذكورة في الكتاب تتسلل بصورة سلسة إليك. وقبل أن تنتبه لذلك تكون قد أنهيت الكتاب بأكمله، وتعلمت كثيرًا، وما زال لديك الشغف المطلوب لتتشابك مع مشروعك القادم.

ولأن هذا الكتاب يناقش حرفة كتابة السيناريو بادئًا بالجانب التجاري للأشياء، فأنا أعده أساسيًّا وثوريًّا في الوقت نفسه. «أنقِذ القطة» يضع في حسبانه وجهَي العملة الواحدة. فلكي تضع قدمك على أول طريق النجاح في هذا المجال، يجب عليك أن تجد توازنًا بين الفن والتجارة، وهذا الكتاب قد حقق هذه المعادلة بالذات!

ومثله مثل مجموعتي التي لا تُقدر بثمن من السيناريوهات الكلاسيكية العظيمة، «أنقِذ القطة» كتاب له مكانه المهم على الرف بجوار كتاب سيد فيلد. وسأتصفحه كلما وجدت نفسي في حاجة إلى مراجعة تنشيطية سريعة لبنية السيناريو التجاري واستراتيجياته.

كلمة أخيرة: بعد قراءة العشرات من الكتب الإرشادية، هذا هو الكتاب الأول على الإطلاق عن كتابة السيناريو والمجال

السينمائي الذي اقترحته على مسؤولي جامعة كاليفورنيا لإضافته إلى الكتب المقررة في منهجهم. في الحقيقة، «أنقِذ القطة» ـ بالنسبة إليَّ ـ كتاب لا غنى عن قراءته لأي شخص يفكر ـ ولو من بعيد ـ أن ينضم إلى هذا المجال.

مقدمة

أهو كتاب آخر عن السيناريو؟!

أنا متأكد أن هذا هو ما يفكر فيه العديد منكم.

وإلى حدٍّ ما أنتم على حق، فهناك الكثير من الكتب الإرشادية الجيدة حول كتابة السيناريو. وإذا أردت أن تعرف كيف بدأ الأمر كله، تطلع إلى المعلم سيد فيلد، فهو الذي بدأ كل شيء وعلَّم الجميع.

هناك أيضًا العديد من الكتب والدورات التدريبية الممتازة التي جربتُ كثيرًا منها.

مثلًا، يعجبني كثيرًا كتاب فيكي كينج الذي يحمل عنوانًا لا يُصدق: «كيف تكتب فيلمًا في ٢١ يومًا؟»، أمر لا يُصدق، نعم، ولكني فعلتها، ونجحت في بيع السيناريو الذي كتبته أيضًا.

لديَّ الكثير من التقدير لكتابات جوزيف كامبل أيضًا، حيث يظل كتابه «البطل بألف وجه» واحدًا من أفضل الكتب عن الحكي القصصي على الإطلاق.

وبالطبع، لديَّ نقطة ضعف خصوصًا تجاه روبرت ماكي، بسبب الأهمية البالغة لأدائه في محاضراته إن لم يكن أي شيء آخر. ماكي هو بمنزلة جون أوسمان في فيلم *The Paper Chase*.

وإذا كنت تتطلع إلى أن تكون كاتب سيناريو، فيجب عليك أن تحضر على الأقل محاضرة من محاضراته. إنها قطعة من الأداء المسرحي التي لا يجب أن تفوتها.

أخيرًا، لأي شخص شاهد عددًا كبيرًا من الأفلام، وما يكفي من الأفلام السيئة لتقول لنفسك «أنا أستطيع أن أكتب شيئًا كهذا»، قد تظن أنك لا تحتاج إلى كتاب من نوعية «كيف تكتب نصًّا سينمائيًّا» على الإطلاق.

فلماذا إذن قد تحتاج إلى هذا الكتاب؟

لماذا الآن؟

ولماذا أستطيع أنا أن أخبرك أشياء لم تسمع بها من قبل في أي مكان، أشياء بإمكانها أن تصنع فارقًا حقيقيًّا في نصك السينمائي؟

بادئ ذي بدء، فما لم أرَه قَطُّ هو كتاب عن تأليف السيناريو «يتحدث بالطريقة التي نتحدث بها». وبوصفي واحدًا من المحترفين العاملين في صناعة الترفيه منذ نعومة أظفاري، إذ بدأت وأنا في الثامنة من عمري بالعمل مع والدي في مجال التعليق الصوتي، فأنا معتاد استخدام الاختصارات والتعبيرات الخاصة بالمجال. في حين أن كُتب كتابة السيناريو تتحدث بشكل أكاديمي أكثر من اللازم، إنها عقيمة للغاية، وتتناول الأفلام بقدر أكثر بكثير مما تحتمل من الرهبة والاحترام، مع أنها مجرد أفلام! وفي رأيي أن هذا الأمر يمثل عقبة ما. ألن يكون الأمر أكثر إمتاعًا لو أن كتابًا عن كتابة السيناريو استخدم نوعية لغة الاختصارات التي يستخدمها كُتَّاب السيناريو ومنتجوه؟

ثانيًا، ولا أقصد هنا مهاجمة أحد، لكنني أعتقد أنه سيكون من الألطف أن يكون الشخص الذي يكتب كتابًا عن كيفية كتابة السيناريو قد باع بالفعل أحد سيناريوهاته! ألا تعتقد ذلك؟ وهذه هي المكانة التي أشعر أنني مؤهل لها. فقد عملت كاتب سيناريو مدة عشرين سنة، وكسبت ملايين الدولارات جراء ذلك. لقد بعت كثيرًا من الأفلام التجارية، وخضت كثيرًا من حروب المراهنة، وكتبت السيناريوهات التجريبية. حتى إنني كتبت بعضها مما نُفذ بالفعل.

لقد حصلت على إرشادات في كتابة السيناريو من ستيفن سبيلبرج، ومايكل أيزنر، وجيفري كاتزنبرج، وبول ماسلانكي، وديفيد بيرموت، وديفيد كيرشنر، وجو وايزن، وتود بلاك، وكريج بومجارتن، وإيفان رايتمان، وجون لانديس. وحصلت على الخبرة المجمعة للعديد من الآخرين ـ أقل شهرة لكن على القدر نفسه من الحكمة ـ وهي خبرة نستخدمها ونحبها ونبني سيناريوهاتنا حولها.

ثالثًا، ألن تكون ميزة إضافية أن يكون الشخص الذي يكتب هذه النصائح والإرشادات قد استخدم تلك الطرق في خنادق العمل وعلمها للآخرين الذين قد استخدموها وباعوا بسببها نصوصًا سينمائية بالفعل؟

مكتبة
t.me/soramnqraa

حسنًا! أنا أيضًا هذا الشخص!

إن لديَّ سجلًّا حافلًا وطويلًا من العمل مع كُتَّاب السيناريو الآخرين. لقد درَّست أسلوبي وطرقي المختصرة لبعض ممن أصبحوا الأنجح في المجال، وأسهمت في جعلهم من أفضل

كُتَّاب السيناريو. ذلك لأن مقاربتي للأمر هي مقاربة عملية، تستند إلى الحس السليم، وفي المقام الأول لأنها ناجحة.

وأخيرًا، أعتقد أنه سيكون من الجيد أن يخبرك كتاب عن كتابة السيناريو عن حقيقة الفرص المتوقعة لبيع نصك السينمائي. فهناك أطنان من المحاضرات وبرامج كتابة السيناريو التي يبدو أنها قد صُممت لتشجيع الناس والأفكار التي لا ينبغي تشجيعها. ولا أعرف ما شعورك ناحية هذا الأمر، لكني أجد ذلك أمرًا بشعًا. نصائح مثل: «اتبع قلبك» و«كن صادقًا في رؤيتك» هي نصائح لا بأس بها إذا كنت في جلسة علاج نفسي. أما بالنسبة إليَّ فأنا حقًّا أريد تعزيز فرص نجاحي. ولأن الحياة قصيرة، فلا أرغب في أن أضلل بالتفكير في أن نصي السينمائي المقتبس من قصة حياة القديس لويجي أو هذا «المبني على قصة حقيقية» حدثت لي في مخيم صيفي ما، يحمل فرصة للنجاح بينما هو في واقع الأمر ليس كذلك.

إذن، لماذا كتاب آخر عن السيناريو؟ لأن الكتب الأخرى لا تطرح الأمر كما هو، ولا تقدم للقارئ الأدوات اللازمة لتحقيق النجاح في هذا المجال. وفوق كل ذلك، غالبًا ما تخدم تلك الكتب كُتَّابها أكثر مما تخدم القارئ. وأنا شخصيًّا لا أطمح إلى النجاح في أن أكون معلمًا لكتابة السيناريو، بل أريد فقط أن أمرر لكم ما أعرفه من خبرات في هذا المجال. وإلى جانب كل ذلك، فأنا في مرحلة الاستعداد لإعطاء كل هذا بلا حدود. فقد حصلت على الكثير من الفرص المذهلة، وتعلمت من الأساتذة في مجالهم، والآن حان الوقت لكي أقوم بدوري في رد الجميل.

وقد كتبت أيضًا هذا الكتاب بسبب الافتقار إلى المنطق السليم فيما أراه في العديد من الأفلام التي تُنتج اليوم. وعلى الرغم من كل المعرفة المتوافرة في كل مكان، ينسى الكثيرون في هوليوود الأساسيات، ويتجاهلون الأساليب الناجحة، معتقدين أنهم لمجرد امتلاكهم مكاتب واستوديوهات، وميزانيات ضخمة، فإنهم لا يحتاجون إلى اتباع القواعد بعد الآن.

وبصراحة، ذلك شيء يثير حنقي!

وبينما كنت بصدد تأليف هذا الكتاب، فهناك ظاهرة واحدة على وجه الخصوص قد أزعجتني حقًّا، ومع ذلك فهي من الناحية التجارية ذكية إلى حدٍّ كبير. إنه اتجاه «الافتتاحات الكبيرة». ذلك هو الموضع الذي يُنفق فيه الكثير من المال، عبر خلق دعاية وضجة مبالغ فيها حول الفيلم، وافتتاحه على نطاق واسع في أكثر من ٣٠٠٠ دار عرض، والحصول على إيرادات ضخمة في عطلة نهاية الأسبوع الأولى لاسترداد أكبر قدر ممكن من تكلفته. ومَن يهتم بعد ذلك لو انخفض الإقبال على فيلمك بنسبة: ٧٠-٨٠٪ في عطلة نهاية الأسبوع الثانية بسبب ردود الفعل السيئة؟

ما يزعجني في هذا الاتجاه هو أن كل تلك الأموال التي تُنفق على أجور النجوم، والمؤثرات الخاصة، والإعلانات، والتسويق ـ ولا ننسى كل تلك المطبوعات ـ كانت ستُنفَق بصورة أفضل لإنتاج أفلام أفضل لو دفع صانعو الأفلام ٤ دولارات لشراء بعض الأوراق وأقلام الرصاص واتبعوا قواعد كيفية كتابة فيلم جيد!

إليك على سبيل المثال فيلمًا أنيقًا مثل *Lara Croft 2*. لقد أنفقوا

ثروة على هذا الفيلم. وما زال الجميع يتساءلون عن موضع خطئهم! فهم لا يستطيعون معرفة لماذا لم يجذب جمهور الرجال المستهدفين. ولكن ذلك لم يثِر استغرابي! ما الخطأ في هذا الفيلم؟ وكيف تاه صانعوه عن الحس السليم؟ بالنسبة إليَّ، فالأمر بسيط للغاية: أنا لا أحب شخصية لارا كروفت. لماذا يجب عليَّ ذلك؟ فهي شخصية باردة تفتقر إلى روح الدعابة. وعلى الرغم من أن هذا أمر مقبول في عالم ألعاب الفيديو وقصص المجلات المصورة، فإنه لا يشجعني على ترك منزلي للذهاب لمشاهدة الفيلم. ويعتقد بعض الأشخاص الذين أنتجوا هذا الفيلم أنهم يستطيعون جعلك معجبًا بها كونها تمتلك أشياء جذابة وهذا هو ما يرقى إلى «تطوير الشخصية» في أفلام التيار الحالي. «إنها تقود سيارة جذابة». تلك هي فكرة أحدهم حول كيفية خلق بطل يكسب قلوب المشاهدين.

حسنًا أيها الناس، لا يهمني كم هي «جذابة» تلك السيارة، فلن ينجح هذا الأمر.

لماذا؟

لأن الإعجاب بالشخص الذي نذهب معه في رحلة الفيلم هو العنصر الأكثر أهمية لجذبنا إلى القصة.

وهو ما يقودنا إلى عنوان الكتاب: «أنقِذ القطة».

أنقِذ ماذا؟

إنني أسميه مشهد «إنقاذ القطة». وهو المشهد الذي توقفوا عن وضعه في الأفلام. وهو مشهد أساسي، حيث نلتقي فيه بالبطل

وهو يفعل شيئًا ما ـ مثل إنقاذ قطة ـ يحدد شخصيته، وهو ما يدفعنا، نحن الجمهور، إلى الإعجاب به.

في فيلم *Sea of Love* يؤدي آل باتشينو دور رجل الشرطة. ونجده في المشهد الأول في منتصف كمين للقبض على سجناء سابقين لانتهاكهم قواعد الإفراج المشروط، وذلك بوعدهم بمقابلة مصطنعة مع فريق «اليانكي»، ولكن ما إن يصلوا إلى المكان، حتى يجدوا الضابط آل باتشينو وزملاءه مستعدين لإلقاء القبض عليهم. إذن، فالبطل آل باتشينو شخص «رائع». (لديه فكرة مبتكرة للكمين على أي حال). ولكن في طريقه إلى الخارج يفعل شيئًا لطيفًا، فهو يلمح قدوم أحد المطلوبين بصحبة ابنه، حيث جاء للكمين متأخرًا. ولدى رؤيته للأب مع طفله، يلوح بشارته للرجل الذي يفهم الإشارة وينصرف سريعًا، آل باتشينو يتيح لهذا الرجل الفرار لأن ابنه الصغير بصحبته. وحتى نعرف أن آل باتشينو ليس متساهلًا بشكل كامل، فبإمكانه قول عبارة جذابة للمطلوب: «ألتقيك [سأمسك بك] لاحقًا...» حسنًا، لا أعرف ما يدور في ذهنك، لكنني أُعجبت بآل باتشينو في تلك اللحظة. وكنت لأرافقه لأي مكان يأخذني إليه، وماذا أيضًا؟ وأتلهف لرؤيته منتصرًا. كل ذلك بسبب تفاعل لمدة ثانيتين بين البطل وأب بصحبة طفله الذي يحب البيسبول.

هل يمكنك أن تتخيل ماذا لو أن صانعي *Lara Croft 2* قد أنفقوا ٤ دولارات على مشهد جيد من نوعية «أنقِذ القطة» بدلًا من إنفاق مبلغ ٢,٥ مليون دولار في تطوير بدلة اللاتكس الضيقة لأنجلينا جولي؟ لربما حصلوا على نتائج أفضل كثيرًا.

هذا هو السبب وراء عنوان الكتاب: «أنقِذ القطة»، إنه مثال لنوع من سياسات المنطق السليم التي أريد تقديمها لك، وللبعض في مجال صناعة الأفلام، حول قوانين الفيزياء التي تحكم السرد القصصي الجيد. وهي دروس تعلمتها أنا وشركائي في الكتابة من خلال مدرسة الحياة القاسية في هوليوود.

فنحن، وأنت كما أتمنى، في مهمة، محاولة عرض إنتاجنا على اللاعبين الأساسيين في مجال صناعة الأفلام، وإتمام عملية بيع كبيرة، وكسب أكبر جمهور ممكن. نريد فيلمًا ناجحًا، وفيلمًا آخر مكملًا له إذا استطعنا! لماذا تلعب اللعبة إذا لم ترمِ الكرة إلى أبعد مدى؟ وفي حين يعجبني عالم الأفلام المستقلة، فأنا أود أن أحقق النجاح في عالم الاستوديوهات الكبيرة. لذا فهذا الكتاب هو في المقام الأول موجه لأولئك الذين يرغبون في الوجود في سوق الأفلام الجماهيرية.

لم يُكتشف أيٌّ من هذه القوانين، ولا أيٌّ من خبراتي في كتابة السيناريو، من الفراغ. فقد تعلمت من جميع شركائي في الكتابة: هوارد بركنز، وجيم هاجين، وكولبي كار، ومايك تشيدا، وتريسي جاكسون، وشيلدون بول. وأدين بمشواري المهني أيضًا لوكلاء أعمالي، مثل عزيزتي هيلاري واين، ومديري أندي كوهين، وآخرين عديدين. لقد تعلمت أيضًا من طلاب ندواتي، ومن الكُتَّاب على شبكة الإنترنت، أولئك الذين شبوا على حب عالم الأفلام المستقلة والذين قدموا لي وجهة نظر جديدة من خلال مساءلتي بطريقة متعالية لا يمتلكها سوى الشباب ذوي النظرة الثاقبة.

وإذا كان المثال الخاص بي في «إنقاذ القطة» قد فتح شهيتك لتعلم المزيد من الحيل، فعندها دعنا نبدأ. لأنها واحدة من العديد من الأساسيات. وكلها أساليب ناجحة.

كل مرة.

إنها القواعد التي آمل أن تتعلمها أو تستخدمها، بل أن تكسرها أيضًا. على أمل أنه عندما يخرج فيلمك إلى النور ويكون مقنعًا وناجحًا، يمكنك وقتها أن تنقل قواعدك إلى الآخرين.

الفصل الأول
«ما الحدوتة؟»

كلنا مررنا بهذه التجربة.

إنها ليلة السبت.

أنت وأصدقاؤك قررتم مشاهدة فيلم.

وقع الاختيار على أحدكم ليقرأ الخيارات المتاحة في الجريدة بينما يستمع الآخرون ويقررون. وإذا كنت كاتب سيناريو يكتب من دون أن يُوكل بذلك من شركة إنتاج، فأنت على وشك تعلُّم درس مهم للغاية.

إذا حظيت يومًا بهذا الشرف، إذا انتُخبت لقراءة خيارات الأفلام المتاحة لمجموعة من الأصدقاء، فهنيئًا لك، لقد مررت بتجربة تقديم فكرة فيلم للمختصين، مثلك مثل المحترفين. وتمامًا مثل المحترفين ستواجهك المشكلة نفسها. نعم، إن الفيلم بطولة جورج كلوني، وبالطبع يحتوي على مؤثرات خاصة باهرة، وبالتأكيد منحه الناقدان الكبيران إيبرت وروبر علامتَي التميز.

لكن ما الحكاية؟

إذا لم يكن بوسعك الإجابة عن هذا السؤال فسرعان ما ستدرك

ذلك. إذا لم يكن الملصق الدعائي للفيلم وعنوانه كافيين لمعرفة حكايته بوضوح، فكيف ستشرحها أنت؟ غالبًا، كل ما سيتبقى لك في هذه الحالة، وأنت واقف هناك حاملًا صحيفتك، هو أن تخبر أصدقاءك كل شيء لا يحتويه الفيلم. ستخبرهم ما سمعته، وما قالته مجلة «بيبول»، وستلجأ إلى إعادة حكي سخيفة للحبكة التي كشف عنها البطل في برنامج ديفيد ليترمان. وفي الغالب، في نهاية هذا الشرح الخائب، سيقول أصدقاؤك أكثر جملة يخاف سماعها صناع الأفلام في كل مكان: «ما الذي يُعرض غير ذلك؟».

وكل هذا بسبب عدم مقدرتك على إيجاد إجابة عن سؤال بسيط، وهو: «ما الحكاية؟».

«الحكاية» هي اسم اللعبة. «الحكاية» هي الفيلم. حكاية جيدة هي مفتاح دخول المملكة.

لنقطع المشهد، وننتقل إلى: صباح الاثنين في هوليوود.

وصلت نتائج عرض أفلام نهاية الأسبوع. يتصاعد دخان الحطام المحترق لكارثة صندوق التذاكر الكبرى على الصفحة الأولى من مجلة «فارايتي». صناع الفيلم الذي فاجأ نجاحه الجميع ما زالوا يجرون الاتصالات الهاتفية، قائلين: «كنت أعرف ذلك! قلت لك هذا!»، بينما تبدأ العملية ـ بالنسبة إلى الآخرين كلهم ـ مرة أخرى من جديد:

> منتج ومخرج في مكتب مدير فني على وشك تقديم «فكرتهما الكبيرة».

- وكيلة أحد كُتَّاب السيناريو تشرح عبر الهاتف السيناريو الذي كتبه موكلها، والذي قرأته خلال عطلة نهاية الأسبوع وأحبته.
- مدير فني يلتقي فريق تسويق استوديو الإنتاج ويحاولون تخيُّل شكل الملصق الدعائي لفيلمهم المقرر عرضه الصيف المقبل.

الكل، في جميع أنحاء هوليوود، سواء أكانوا على استعداد للشراء، أو يبذلون جهدهم لإتمام عملية البيع، يحاولون إيجاد إجابة عن السؤال نفسه الذي طرحه عليك أصدقاؤك ليلة السبت: «ما الحكاية؟».

وإذا لم يتوصلوا إلى الإجابة عن هذا السؤال فعليهم السلام.

إذا كنت تظن أن الأمر يبدو باردًا وجافًّا، إذا كنت لا تستطيع أن تصدق أن هوليوود لا تكترث بـ«القصة» أو بالرؤية الفنية لصناع الأفلام، فصدِّقني، إن الأمر سيزداد سوءًا. وكل هذا لأن ـ بالضبط كحالتك وأنت ممسك بصحيفتك محاولًا أن تقدم لأصدقائك خيارات الأفلام ـ المنافسة على حيز اهتمامنا أصبحت شرسة.

فهناك الأفلام، والتلفزيون، والراديو، والإنترنت، والموسيقى. هناك أكثر من ٣٠٠ قناة تلفزيونية على «الكيبل»، هناك أيضًا المجلات، والرياضة. في حقيقة الأمر، حتى مُشاهد الأفلام الشغوف لن يجد أكثر من ٣٠ ثانية في أي عطلة نهاية أسبوع ليقرر خلالها ما يشاهده. فما بالك بالمشاهدين غير الشغوفين؟ كيف يمكنك التغلب على كل هذا الزحام الذي يشتت انتباههم لتتواصل معهم؟

العرض أكثر بكثير من الطلب.

الاستوديوهات تحاول أن تسهل من الاختيار، ولهذا تنتج هذا العدد الكبير من الأجزاء المكملة للأعمال الناجحة، وتعيد إنتاج الأعمال القديمة، ما تطلق عليه «السلاسل المبيعة سابقًا». كن على استعداد لرؤية مزيد من تلك الأعمال.

السلاسل المبيعة سابقًا هي أعمال تحظى بالفعل بتأييد شريحة كبيرة من الجمهور. وهي تقلل جدًّا من الحاجة إلى الإجابة عن سؤال: «ما الحكاية؟»، لأن معظم المشاهدين يعرفون الإجابة سابقًا نوعًا ما. بعض الأمثلة الحديثة تتضمن: *Starsky and Hutch*, *The Hulk*, *Resident Evil* وهي أعمال مأخوذة، بالترتيب، عن مسلسل تلفزيوني، وكتاب مصور، ولعبة من ألعاب الفيديو. وكلٌّ من هذه الأعمال يأتي مع قاعدة معجبين موجودة سلفًا. هناك أيضًا ما يشبه موجة طاعونية من الأجزاء المكملة للأعمال الناجحة: *Spider-Man 2*, *Shrek 2*, *Mission: Impossible III*.

ولا يتعلق ذلك بإفلاس هوليوود فنيًّا، كل ما في الأمر هو أن صناع القرار لا يظنون أنك ـ وأنت تحمل صحيفتك كل ليلة سبت ـ على استعداد لأن تجرب شيئًا جديدًا. فلماذا تغامر بفقدان ١٠ دولارات لمشاهدة شيء لست واثقًا بجودته، بدلًا من شيء تعرفه بالفعل؟

وربما هم على حق. فإذا لم تستطع أن تجيب عن سؤال: «ما الحكاية؟»، فلمَ المغامرة؟

المشكلة التي تواجهنا بوصفنا كُتَّاب سيناريو غير موكلين بالكتابة من شركة إنتاج هي أننا لا نمتلك حقوق إنتاج أيٍّ من تلك

السلاسل المبيعة سابقًا، وليس من المرجح أن نمتلكها في يوم من الأيام. نحن الشباب والفتيات لا نملك في الحياة سوى جهاز كمبيوتر وحلم. فكيف لنا أن نبتكر شيئًا في مثل عظمة *Lawrence of Arabia*، وفي الوقت نفسه قادرًا على تحقيق إيرادات *Spy Kids 3-D*؟

في الحقيقة هناك طريقة لنفعل ذلك. لكن لتجربة تلك الطريقة أحتاج منك أولًا إلى أن تُقدِم على شيء جريء. أريدك أن تنسى مؤقتًا كل شيء عن السيناريو الذي ترغب في كتابته، والمشاهد الجذابة التي تتفجر في خيالك، والموسيقى التصويرية، والنجوم الذين تعرف أنهم بالتأكيد سيهتمون بأن يكونوا جزءًا من العمل. انسَ كل ذلك.

وركِّز على كتابة جملة واحدة، سطر واحد.

لأنك إن استطعت أن تتعلم كيف تجيبني عن سؤال: «ما الحكاية؟» بشكل أفضل، وأسرع، وأكثر ابتكارًا، ستكون قادرًا على الحفاظ على اهتمامي. وبالمناسبة، إن فعلت ذلك قبل أن تبدأ بكتابة السيناريو الخاص بك، فإنك ستحسن من قصتك أيضًا.

الملخص القادم من الجحيم

أتحدث إلى الكثير من كُتَّاب السيناريو، كما قدم إليَّ المحترفون والهواة أفكار أفلامهم، وسؤالي لهم ـ عندما ينجرفون قبل الأوان داخل قصة فيلمهم ـ يظل سؤالًا واحدًا: «ما الجملة التي تلخص الفيلم؟».

ومما يثير العجب، أن هذا هو آخر شيء يفكر فيه كُتَّاب السيناريو وهم يكتبونه. صدِّقني، فقد كنت هناك.

تجد نفسك منغمسًا بشدة في كتابة مشاهدك، متحمسًا للغاية بسبب قدرتك على استعمال هذا العنصر الرمزي من الأوديسة، لقد خططت الأمر كله بالتفصيل حتى نسيت شيئًا واحدًا بسيطًا، أنك لا تستطيع إخباري «ما الحدوتة». لا تستطيع أن تصل إلى قلب القصة في أقل من عشر دقائق.

يا للخسارة! لقد أفسدت كل شيء.

وأنا شخصيًّا وقتها أرفض الاستماع.

وذلك لأنني أعرف أن الكاتب لم يفكر حقًّا في الأمر بعمق كافٍ. لأن كاتب السيناريو الجيد، خصوصًا إن كان يكتب قبل أن يضمن بيع ما يكتبه، يجب أن يفكر في كل مَن سيقابله حتى نهاية الطريق، بداية من الوكيل وحتى المنتج ورئيس الاستوديو والجمهور. أنت لن تكون موجودًا هناك لكي «تهيئ الجو المناسب»، فكيف إذن ستتمكن من تحميس الغرباء؟ وتحميسهم هو وظيفتك الأولى. لهذا فأنا أقاطع الكُتَّاب فور قراءتهم لأول جملة في السيناريو ظهور تدريجي، لأنني أعرف أن الآخرين سيفعلون الشيء نفسه. إذا لم تقدر على أن تلخص الأمر لي في جملة سريعة واحدة، حسنًا، عزيزي، سأنتقل إلى شيء آخر. حتى تأتي بالجملة الملخصة، التي تجذبني، فلا تشغل بالك بالقصة.

في قاموس هوليوود تُسمى *logline*، «الجملة الملخصة» أو «السطر الواحد». والفارق بين أن تكون جيدة أو سيئة بسيط.

عندما أمسك بالسيناريو وأقرأ الجملة الملخصة لسيناريو لم يُبع بعد لشركة إنتاج، أو الجملة التقديمية التي بيعت بالفعل ويكون رد فعلي الأوَّلي هو «لماذا لم أفكر أنا في ذلك؟!». حسنًا، وقتها تعرف أنها جيدة. بشكل عشوائي سأختار من على موقع *www.hollywoodlitsales.com* بعضًا من الملخصات المبيعة التي أشعرتني بالغيرة. كلها في فئتي المفضلة: الكوميديا العائلية، لكن ما يمكننا أن نتعلم منها يتقاطع مع الكوميديا، أو الدراما، أو أيًّا كان. كلٌّ من تلك الملخصات قد بيع بمبلغ كبير يتراوح بين ستة إلى سبعة أرقام:

> زوجان حديثا الزواج يجب أن يمضيا يوم الكريسماس في كل بيت من بيوت آبائهما المطلقين الأربعة – *Four Christmases*

> موظف معيَّن حديثًا يذهب في رحلة عطلة نهاية الأسبوع التي تنظمها شركته ليكتشف أن أحدهم يحاول قتله – *The Retreat*

> مدرس يتحاشى الاقتراب من المخاطر يخطط للزواج بفتاة أحلامه، لكنه يجب أولًا أن يصاحب أخا زوجته المستقبلية الضابط في مطاردة قادمة من الجحيم – *Ride Along* (لاحِظ أن أي شيء يحمل عنوانه عبارة «قادم من الجحيم» هو دائمًا كوميدي بجدارة)

صدِّق أو لا تصدق، فكلٌّ من هذه الملخصات يحمل التشابهات نفسها. فمع إجابتها عن سؤال: «ما الحدوتة؟» كلٌّ منها يحتوي على أربعة أضلاع تمكِّنها من أن تُباع.

ما تلك الأضلاع الأربعة؟

دعنا نحقق في الأمر... الملخص القادم من الجحيم.

أليس هذا مثيرًا للسخرية؟

الشيء الأول الذي يجب أن تحتويه الجملة الملخصة، العنصر الأكثر أهمية على الإطلاق هو: المفارقة. صديقي العزيز وشريك الكتابة السابق، الطريف الذي يكتب بسرعة كولبي كار، أوضح لي ذلك في إحدى المرات، وهو على حق بنسبة مائة في المائة. ويمكننا تطبيق ذلك سواء كان العمل كوميديًّا أو دراميًّا.

> يأتي شرطي إلى مدينة لوس أنجلوس ليزور زوجته التي تقاطعه فيجد مبنى عملها يسيطر عليه الإرهابيون – *Die Hard*

> رجل أعمال يقع في حب فتاة ليل يؤجرها لتقضي معه عطلة نهاية الأسبوع – *Pretty Woman*

لا أعلم إن كنت توافقني، لكن كلا الملخصين، أحدهما درامي والآخر رومانسي/ كوميدي، تفوح منهما رائحة المفارقة، والمفارقة تجذب انتباهي. إنها ما نطلق عليه ـ نحن مَن نعاني مع الجملة الملخصة ـ **الخطاف**، لأن هذا ما تفعله، إنها تخطف انتباهك.

وما يثير الانتباه بالنسبة إلى كل الملخصات المبيعة التي استشهدت بها في الأعلى، أنها أيضًا تحمل اللمسة نفسها من المفارقة.

موسم أعياد يُفترض أن يمثل السعادة العائلية، يقلب رأسًا على عقب، مثلًا في فيلم *Four Christmases*. ماذا يمكن أن يكون غير متوقع (طريقة أخرى لقول «مفارقة») بالنسبة إلى موظف

جديد؟ فبدلًا من احتفال شركته بانضمامه إليها، يواجه خطرًا يهدد حياته (فيلم *The Retreat*). ما عرفه كولبي هو حقيقة أن الجملة الملخصة الجيدة، يجب أن تكون مستفزة عاطفيًا، مثل بقعة من جسمك تحكك ويجب أن تهرشها!

الجملة الملخصة مثل غلاف الكتاب؛ إن كان جيدًا سيدفعك لفتحه، الآن، لتكتشف ما يوجد بداخله. عندما تحدد عناصر المفارقة في قصتك، وتضعها في الجملة الملخصة، يمكن أن تكتشف أنك لا تمتلكها من الأصل. حسنًا، إذا كان هذا صحيحًا، فعندها ربما لن تكون الجملة الملخصة الخاصة بقصتك هي فقط ما تحمل خطأً، ربما كانت قصتك هي الأخرى بها مشكلة، وقد يكون الوقت قد حان لتعيد التفكير فيها. الإصرار على وجود المفارقة في جملتك الملخصة هو مكان جيد لاكتشاف ما ينقصك. فربما ليس لديك فيلم جيد بعد!

صورة ذهنية آسرة

ثاني أهم العناصر التي يجب أن تحتويها الجملة الملخصة الجيدة، أنك يجب أن تستطيع رؤية الفيلم كاملًا فيها.

مثل المادلين عند بروست[1]، الجملة الملخصة الجيدة، بمجرد

---

(١) في رواية «البحث عن الزمن المفقود» لمارسيل بروست، وهي من أهم كلاسيكيات الأدب الفرنسي والغربي بشكل عام، عندما يتذوق البطل حلوى المادلين في بداية الرواية، يبدأ بتذكر إحدى ذكريات طفولته المرتبطة بهذا الطعم، ومن ثَمَّ يدخل في رحلة مع ذكرياته تدوم لسبعة أجزاء من الرواية، بحثًا عن الزمن المفقود. (المترجمة).

النطق بها، تزهر داخل عقلك. يمكنك حينها رؤية الفيلم كاملًا، أو على الأقل إرهاصاته، والصورة الذهنية التي تخلقها تعدك بالمزيد. إحدى مفضلاتي هي الجملة الملخصة لفيلم *Blind Date* للمنتج ديفيد بيرموت: «إنها المرأة كاملة الأوصاف... حتى تسكر». لا أعرف ما الحال بالنسبة إليك، لكنني أرى الفيلم، أرى فتاة جميلة وميعادًا غراميًّا سيئًا وشابًّا يريد أن ينقذ الأمر لأنها... فتاة أحلامه! الكثير يحدث في جملة واحدة، أكثر بكثير مما يحدث في الفيلم نفسه، لكن هذه مسألة أخرى. المهم هو أن الجملة الملخصة الجيدة، بالإضافة إلى جذب انتباهك، يجب أن تقدم الوعد بالمزيد.

في المثال السابق للسيناريوهات المستقلة التي بيعت حديثًا، يمكننا حتى رؤية بداية كل فيلم ونهايته، أليس كذلك؟ فعلى الرغم من أنني لم أقرأ أكثر من الجملة الملخصة لـ*Ride Along*، فأنا أعتقد أن أحداث الفيلم ستتم كلها في ليلة واحدة، مثله مثل فيلم *After Hours*. وفي الواقع هذا ما يحدث مع كلٍّ من هذه الأمثلة. فالجمل الملخصة الثلاث تضع إطارًا زمنيًّا تدور قصصها بداخله: يوم الكريسماس، عطلة نهاية الأسبوع التي تنظمها الشركة، وفي حالة *Ride Along*، ليلة واحدة.

بالإضافة إلى أن مثال *Ride Along* يقدم صراعًا كوميديًّا يتواجه خلاله ضدان من أجل الحصول على هدف مشترك. سيأخذ مدرسًا ساذجًا مرتعد الفرائص ويلقي به إلى عالم أخي زوجته الضابط المحفوف بالجرائم. وهذا هو السبب الذي يجعل لقصص «السمكة خارج الماء» شعبية جارفة، إذ يمكنك أن ترى

ما قد يحدث من انفجارات درامية ناتجة عن إلقاء نوع معين من الأشخاص داخل عالم خارج نطاق اعتياده. في هذه الجملة التحضيرية الواحدة يمكننا رؤية قصة كاملة تزخر بالاحتمالات.

هل تقدم جملتك الملخصة ذلك؟ لو أعطيتني الجملة التحضيرية لقصتك الكوميدية أو الدرامية هل سيطلق ذلك خيالي جامحًا لتوقع ما تحكيه القصة؟ إن لم تفعل، فإنك لم تصل بعد إلى الجملة الملخصة المطلوبة. وسأقولها مرة أخرى: إذا لم تكن لديك الجملة الملخصة المضبوطة، ربما عليك إعادة النظر في فيلمك كله.

الجمهور والتكلفة

شيء آخر تحتوي عليه الجملة الملخصة الجيدة، وهو شيء مهم لجذب المنتجين، أن تحتوي على إرهاصات للجمهور المستهدف وللتكلفة المتوقعة.

دعنا نأخذ *Four Christmases* مثالًا. أراهنك أنهم يسعون خلف جمهور *Meet the Parents* نفسه وجزئه الثاني *Meet the Fockers*. حيث إن كليهما فيلمان متوسطا التكلفة، يلقيان قبولًا لدى **الفئات الأربع** (الرجال والنساء، فوق عمر الـ٢٥ وتحته)، ويهدفان إلى جذب أعرض شريحة ممكنة من الجمهور. من رؤيتي للعناصر الأساسية في ملخص *Four Christmases* فإنه تمامًا ما يسعى الكُتَّاب إليه. سيوظفون نجمين في عشرينياتهما يجذبان الجمهور الأهم ـ الشباب ـ ويملأون أدوار الآباء بنجوم يروقون للجمهور الأكبر عمرًا. هل سيمكننا توظيف جاك نيكلسون أو

روبن ويليامز أو داستن هوفمان؟ بالطبع! انظر كيف كان اختيار روبرت دي نيرو في *Meet The Parents* عظيمًا.

أنا أعرف أيضًا من الملخص أن الفيلم لن يكون عالي التكلفة. بالطبع قد تكون هناك مطاردة سيارات أو اثنتين وحريق لشجرة الكريسماس (مجرد تخمين) لكن في الأساس هي **كوميديا البلوك (كوميديا محدودة المكان)**. هناك عدد قليل من «نقلات الفريق» حيث يضطر فريقا التمثيل والتصوير إلى السفر، لهذا فالتكلفة رخيصة. لو أنني مسؤول يبحث عن جمهور عام، وميزانية متوسطة (اعتمادًا على النجوم) لفكرة الكريسماس الخالدة، فهذا الملخص يبدو مثاليًّا لكل ما أحتاج إليه. أعرف ما سأتعامل معه فيما يتعلق بالجمهور والتكلفة. إذن ابعث لي به فورًا!

ويبدو أن شخصًا ما قد فعل ذلك بالفعل.

قد يبدو كل هذا كثيرًا جدًّا لكي تطلبه من جملة واحدة وصفية قليلة الشأن، أليس كذلك؟ لكن كل ذلك موجود فيها بالفعل.

فهل تحتوي جملتك الملخصة على هذا النوع من المعلومات؟

عنوان لا يمكن مقاومته

أخيرًا، العناصر التي تجعل الجملة الملخصة الجيدة مثيرة يجب أن تتضمن عنوان الفيلم. فعنوان الفيلم وملخصه في الحقيقة بمنزلة لكمتين متتاليتين، وتركيبة معتبرة منهما قادرة دومًا على إسقاطي بالضربة القاضية. ومثل المفارقة الواجب وجودها في

الملخص، فعنوان الفيلم العظيم يجب أن يتضمن المفارقة وأن يحكي «الحدوتة». واحد من أفضل عناوين الأفلام التي أتذكرها، وهو عنوان ما زلت مبهورًا به هو *Legally Blonde*. عندما أفكر في كل العناوين السيئة التي كان يمكن اختيارها لهذا الفيلم ـ *Barbie Goes To Harvard, Totally Law School, Airhead Apparent* ـ أن تأتي بعنوان يأسر فكرة الفيلم بهذا الإتقان، من دون أن يميل للمباشرة الغبية، لهو فن في حد ذاته. أنا أشعر بالغيرة من هذا العنوان. وهي إشارة جيدة!

أما عن أسوأ عناوين الأفلام المفضلة لديَّ على الإطلاق، فقط لأعطيك فكرة عما لا يروق لي، فهو *For Love or Money*. هناك أربعة أفلام على حد علمي تحمل هذا العنوان نفسه، أحدها من بطولة مايكل ج. فوكس، ولا يمكنني أن أخبرك ـ من خلال العنوان ـ عن ماذا يدور أيٌّ منها. يمكنك في الأغلب أن تطلق على كل فيلم أُنتج *For Love or Money*، وستكون محقًّا من الناحية التقنية. وهذا يعطيك فكرة عن عدم جدوى العناوين العامة وكيف يمكن لعنوان غامض كهذا أن يقتل رغبتك في دفع عشرة دولارات لمشاهدته.

واحد من أهم مقادير العنوان الجيد من ناحية أخرى، أنه يجب أن يكون عنوان الحدوتة. مرة أخرى سأستخدم *Four Christmases* مثالًا. فبينما عنوان الفيلم ليس الأعظم على الإطلاق، لكن لا بأس به. فهو يفعل الشيء الوحيد الذي يجب أن يفعله عنوان، وسأضعه في منتصف الصفحة لأنه من الحتمي أن تفهم ذلك:

إنه يخبرنا «ما الحدوتة»!

كان يمكنهم أن يطلقوا على فيلم *Four Christmases* اسمًا آخر أكثر غموضًا، مثلًا *Yuletide* أو «عيد رأس السنة»؟ إنه يخبرنا أن الأحداث تقع في أثناء فترة الكريسماس، صحيح؟ لكنه لا يأسر فكرة فيلم الكريسماس هذا بالتحديد. إنه لا يخبرنا الحدوتة، وهي أنه فيلم يدور حول زوجين يقضيان أربع عطلات كريسماس مع أربع عائلات مختلفة في اليوم نفسه. فإذا لم ينجح العنوان في اختبار «هل يخبرنا ما الحدوتة؟»، فليس لديك عنوان بعد، ومن ثَمَّ ليست لديك اللكمتان المتتاليتان اللتان تصنعان ملخصًا عظيمًا للفيلم.

أعترف أنني في معظم الأحيان آتي بعنوان الفيلم أولًا ثم أجعل القصة تلائمه. هكذا فكرت وشاركت في كتابة وبعت سيناريو يُدعى *Nuclear Family* أو «العائلة النووية». في البدء كل ما كنت أملكه هو العنوان، بعدها أتيت بالحبكة المثيرة للسخرية. فبدلًا من التحدث عن العائلة النووية (المكونة من الأب والأم والأطفال)، كالمقصود من التعبير الشائع، لماذا لا نستخدم كلمة «نووية» كما في «الإشعاع النووي». أصبحت الجملة الملخصة للفيلم كالتالي: «عائلة مفككة تذهب للتخييم في مكب للنفايات النووية وتستيقظ في الصباح التالي وقد امتلك أفرادها قوى خارقة». بمساعدة شريكي في الكتابة، سريع البديهة نفَّاث التدفق جيم هاجين، كسونا تلك القصة باللحم وبعنا السيناريو ـ بعد حرب من المزايدات ـ إلى ستيفن سبيلبرج لقاء مليون دولار. عنوان فيلمنا وجملته الملخصة طابقا كل المواصفات المذكورة من قبل: المفارقة، والوعد بالمزيد، والجمهور، والتكلفة (مناسب

لفئات الجمهور الأربع، بالإضافة إلى المؤثرات الخاصة، بدلًا من النجوم)، ويخبرنا بكل تأكيد «ما الحدوتة».

إنه فيلم مازلت أطمح إلى رؤيته على الشاشة، إن كان هناك من يسمع ندائي.

يا لإصرارك على مبدأ «الحدوتة»!

كل كُتَّاب السيناريو الجيدين يتمتعون بالعناد.

هأنذا قد قلتها.

لكني أعني قولها بطريقة لطيفة! لأنه إن كان هناك شخص ما قادر على فهم تعجرُف كُتَّاب السيناريو أحيانًا، فهو أنا. لكي تصبح كاتب سيناريو فعليك أن تتعامل مع حرب من الجذب والشد، بين جنون عظمة خاطف للأنفاس وانعدام ثقة بالنفس عميق إلى الدرجة التي يحتاج فيها المرء إلى سنوات من العلاج النفسي فقط ليتمكن من أن يقول بصوت عالٍ: «أنا كاتب».

خصوصًا في وسط مجموعة كُتَّاب السيناريو المستقلين التي أفضِّل الوجود وسطها. فنحن نخرج بأفكار الأفلام، ونبدأ بـ«الابتكار»، نرى الفكرة ماثلة أمامنا بوضوح تام إلى الدرجة التي تجعلنا في أثناء كتابتنا لهذه الفكرة «الوغدة»، لا نرى أمامنا مجالًا للتراجع عنها. سنواصل الجري في الحلبة كالثيران مهما قال لنا الآخرون. لكنني أقترح أن تهتف «قف» في وجه كل ذلك، أن تفكر عميقًا ومطولًا في السطر الملخص، والعنوان، والملصق الدعائي للفيلم قبل أن تبدأ بكتابة ظهور تدريجي.

ويمكنك حتى أن تُجري اختبارًا ما للتسويق.

هل تسأل ما هو؟

مثال لاختبار التسويق

اقترحت سابقًا إمكانية أن توقف كتابة السيناريو الخاص بك حتى تجد الجملة الملخصة والعنوان الساخنين. أعرف أنه شيء مؤلم. لكن ها هو ذا مثال لكيف يمكن لذلك أن يأتي بثماره. كنت أعمل مؤخرًا مع كاتب سيناريو عبر الإنترنت، لم تكن لديه جملته الملخصة، لكن كانت لديه فكرة جيدة ـ أو على الأقل بدايتها ـ لكن الجملة الملخصة كانت غامضة، لم تجذبني. أعدته مرة أخرى لرعب **الصفحة الأولى** (وكأنها إعادة كتابة كاملة). اعترض وعوى، لكنه فعلها.

وضع قصته جانبًا مع كل المشاهد الحية والأنماط الفنية المتكررة وبدأ بكتابة الجمل الملخصة، مهمة بشعة تأكل الروح. بالطبع حاول أن يأتي بجمل ملخصة ما زالت تعبر عن قصته، لكنها تستوفي معايير القبول. لكن ما اكتشفه، بعد عدد من المحاولات الفاشلة، أن عليه أن يعيد تشكيل جملته الملخصة حتى تحتوي على المفارقة، والجمهور، والتكلفة، وفكرة واضحة لما يعد به الفيلم، بالإضافة إلى عنوان ساخن. وعندما تخلى عن فكرته السابقة عن ماهية قصة الفيلم، انظر ماذا حدث! لقد تغيرت الجملة الملخصة.

بعدها، بدأ بتلقي ردود أفعال أفضل من الأشخاص الذين عرض عليهم فكرته، وفجأة! انظر ماذا حدث! رقم ٢: بدأت

قصته نفسها بالتغيير لتطابق الجملة الملخصة، وانظر ماذا حدث! رقم ٣: القصة تحسنت! المفارقة التي لم تكن واضحة في قصته رُكز عليها بشكل أفضل! وعندما وُضعت في شكل جملة ملخصة بليغة، أصبحت الصراعات الموجودة في النص أكثر وضوحًا هي الأخرى. كان ذلك أمرًا مفروغًا منه! وإلا لم تكن الجملة الملخصة لتؤدي وظيفتها. أصبحت الشخصيات أكثر تميزًا، أصبحت القصة مفصلة بشكل أكثر وضوحًا، وتسببت الجملة الملخصة في النهاية في جعل الكتابة الفعلية أكثر سهولة.

وأفضل ما اكتشفه كاتب السيناريو هو أنه استطاع إنقاذ الجميع، في بقية مراحل الإنتاج، الكثير من المال والتعب وُفرا. هل يمكنك تخيُّل محاولة القيام بإصلاحات الجملة الملخصة في مرحلة ما بعد الإنتاج؟ سيكون الأمر متأخرًا بعض الشيء وقتها، أليس كذلك؟ لكنه الآن وقبل أن يصرف أحدهم قرشًا واحدًا، مستخدمًا فقط الورقة وقلم الرصاص وحكمته الشخصية، أدى وظائف الجميع. لم يسهل فقط من قدرة الرجل صاحب الصحيفة على شرح قصة الفيلم لأصدقائه، لكنه منحهم قصة أفضل ليشاهدوها عند وصولهم إلى دار السينما. وكل ذلك لأنه جعل لمشروعه «حدوتة» أفضل.

الجزء الآخر العظيم فيما يتعلق باختبار جملتك الملخصة مع المتلقين يكمن في امتلاكك الخبرة في طرح فكرتك أيًّا كانت الظروف.

أنا مثلًا أطرح فكرتي على كل مَن يقف ساكنًا أمامي. أفعلها في

طابور ستاربكس. أفعلها مع الأصدقاء والغرباء. أنا دائم الإفصاح عما أعمل عليه، لأن:

١- ليس لديَّ أي خوف من سرقة أحدهم لفكرتي (وكل مَن لديه هذا الخوف هو مجرد هاوٍ) و...

٢- تكتشف عن فيلمك من الحديث إلى الناس عنه وجهًا إلى وجه أكثر بكثير من جعلهم يقرأونه.

وهذا هو ما أعنيه بـ«اختبار التسويق».

عندما أستعد لطرح فكرتي على شركة إنتاج، عندما أعمل على فكرة فيلم جديدة، أو عندما لا أستطيع تحديد أيٍّ من أربع أو خمس أفكار هي الأفضل، أتحدث إلى «المدنيين». أتحدث إليهم وأنظر داخل أعينهم بينما أتكلم. عندما يبدأون في التشتت، عندما ينظرون بعيدًا، أعلم أني فقدتهم، وقتها أعرف أن الطرح فيه مشكلات، لذا أتأكد أنني عند طرحي الفكرة على ضحيتي القادمة، أكون قد صححت النقطة البطيئة أو العنصر المربك الذي لم أنتبه له في المرة الأولى. على كل حال، ممارسة هذا الأمر ممتعة للغاية.

في العادة، السيناريو يكون كالتالي:

داخلي. مقهى كوفي بين أند تي ليف - صن سيت بلازا - نهارًا.

مجموعة من الممثلات الشابات، وعصبة من راكبي الدراجات النارية في عطلات نهاية الأسبوع، وبعض الحثالة الأوروبية من الشباب المتكبر يرتشفون القهوة المثلجة المخلوطة بالكريمة. بليك سنايدر يبحث بعينيه بين الجميع. يقترب من الشخص الذي يبدو أقلهم في احتمالية أن يضربه.

بليك سنايدر

أهلاً، هل يمكنك مساعدتي؟

الغريب

(بشك)

بخصوص ماذا؟ لديَّ صف بيلاتيس خلال ١٠ دقائق.

بليك سنايدر

ممتاز، فالأمر لن يأخذ أكثر من ثانية.

أنا أعمل على فكرة فيلم وكنت أريد معرفة رأيك.

الغريب

(مبتسم، ناظرًا إلى ساعته)

أوكيه...

هذا، بالنسبة إليَّ، هو الترتيب الأفضل الذي أكرره مع كل المجموعات العمرية، في جميع أنواع المواقف، في جميع أنحاء ساوث كارولينا، لكن على الأخص مع الجمهور المستهدف لأيٍّ كان ما أعمل عليه.

هذا النوع من اختبارات التسويق ليس فقط طريقة عظيمة لمقابلة أناس جدد، إنه الطريقة الوحيدة لفهم قيمة ما لديك، ومتلقٍّ يفكر في ضرورة أن يكون في مكان آخر هو العينة المُثلى. إذا استطعت أن تستحوذ على انتباهه، إذا أمكنك المحافظة على انتباهه، وإذا أراد معرفة المزيد عن القصة التي تحكيها، فلديك حقًّا فكرة فيلم جيدة.

ما ستجده أيضًا حين تنهض من خلف جهاز الكمبيوتر وتتحدث إلى الناس هو كيف أن تلك الخبرة الحياتية الحقيقية التي

حدثت لك في معسكر عام ١٩٧٢ الصيفي، القصة التي بنيت عليها كامل السيناريو والتي تعني كثيرًا جدًّا بالنسبة إليك، لا تعني شيئًا على الإطلاق بالنسبة إلى شخص غريب. لكي تحتفظ بانتباه هذا الغريب، يجب عليك أن تجد طريقة لتقديم «حدوتة» جذابة تعني شيئًا بالنسبة إليه، وإلا ستضيع وقتك، فالغرباء الذين يبتاعون تذاكر السينما أكثر بكثير من الأصدقاء. لا يهم من يدعمك من أصدقائك، الغرباء هم مَن تحتاج حقًّا إلى أن تحوز إعجابهم.

هل توجد طريقة لتقدير ما تملك أفضل من الخروج فعليًّا والسؤال؟

«المفهوم العالي» ونهاية عصر الأفكار التجارية

كل ما سبق يحوم حول تعبير يكرهه الكثيرون في هوليوود: **الفكرة التجارية**، أو «المفهوم العالي»، التعبير الذي شهره جيفري كاتزنبرج ومايكل أيزنر في ذروة عملهما حكيمين شابَّين يديران شركة ديزني.

بالنسبة إليهما فذلك يعني ما كنا نناقشه هنا ـ جعل الفيلم أسهل في المشاهدة ـ وقد أتيا بلائحة طويلة من الأفلام التجارية الناجحة. كل ما كان عليك فعله هو النظر إلى **الملصق الدعائي** وستعرف «الحدوتة» لأفلام مثل *Ruthless People* أو *Outrageous Fortune* أو *Down and Out in Beverly Hills*. ومثل معظم التعبيرات التي تظهر كالموضة، فالآن أصبحت موضة قديمة أن تقول إن مشروعك فكرته تجارية. أُعلن موت عصر الأفكار التجارية العديد من المرات.

ولكن مثل كثير مما سأذكره خلال هذا الكتاب، فأنا أهتم بما هو رائج أقل بكثير مما أهتم بما يصلح وما هو ـ ببساطة ـ تفكير منطقي سليم.

في رأيي، التفكير في «الأفكار التجارية»، هو نوع من التحلي بالخُلق الحميد، يمكنك حتى اعتبارها مجاملة لطيفة. إنها الطريقة التي تتبعها لتضع نفسك مكان «الزبون»، الشخص الذي يكلف نفسه مبلغًا كبيرًا، متضمنًا تعريفة انتظار السيارة، وأجرة جليسة الأطفال، فقط لكي يأتي ويشاهد فيلمك. ولا يجب أن تخدع نفسك، فعلى الرغم من عبقرية مايكل أيزنر وجيفري كاتزنبرج، فهما لم يخترعا مفهوم «الفكرة التجارية»، لقد كانت موجودة بالفعل منذ البداية.

فكِّر في كل فيلم ناجح كتبه السيناريست بريستون ستورجس في الأربعينيات ـ *Christmas In July, Hail the Conquering Hero, The Lady Eve, Sullivan's Travels* ـ كلها أفكار تجارية جذبت الناس إلى دور السينما بناءً على الجملة الملخصة والملصق الدعائي.

فكِّر في كل فيلم إثارة أخرجه ألفريد هيتشكوك *Rear Window, North by Northwest, Vertigo, Psycho*.

مجرد ذِكر عناوين تلك الأفلام لمعجب حقيقي يستحضر في ذهنه ملخص قصة كلٍّ منها وملصقه الدعائي. وانظر إلى تلك العناوين، كلها بلا استثناء تحكي «حدوتة الفيلم» وكلها تفعل ذلك من دون مباشرة أو غباء (في الحقيقة، «سايكو» عنوان سخيف، لكننا سنتغاضى عن ذلك فقط لأنه هيتشكوك).

المهم أنه إذا أزعجك شخص ما بخصوص فكرتك التجارية، فقط ابتسِم واعلم أن تقديم «حدوتة» أفضل بوضوح وابتكار لجمهورك المستهدف ـ أيًّا كانت هويته ومكانه في سلسلة الإنتاج ـ لا يمكن أن يصبح أبدًا موضة قديمة. أنا أتحدى هؤلاء الذين يزعمون أننا نلعب لعبة موظفي مبيعات وليس صناع أفلام أن يأتوا بعنوان أفضل من *Legally Blonde*. وكما سنرى في الفصل القادم، فنحن ما زلنا في بداية الرحلة لإيجاد طرق تضع من خلالها نفسك محل مشاهدي الأفلام.

وهذا تحديدًا ما يجب أن نفعل جميعًا مزيدًا منه.

الخلاصة

ها؟ هل بدأت نهاياتك العصبية بالخفق؟ هل الآلام المتزايدة أكثر مما تحتمل؟ في الواقع، سواء كان ما قلناه أخبارًا قديمة أو جديدة بالنسبة إليك، فـ«الحدوتة» هي المكان الأول الذي نبدأ منه مهمتنا. مهنة كاتب السيناريو، خصوصًا المستقل، يجب أن تتضمن وضع الكل في الحسبان، من الوكيل إلى المنتج المنفذ إلى مسؤول الاستوديو الذي يقرر ما الذي سيُصنع. وهذه المهنة تبدأ بسؤال: «ما الحدوتة؟».

ومع «الحدوتة» الجيدة يجب أن يحمل الفيلم إشارات واضحة لقصته وجمهوره المستهدف. صفته، إمكاناته، مأساة شخصياته، نوعية تلك الشخصيات، كما يجب أن يكون سهل الفهم وآسرًا للخيال.

ولخلق «حدوتة» أفضل، فكاتب السيناريو المستقل يجب أن يستطيع صياغة سطر واحد أو جملة ملخصة (جملة أو جملتين) جذابة تحكي كل شيء. ولكي تكون فعَّالة يجب أن تلبي أربعة احتياجات أساسية:

١- المفارقة. يجب أن تحتوي على شكل من أشكال المفارقة، وأن تحتوي على انغماس عاطفي في موقف درامي مزعج، مثل البقعة من الجلد التي يجب أن تهرشها.

٢- صورة ذهنية آسرة. يجب أن تزهر داخل عقلك عندما تسمعها. ترى فيها الفيلم بالكامل، وغالبًا ما يتضمن ذلك إطارًا زمنيًّا واضحًا.

٣- الجمهور والتكلفة. يجب أن ترسم الإحساس الكلي، الجمهور المستهدف، وفكرة عن التكلفة، حتى يعرف المشترون إن كانت قادرة على تحقيق ربح.

٤- عنوان ساخن. الجملة الملخصة الجيدة مع العنوان العظيم الذي يعلن عن «الحدوتة» بطريقة ذكية، بمنزلة لكمتين متتابعتين تضمنان الفوز بالضربة القاضية.

وكل هذا جزء مما نطلق عليه «الفكرة التجارية»، وهو مصطلح اشتُق لوصف الأفلام سهلة المشاهدة. في الحقيقة، الأفكار التجارية الآن تتزايد أهميتها عن أي وقت مضى. خصوصًا أن الأفلام يجب أن تُسوق عالميًّا أيضًا. فصندوق الإيرادات المحلي اعتاد أن يضخ ٦٠٪ من الأرباح الكلية للفيلم، لكن هذا الرقم انخفض إلى ٤٠٪، ما يعني أن الأفلام يجب أن تسافر وتُفهم في

كل مكان، نصف سوقك الآن يقع خارج الولايات المتحدة. لذا وعلى الرغم من أن تعبير «فكرة تجارية» قد أصبح موضة قديمة، فتلك هي نوعية الأفلام التي تبحث عنها هوليوود كلها بدأب. كل ما يجب عليك فعله هو فقط أن تأتي بطريقة أسرع وأسهل لتوريد الأفكار التجارية.

أخيرًا، كل ذلك يدور حول جذب الجمهور، لذا فمن الأفكار الجيدة التي تمكنك من اختبار فكرتك بشكل جيد، هي أن تقوم من خلف شاشة الكمبيوتر وتطرحها. اطرح فكرتك على أي شخص مستعد أن يسمعها وعدِّلها تبعًا لذلك. لا تدري ما يمكن أن تتعلمه من معلومات قيمة من غريب يحمل على وجهه تعبيرًا فارغًا.

تطبيقات

١ - التقِط جريدة واطرح فكرة فيلم الأسبوع على صديق. هل يمكنك التفكير في طريقة لتحسين جملة الفيلم الملخصة أو ملصقه الدعائي؟

٢ - إذا كنت تعمل بالفعل على سيناريو، أو إن كان لديك عدد من السيناريوهات بين ملفاتك، اكتب جملًا ملخصة لكلٍّ منها واقرأها على شخص غريب. بطرحك للأفكار بتلك الطريقة، هل تجد أن جملتك الملخصة تتغير؟ هل يجعلك ذلك تفكر في أشياء كان يجب عليك أن تجربها في السيناريو؟ هل يجب أن تتغير القصة لتناسب الجملة الملخصة؟

٣- امسك دليل التلفزيون واقرأ الجمل الملخصة من قسم الأفلام. هل الجملة الملخصة وعنوان الفيلم يشيان بـ«الحدوتة»؟ هل تساوي الجمل الملخصة الغامضة في ذهنك فشل الفيلم؟ هل افتقاده «حدوتة» جيدة يتسبب بأي طريقة في فشله؟

٤- إذا لم تكن لديك فكرة لسيناريو بعد، جرِّب الألعاب الخمس التالية لكي تشحذ قدراتك على الإتيان بفكرة فيلم:

أ. اللعبة الأولى، الجزء الأول: _____ المضحك.

اختر فيلم دراما أو تشويق أو رعب وحوِّله إلى كوميديا. مثلًا: *Christine* المضحكة، السيارة المسكونة التي كانت حلمًا لفتى مراهق لكنها دمرت حياته تتحول الآن إلى كوميديا عندما تبدأ السيارة بإعطائه نصائح مواعدة.

ب. اللعبة الأولى، الجزء الثاني: _____ الجاد.

بالمثل، اختر فيلمًا كوميديًّا وحوِّله إلى دراما. مثلًا: *Animal House* الجاد، دراما عن فضيحة خيانة تحدث داخل جدران جامعة صغيرة تنتهي بمواجهة شبيهة بـ*A Few Good Men*.

ج. اللعبة الثانية: عميل إف بي آي خارج عالمه.

تصلح هذه اللعبة للكوميدي أو الدراما. اذكر خمسة أماكن لا يذهب إليها أبدًا عميل إف بي آي لحل جريمة في الأفلام.

مثال: عميل إف بي آي يُرسَل متخفيًا إلى مدرسة طبخ فرنسية.

د. اللعبة الثالثة: مدرسة الـــــــ

تصلح للدراما والكوميدي. اذكر خمسة أمثلة لأنواع غير اعتيادية من المدارس، أو الكاتبات، أو الفصول.

مثلًا: «مدرسة الزوجات»، تمرُّد الزوجات اللاتي أرسلهن أزواجهن الأثرياء إلى المدرسة.

هـ. اللعبة الرابعة: التضاد.

دراما أو كوميدي. اذكر مجموعات من الناس على طرفَي النقيض من موضوع خلافي مشتعل.

مثلًا: تقع فتاة ليل في حب واعظ عند افتتاح محل تدليك يقدم خدمات جنسية في مدينة صغيرة.

و. اللعبة الخامسة: _____ قاتل متسلسل.

دراما أو كوميدي. حدِّد شخصًا غير معتاد، أو حيوانًا، أو شيئًا ما، يمكن لشخص مهووس بالشك أن يظنه قاتلًا.

مثلًا: «رئيسي قاتل متسلسل»، شخص يُرقَّى كلما ظهرت جثة في شركته، هل القاتل هو رئيسه؟

وإذا أتيت بجملة ملخصة جيدة لكوميديا عائلية، ها هو ذا عنوان بريدي الإلكتروني: *blake@blakesnyder.com*

سأكون سعيدًا لسماع فكرة جيدة إن ظننت أنك تمتلكها.

الفصل الثاني
أعطني الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف

معضلة كاتب السيناريو اليومية هي في كيفية تجنب الأفكار المبتذلة.

يمكنك أن تقترب من الكليشيه (المعتاد والمكرر والمبتذل)، يمكنك أن ترقص حوله، يمكنك أن تجري إليه و تكاد تحتضنه.

لكن يجب أن تعود أدراجك في الثانية الأخيرة.

يجب أن تنظر إليه من منظور جديد.

والإصرار على هذا المنظور الجديد، هزيمة الصوت الداخلي الذي يقول: «لن ينتبه أحد على أي حال» هو صراع عالمي يحارب فيه الحكاءون الجيدون منذ بدء الزمان.

دعني أقتبس ما قاله سام جولدوين-لايك، أول مسؤول استوديو قذف بهذه القاعدة إليَّ خلال أحد اجتماعات التطوير:

«أعطني الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف».

بارك الله في رأسه المدبب الصغير.

في كلٍّ من مجالات الابتكار ـ بدءًا من الفكرة، إلى الطريقة التي تتحدث بها الشخصيات، وحتى المشاهد نفسها ـ رؤيتها من منظور جديد وطازج (أيًّا كانت «ما هي») هو ما نفعله كل يوم. لكن أن تعرف كيف تتفادى الكليشيه، أن تعرف ما التقليد الذي تتطاول عليه، يبدأ بأن تعرف ما هذا التقليد. المعرفة الكاملة بمئات الأفلام، وخصوصًا تلك التي تتشابه مع فيلمك، شيء مطلوب.

لكن المفاجأة فيما يتعلق بهؤلاء الذين يسعون أن يعملوا في مجال الأفلام، أنا مصدوم... مصدوم! لاكتشافي كم من هؤلاء الصاعدين في المهنة مَن لا يستطيع أن يقتبس من أفلام في فئة فيلمه نفسها، ناهيك بمن لا يستطيع أن يقتبس من الأفلام في المطلق.

ثق بما أقوله، كل كبار المجال يستطيعون ذلك.

أنصِت لسبيلبرج أو سكورسيزي يتحدثان عن الأفلام، إنهما يعلمان ويستطيعان الاقتباس من المئات منها. ولا أعني بالاقتباس أنهما يتلوان جملًا من الأفلام، بل أعني أنهما يشرحان عناصر نجاح كل فيلم. الأفلام ماكينات عاطفية معقدة. إنها ساعات سويسرية مكونة من تروس وعجلات دوارة دقيقة تجعلها تعمل. يجب أن تكون لديك القدرة على فكها وإعادة تركيبها، في الظلام، في أثناء نومك. ومعرفتك ببضعة أفلام تعجبك ليست أمرًا كافيًا. ولا يكفي أيضًا أن تكون ملمًّا بأفلام السنوات الخمس الماضية، يجب أن تعود للوراء، لتشهد بذرة خلق العديد من أنواع الأفلام، لتعرف أي فيلم أنجب الآخر في ترتيب خلافة الأفلام، وكيف تطور الفن نتيجة لكلٍّ منها.

وهذا يقودني إلى موضوع الفئة.

أنت على وشك أن تنتقل إلى الخطوة التالية من خطوات كتابة سيناريو ناجح، وهي تصنيف فكرة فيلمك. لكن لا! أنت طبعًا تفكر: إن فيلمي جديد! إنه لا يشبه أي شيء شُوهد من قبل! لن أُحجم في خانة واحدة.

عفوًا، لقد تأخرت كثيرًا.

لا يمكنك أن تخبرني بفكرة لا تشبه واحدًا أو دستة من الأفلام الموجودة في تراث الأفلام، ثق بما أقوله، فيلمك يقع في فئة ما، وتلك الفئة لها قواعد تحتاج إلى أن تعرفها. لتفجر الكليشيه، لتعطينا الشيء نفسه، وتجعله مختلفًا، يجب أن تعرف إلى أي نوع من الأفلام ينتمي فيلمك، وكيف تخترع حبكات جديدة تتحاشى العناصر المكررة. إذا كانت لديك القدرة على ذلك فلديك فرصة أفضل للبيع. وبالمناسبة، فكل من في هوليوود، وأنا أعني كلهم، يفعلون ذلك الفعل، فلماذا لا تتعلم ما يعلمون؟

ماذا تشبه تلك الحدوتة؟

إذن الآن لديك جملتك الملخصة.

لقد اتبعت نصيحتي، خرجت واختبرت فكرتك على ما يقرب من دستة من «الضحايا»، أخذت ردود أفعالهم وعدلت قضيتك وفقًا لها، والآن سطرك الملخص يشع بالبريق! أنت تعلم أن لديك فكرة مميزة.

أنت جاهز الآن لكتابة أول كلمتين في السيناريو: ظهور تدريجي، صحيح؟

خطأ.

سوف أعطلك لأنني أريدك قبل أن تبدأ الكتابة أن تفكر قليلًا في السؤال الذي يلي سؤال «ما الحدوتة؟»، وهو سؤال: «ماذا تشبه تلك الحدوتة؟».

أعود مرة أخرى إليك وإلى أصدقائك في ليلة السبت. لقد طرحت عليهم اختيارات الأفلام المتاحة لهم، واختاروا زوجًا منها. والآن هم يريدون أن يعرفوا أكثر عما يتوقعون أن يشاهدوه عندما يدفعون دولاراتهم العشرة. حسنًا، إنه فيلم كوميدي، لكن من أي نوع؟

هذا الموقف هو المتسبب في أسلوب عرض الأفكار السيئ المنتشر في هوليوود. إنه أسلوب الاختزال نفسه الذي «أعترف» أنني استخدمته، لكني أكرهه جدًّا ولا أنصحك أن تستخدمه. إنه أسلوب عرض الأفكار الذي يسخر منه الناس، ولهم كل الحق.

إنه *X-Men* مدمج مع *The Cannonball Run*! يقول عارض الفكرة المضطرب. أو إنه *Die Hard* في صالة بولينج. والعروض التي تجمع فيلمين أو أكثر هي أكثرها مللًا! فأنت تجلس هناك محاولًا أن تتخيل كيف يمكن أن يدمج *Heathers* مع *M*A*S*H*؟ كيف يحدث ذلك؟ هل هو فيلم عن فتيات مراهقات مدللات ينضممن إلى الجيش؟ أم عن فريق طبي يُنقل جويًّا إلى مدرسة ثانوية لإنقاذ

أطفال يطلقون النار على بعضهم بعضًا؟ ماذا؟ وأغلب الظن أن كل ما يفعله عارضو الأفكار أن يختاروا فيلمين ناجحين متمنين أن يحتويا على بعض العناصر التي ستروق لشخص ممن يقدمون لهم فكرتهم.

(أرجو ملاحظة أنك لا يجب أن تستخدم أبدًا أفلامًا فاشلة لشرح تلك التجارب الطبية المجنونة، فلا تقل أبدًا إنه *Ishtar* مدمج مع *Howard the Duck*، وهذا مثال كافٍ لإخبارك عن مدى سوء استخدام تلك التقنية).

ومع ذلك... أعترف أنني أستخدمها.

السبب في أن تصنيف فيلمك هو فكرة جيدة، أنه من المهم بالنسبة إليك بوصفك كاتب سيناريو أن تعرف نوع الفيلم الذي تكتبه. من ضمن الأسباب العديدة التي تتسبب في تشتيتك في منتصف عملية كتابة سيناريو، فهذا هو السبب الأكثر شيوعًا. عندما أكتب فيلمًا، عندما يكتب ستيفن سبيلبرج فيلمًا، فإن النظر إلى أفلام أخرى بوصفها مَراجع، البحث عن عناصر للحبكة والشخصيات في أفلام التصنيف نفسها، هو أمر معتاد. ولهذا، عندما تجد نفسك عالقًا داخل قصتك أو عندما تستعد لبداية الكتابة، ستتفحص دستة من الأفلام التي تشبه ما تعمل عليه لتفهم أهمية عناصر بعينها للحبكة، لماذا ينجح بعضها أو لا ينجح، وأين بالتحديد يمكنك تغيير الكليشيه إلى شيء جديد وطازج.

هناك ١٠ تصنيفات من الأفلام التي أثبتت بالتجربة كونها نقطة

بداية جيدة لهذه العملية. وهذا كل ما هي عليه، مجرد مكان للبدء، سنتعلم كيف نتخطاها بعد ذلك.

بينما أبحث عن أفلام متشابهة داخل التصنيف وكأنني ألعب لعبة الكونكان، أكون مهتمًّا بخلق فئات من الأفلام التي يمكنني إضافة المزيد من الأفلام إليها كل عام. وأعتقد أنه يمكنك أن تصنف كل ما أُنتج من أفلام تبعًا لتلك الأنواع العشرة من القصص. يمكنك أن تضيف فئات أخرى إلى هذه القائمة، لكنني أرجو ألا تحتاج إلى ذلك. ستلاحظ أيضًا أنه لا مكان في هذه القائمة للتصنيفات التقليدية، الكوميديا الرومانسية، الملحمة، السيرة الذاتية، لأن أيًّا من هذه الأسماء لا تخبرني أي شيء عما تحتويه القصة. وهذا بالتحديد هو ما أحتاج إلى أن أعرفه.

والأنواع العشرة للقصة حسب تصنيفي هي:

الوحش في المنزل. مثلًا:

Jaws, Tremors, Alien, The Exorcist, Fatal Attraction, Panic Room.

البحث عن الفروة الذهبية. تمثل تلك الفئة من الأفلام:

Star Wars, The Wizard of Oz, Planes, Trains And Automobiles, Back to the Future.

ومعظم أفلام جرائم السطو.

الخروج من القمقم. وهي تضم أفلامًا مثل:

Liar Liar, Bruce Almighty, Love Potion #9, Freaky Friday, Flubber.

وحتى فيلم الأطفال الناجح الذي كتبته لديزني: *Blank Check*.

شخص في ورطة. هذه الفئة تتراوح في الأسلوب والإحساس العام والمحتوى العاطفي بين أفلام مثل:

Breakdown, Die Hard, Titanic, Schindler's List.

من حال إلى حال. كل قصة عن تغير كامل لحياة ما تنتمي إلى تلك الفئة. مثلًا:

10, Ordinary People, Days of Wine and Roses.

أعز الأصدقاء. هذه الفئة تحتوي على ما هو أكثر من أفلام مَعزة الأصدقاء، كما تراها في أفلام ضباط الشرطة وغيرها. مثلًا:

Dumb and Dumber, Rain Man.

لكنها أيضًا تضم كل قصة حب صُنعت من قبل!

لماذا فعلها؟ مَن يهتم بخصوص «مَن» فعلها؟ إن السبب هو ما يهم. وتلك الفئة تتضمن:

Chinatown, China Syndrome, JFK, The Insider.

انتصار الأحمق. واحد من أقدم أنواع القصص. هذه الفئة تشمل:

Being There, Forrest Gump, Dave, The Jerk, Amadeus.

بالإضافة إلى أعمال المهرجين الصامتين مثل شابلن، وكيتون، ولويد.

المؤسسة. بالضبط كما تبدو، فهي فئة عن المجموعات:

*Animal House, M*A*S*H, One Flew Over the Cuckoo's Nest.*

والملاحم «العائلية» مثل:

American Beauty, The Godfather.

البطل الخارق. وهي فئة لا تدور أفلامها فقط حول القصص المتوقعة التي ستأتي إلى ذهنك مثل:

Superman, Batman.

لكنها أيضًا تتضمن:

Dracula, Frankenstein, Gladiator, A Beautiful Mind.

هل التبس عليك الأمر تمامًا؟ هل تشك في قواي العقلية عندما أخبرك أن *Schindler's List* و*Die Hard* في الفئة نفسها؟ هل تنظر إليَّ متعجبًا عندما أخبرك أن أفلام الأصدقاء هي قصص حب متخفية؟ جيد! إذن دعنا نتعمق أكثر في عالم التصنيفات الرائع.

الوحش في المنزل

ما الشيء المشترك بين *Jaws* و*The Exorcist* و*Alien*؟ إنها أمثلة للفئة التي سُميت «الوحش في المنزل». هذه الفئة لها تاريخ طويل، وهي على الأرجح القصة الأولى التي حكاها الإنسان. وهي تتكون من جزأين: «وحش» و«منزل». وعندما تضيف البشر

إلى هذا المنزل، مستميتين لقتل الوحش، سيكون لديك نوع من الأفلام شديدة البدائية إلى الدرجة التي تجعلها تمس الجميع، في كل مكان. إنه نوع من الأفلام التي أحب أن أقول عنها: «يمكنك طرحها على رجل كهف» ولا يتعلق الأمر بالغباء، وإنما **البدائية**، وكلنا نفهم الوصية البدائية البسيطة: لا... تتعرض... للأكل.

وهذا هو السبب الذي يجعل هذه الفئة هي المسؤولة عن الكثير من النجاحات العالمية وسلاسل الأفلام. يمكنك في الغالب أن تعرض تلك الأفلام من دون شريط الصوت وستظل قادرًا على فهمها. *Jurassic Park*، سلاسل أفلام *Nightmare on Elm Street* و*Friday the 13th* و*Scream* و*Tremors* بأجزائه، وكل فيلم صُنع عن بيت مسكون أو عن قصة أشباح، كلها أمثلة لتلك الفئة. حتى الأفلام التي لا تحتوي على عناصر خارقة، مثل *Fatal Attraction* (بطولة جلين كلوز في دور «الوحش»)، يقع داخل هذا التصنيف. وأفلام مثل *Arachnophobia* و*Lake Placid* و*Deep Blue Sea*، ترينا بوضوح أنك إن لم تكن تعرف قواعد «الوحش في المنزل»، فمكتوب عليك الفشل.

والقواعد بالنسبة إليَّ بسيطة. «المنزل» يجب أن يكون مساحة محدودة ومحصورة، بلدة شاطئية، أو سفينة فضاء، أو ديزني لاند مستقبلية مليئة بالديناصورات، أو كوخًا عائليًّا. يجب أن تُرتكب خطيئة كبرى ـ غالبًا متعلقة بالجشع (مالي أو شهواني) ـ تحفز خلق وحش خارق يحضر وكأنه ملاك منتقم ليقتل أولئك الذين ارتكبوا تلك الخطيئة ويعفو عن أولئك الذين أدركوا ماهيتها.

الباقي كله عبارة عن «اجرِ واختبئ». وإضافة لمسة جديدة غير

متوقعة لكلٍّ من الوحش، وقوى الوحش، والطريقة التي نقول بها «بخ!» هي وظيفة كاتب السيناريو الذي يريد أن يضيف إلى هذا الفرع المعتبر من شجرة عائلة الأفلام.

يمكنك أن ترى مثالًا سيئًا عن هذه الفئة في *Arachnophobia*، الفيلم الذي يقوم ببطولته جيف دانييلز وجون جودمان. وحش سيئ: عنكبوت صغير. لا توجد خوارق هنا. والأمر ليس مخيفًا إلى الدرجة، إذا خطوت فوقه سيموت. أيضًا: لا يوجد منزل! في أي لحظة كانت، المقيمون في *Arachnophobia* يمكنهم أن يهتفوا: «الحساب من فضلك»، ويستقلوا الأتوبيس التالي إلى خارج البلدة.

أين التوتر هنا؟

لأن صانعي الأفلام المسؤولين عن صناعة *Arachnophobia* أخلُّوا بقواعد فئة «الوحش في المنزل» فقد انتهى بهم الأمر إلى خليط هش. هل هي كوميديا أم دراما؟ هل يُفترض بنا أن نشعر بالخوف، الخوف الحقيقي؟ أستطيع كتابة كتاب كامل عن قواعد فئة «الوحش في المنزل»، لكنك لست بحاجة إلى أن أقيم لك مهرجانًا للأفلام داخل منزلك لتكتشف تلك الفوارق الدقيقة بنفسك. وإذا كنت تكتب سيناريو يقع تحت هذا التصنيف، فإن ذلك هو ما أقترح أن تفعله بالضبط.

أريد أن أوضح أنه كما هي الحال مع كل التصنيفات التي ستُناقش هنا، فإن هذه الفئة لم تُستهلك، وأكرر لم تُستهلك بعد. هناك دائمًا مجال لعمل فيلم جديد. يجب عليك أن تضيف إليه لمسة طازجة

لينجح. يجب أن تفلت من الأفكار المبتذلة. يجب أن «تعطينا الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف». أي شخص يفكر أنه لم تعد هناك مساحات للاكتشاف في فئة «الوحش في المنزل»، يجب أن يفكر في «أسطورة المينوتور». وحش عظيم: نصف إنسان- نصف ثور. منزل أو مكان عظيم: متاهة يُرسل إليها الملعونون للموت. لكن اليونانيين القدماء الذين نظروا إلى هذه القصة وقالوا: «إنها النهاية. لقد مات هذا التصنيف. لا يمكنني التفوق على هذه الحبكة!» لم يتخيلوا جلين كلوز في *Fatal Attraction* بتصفيفة شعر سيئة وأرنب مسلوق.

البحث عن الفروة الذهبية

رحلة البحث الأسطورية كانت دائمًا واحدة من أكثر القصص المحكية حول نار المخيم. وإذا أمكن تصنيف السيناريو الخاص بك بأي طريقة تحت فئة «الرحلة»، فيجب عليك معرفة قواعد التصنيف الذي أسميه «البحث عن الفروة الذهبية». الاسم مشتق من أسطورة *Jason and the Argonauts* [عُرض في البلاد العربية تحت عنوان: «رحلة السندباد السابعة»] لكن أفلام هذا التصنيف تدور دائمًا حول الشيء ذاته: بطل يذهب في رحلة للبحث عن شيء واحد وينتهي به الأمر لاكتشاف شيء آخر، نفسه. ولهذا فإن *Wizard of Oz* و *Planes, Trains and Automobiles* و *Star Wars* و *Road Trip* و *Back to the Future*، كلها تُعد في أساسها الفيلم نفسه.

أمر مخيف، أليس كذلك؟

وكما هو الأمر في تحولات أي قصة، فالأحداث الرئيسية لتصنيف «البحث عن الفروة الذهبية» تدور حول البشر والحوادث التي يقابلها بطلنا أو أبطالنا في طريقهم. ولأن الأحداث تُسرد في شكل حلقات فقد يبدو أنها غير مترابطة، لكنها يجب أن تكون كذلك. الثيمة الرئيسية في كل فيلم من أفلام هذا التصنيف هي النضج الداخلي، كيف تؤثر الأحداث في البطل هي في الواقع الحبكة الحقيقية لتلك الفئة. وهي الطريقة التي نعرف عن طريقها أننا نحرز تقدمًا حقيقيًّا في حبكة الفيلم. الأميال التي نقطعها ليست هي ما يجعل من فيلمنا رحلة جيدة للبحث عن الفروة الذهبية، بل هي الكيفية التي يتغير بها البطل في أثناء رحلته. ومهمتك هي أن تجبر تلك الأحداث الرئيسية على أن تكون ذات معنى لرحلة نضج البطل.

وبالمناسبة فقد عملت على فيلم من هذه الفئة مع شريكي الحالي في الكتابة شيلدون بول. وكنا بطبيعة الحال نناقش كثيرًا من أفلام فئة البحث عن الفروة الذهبية. ولأن فيلمنا هو فيلم كوميدي، فقد وضعنا نصب أعيننا فيلم *Planes, Trains and Automobiles* وناقشنا ديناميكية الشخصيات في أفلام مثل *Rain Man* و*Road Trip* وحتى ـ صدِّق أو لا تصدق ـ *Animal House* في محاولة لاكتشاف أساس قصتنا التي تدور حول شاب يُطرد ظلمًا من المدرسة العسكرية ويعود إلى بيته ليكتشف... أن والديه قد انتقلا إلى منزل آخر من دون إخباره! إنه تقنيًّا فيلم *Home Alone* على الطريق. (عذرًا! ما زلت معتادًا تلك العادة السيئة). والتعديلات التي ندخلها على القصة لا تتعلق بالمغامرة (على الرغم من أنني

أجدها في غاية الطرافة)، لكنها تتعلق بما تعنيه كل حادثة بالنسبة إلى بطلنا الشاب. ومن نواحٍ عديدة فإن هذه المغامرات لا تعني كثيرًا في حد ذاتها. فمهما كانت **كمية المتعة** التي يقابلها البطل في أجزاء الرحلة يجب أن تُصاغ تلك الأجزاء لكي تكون معالم طريق في رحلة نضوج الفتى البطل. ودائمًا ما نعود إلى الحقيقة البديهية لفئة البحث عن الفروة الذهبية التي يمكننا أن نجدها في *The Odyssey* و*Gulliver's Travels*، وأيٍّ من قصص مغامرات الطريق الناجحة عبر الأجيال، حيث لا تصنع نجاحها أحداث الرحلة، وإنما ما يتعلمه البطل عن نفسه من خلال تلك الأحداث.

هذه الفئة تضم أيضًا كل أفلام السطو والسرقات. أي مغامرة، أو مهمة، أو كنز محفوظ في قلعة سيقترب منه فرد أو جماعة، تقع كلها تحت فئة البحث عن الفروة الذهبية وتتبع القواعد نفسها. وفي أغلب الأحيان فالمهمة نفسها تصبح أمرًا ثانويًّا بالمقارنة باكتشافات الأبطال التي تحمل الطابع الشخصي، وتصبح التطورات والتنقلات في الحبكة فجأة أقل أهمية من المعنى المستمد من حكاية السطو، كما تثبت أفلام مثل *Ocean's Eleven* و*The Dirty Dozen* و*The Magnificent Seven*.

الخروج من القمقم

«كم أتمنى لو امتلكت مالي الخاص!». هذا ما يقوله بطلنا بريستون ووترز في الفيلم الذي كتبته وبعته إلى ديزني بمصاحبة زميلي كولبي كار فأصبح فيلم أطفال متوسط النجاح عنوانه *Blank Check*.

سيحصل بريستون بالفعل على ما يتمناه من المال ـ مليون دولار على وجه التحديد ـ مما يجعله يجري سعيدًا كالمجنون محققًا أمنياته. هذا النوع من تحقيق الأمنيات واسع الشيوع لأنه يمثل جزءًا كبيرًا من جوانب النفس البشرية. «أتمنى لو أنني أمتلك...» هي على الأرجح أكثر الدعوات ترددًا منذ خُلق آدم. والقصص التي تحكي حكاية من نوعية «ماذا لو؟» بصورة تستكشف أحلام تحقيق الأماني، هي قصص جيدة، بدائية وغريزية يفهمها «رجل الكهف» بسهولة، ولهذا فهي قصص منتشرة وناجحة للغاية.

الكوميديا الناجحة *Bruce Almighty* هي مثال لهذه الفئة. في الحقيقة فالممثل الموهوب جيم كاري كان أيضًا نجمًا لفيلم آخر من أفلام «الخروج من القمقم» الكلاسيكية، *The Mask* فليس من الضروري أن يكون الرب هو مصدر السحر. يمكن أن يكون مجرد شيء كما في *The Mask* أو عربة فولكس فاجن سحرية تُدعى «هيربي» كما في فيلم ديزني *The Love Bug*، أو تركيبة تخترعها لتوقِع الجنس الآخر في غرامك كما في *Love Potion #9* من بطولة ساندرا بولوك، أو قطعة من الصلصال السحري التي يمكنها إنقاذ وظيفتك كونك مدرسًا في *Flubber* من بطولة روبن ويليامز.

والاسم «خارج القمقم» لا بد أن يستدعي للأذهان صورة جني يخرج من القمقم ليحقق أمنية سيده، لكن الأمر لا يتطلب وجود السحر لينتمي الفيلم إلى فئة أفلام تحقيق الأمنيات. في *Blank Check*، لا يحصل بريستون على المليون دولار خاصته

عن طريق السحر، بالطبع فالأمر يبدو كتسديدة بعيدة المدى، وأنا وكولبي بذلنا كل ما في وسعنا لنحاول أن نجعل الفكرة تبدو قابلة للحدوث في الواقع، لكن كل ذلك لا يهم. كون الأمر قد حدث بسبب تدخُّل إلهي أو حظ أو كيان سحري يدخل فجأة إلى المشهد، فإن المحرك يظل هو ذاته. لسبب أو لآخر، في الغالب لأننا معجبون بالشاب أو الفتاة ونعتقد أنهما يستحقان الأفضل، تتحقق أمنيتهما وتبدأ حياتهما بالتغير.

على الجانب الآخر من حكايات الخروج من القمقم، لكنها تنتمي بشكل كبير إلى الفئة نفسها، هي الأفلام التي تعرض الجانب الملعون من الأمنيات، وغالبًا ما تكون أفلامًا عن القصاص العادل. فيلم آخر من أفلام جيم كاري وهو: *Liar Liar*، مثال جيد لتلك الفئة (إممم، هل نلاحظ هنا أن هناك أنماطًا نفسية بعينها تلائم نجومًا بأعينهم؟). التمهيد نفسه، الأداة القصصية نفسها ـ طفل يتمنى ألا يتحدث والده (المحامي معتاد الكذب) إلا بالصدق ـ وللمفاجأة! تُجاب أمنيته، فجأة لا يستطيع جيم كاري أن يكذب في يوم المرافعة في القضية الكبيرة، حيث المعتاد أن تعد أكاذيبه، كما كانت دومًا، سلاحه الأفضل للفوز بالقضية.

الآن على جيم أن يغير أساليبه وينضج ليتمكن من الخروج من هذا المأزق، وعندما يفعل ذلك، سيحصل على ما كان يريده حقًّا في أول الأمر: احترام زوجته وابنه. قصة أخرى من قصص العقاب العادل نراها في *Freaky Friday*، في كلٍّ من نسختَي جودي فوستر أو النسخة المعدلة من بطولة ليندسي لوهان. وهناك الكثير من

الأمثلة، مثل *All of Me* لستيف مارتن و*Groundhog Day* من بطولة المشهور بلذاعته بيل موري.

قواعد فئة «الخروج من القمقم» إذن هي التالي: إن كانت قصة عن تحقيق الأمنيات، فالبطل يجب أن يكون سندريلا مضطهدة، مضغوطًا تحت أصابع من حوله إلى الدرجة التي تجعلنا نتضامن مع أي شخص أو أي شيء لنحقق له القليل من السعادة. ومع ذلك، فالقواعد تخبرنا كما تملي علينا الطبيعة البشرية، أننا لا نريد رؤية أيٍّ كان، حتى وإن كان أكثر الشخصيات ضعفًا، ينجح لوقت أطول من اللازم. وفي الختام يجب أن يتعلم البطل أن السحر ليس كل شيء، من الأفضل أن يصبح مثلنا ـ نحن الجمهور ـ لأننا في النهاية نعرف أن ما حدث في الفيلم يستحيل أن يحدث لنا. ولهذا فإننا نترقب درسًا ما، يجب أن تتضمن النهاية عبرة أخلاقية مؤثرة.

أما إن كانت قصة «الخروج من القمقم» من نوعية «القصاص العادل»، فعلينا تقديم تمهيد عكسي. هنا نجد شابًّا أو فتاة في حاجة إلى ركلة في المؤخرة. ومع ذلك فيجب أن يكون هناك شيء في شخصيتَيهما يجعل الجمهور قادرًا على الغفران لهما. الأمر هنا أكثر صعوبة في إقناع الجمهور، ويجب أن تتضمن القصة مشهدًا لإنقاذ القطة منذ البداية، حيث نرى أنه على الرغم من كون الشاب أو الفتاة على قدر من الحماقة، فإنه لا يزال هناك شيء بخصوصهما يستحق الإنقاذ. لهذا فعلى مدار القصة، يحصلان على ميزات السحر (حتى وإن كان على شكل لعنة)، وفي النهاية ينتصران.

يمكن تعريف تلك الفئة بعبارة: «شخص عادي يجد نفسه في ظروف غير عادية»، وعندما تفكر في الأمر تجد أننا أمام واحد من أكثر المواقف التي نواجهها شيوعًا وبدائية. فكلٌّ منا يعد نفسه شخصًا عاديًّا، ولهذا نجد أنفسنا منجذبين لنصطف متعاطفين مع بطل هذه النوعية من الأفلام ومنذ البداية. نبدأ مع اليوم العادي، ثم يأتي حدث غير عادي، المبنى الذي تعمل به زوجتي حاصره إرهابيون يصففون شعورهم على هيئة ذيل الحصان (*Die Hard*)، النازيون يبدأون باعتقال أصدقائي اليهود (*Schindler's List*)، رجل آلي ـ ذو لكنة ـ من المستقبل يأتي ليخبرني أنه بصدد قتلي أنا وابني الذي لم يُولد بعد (*The Terminator*)، السفينة التي نسافر على متنها تصدم جبلًا من الثلج وتبدأ بالغرق من دون أن يكون هناك قوارب نجاة كافية لإنقاذ الركاب (*Titanic*).

هذه، أصدقائي، هي المشكلات، الكبيرة، والبدائية.

كيف إذن ستتمكن أيها الشخص العادي من التعامل معها؟

وكما هو الأمر في فئة «الوحش في المنزل»، فهذه الفئة أيضًا تتكون من جزأين يتميزان بالبساطة: شخص، قد يكون شابًّا أو فتاة عاديَّين مثلنا تمامًا. وورطة، شيء يجب على هذا الشخص العادي أن يبحث طويلًا بداخله ليستطيع قهره. من هذه المكونات البسيطة يمكن لعدد لا نهائي من المواقف أن تختلط وتتآلف لتنضج وتزهر. وكلما كان الشخص أقرب للعادية، كان التحدي أكبر، كما نرى في فيلم مثل *Breakdown* من بطولة كيرت راسل.

في *Breakdown*، لا يمتلك كيرت قوى خارقة ولا مهارات واضحة، ولا حتى تدريبًا شرطيًّا. لا شيء على الإطلاق. لكنه يتشارك مع بروس ويليس في *Die Hard* في الأجندة العائلية نفسها التي فهمها كل الأشخاص العاديين: أنقِذ زوجتك التي تحبها! وبغض النظر عن مهارات بطلنا، فحجم التحدي هو ما يصنع القصة. وإحدى القواعد الأساسية هي: كلما كان الشرير أكثر شرًّا، احتاج الأمر إلى أفعال أكثر بطولية. لذا فارسم شخصيتك الشريرة ـ دائمًا ـ أشر ما يمكنها أن تكون! لأنه كلما كبرت المشكلة تعاظمت العوائق التي على بطلنا أن يواجهها. وأيًّا كان الشرير، فبطلنا الشاب سينتصر بسبب استعداده لاستخدام تفرُّده الشخصي ليتغلب بذكاء على القوى المحتشدة ضده.

من حال إلى حال

هل تتذكر ذلك الوقت الذي كنت تمر فيه خجولًا بمرحلة البلوغ، وتلك الفتاة الجميلة التي كنت تشعر ناحيتها بالإعجاب من دون أن تعلم أصلًا أنك على قيد الحياة؟ هل تتذكرين حفل عيد ميلادك حين بلغتِ الأربعين وجاءك زوجك طالبًا الانفصال؟ هذه الأمثلة المؤلمة من تقلبات الحياة تلقى صدى في أنفسنا لأننا كلنا على اختلاف الدرجات قد مررنا بها. قصص الألم المتزايد تضرب وترًا بداخلنا لأنها أكثر الأوقات حساسية في حياتنا. إنها ما تجعلنا بشرًا، وهي ما تكون مصدرًا لحكي قصص رائعة، مؤثرة وأحيانًا شديدة الكوميديا. (ألم يمثل دادلي مور في فيلم ١٠ أطرف أزمة منتصف عمر ظهرت في فيلم؟) لكن سواء

كانت دراما أو كوميديا، فقصص «من حال إلى حال» لها طابع مميز، وكلها تسير وفقًا للقواعد نفسها.

كل الأفلام تدور حول التغيير، لذا فوصف قصص «من حال إلى حال» على أنها توثق تغييرًا هو بمنزلة خطأ تعبيري. هذه القصص تحكي الألم والعذاب الذي تتسبب به الحياة، بالطبع فهي تدور حول الاختبارات التي نقوم بها، لكن «الوحش» الذي يهاجمنا غالبًا ما يكون غير مرئي، غامضًا أو وحشًا لا يمكننا أن نقاومه لأننا ببساطة لا نعرف اسمه. *The Lost Weekend* و*Days of Wine and Roses* و*28 Days* من بطولة ساندرا بولوك، و*When a Man Loves a Woman* من بطولة ميج ريان، كلٌّ منها يحكي قصة السيطرة على إدمان الكحول والمخدرات، ومراحل البلوغ، وأزمات منتصف العمر، والشيخوخة، وقطع العلاقات الرومانسية، بالإضافة إلى قصص الحداد مثل تلك القصص التي تدور حول محاولة الخروج من حالة الحزن على وفاة شخص قريب، مثل فيلم *Ordinary People*، كلها تشترك في الأمر ذاته، وهو أن كل مَن في القصة يعرف «النكتة»، فيما عدا الشخص الذي يمر بها، بطل القصة. ووحدها التجربة قد تقدم حلًّا للمشكلة.

في الأساس، أيًّا كان الأمر: كوميديا أم دراما، فالوحش يتسلل نحو بطلنا الغافل والقصة تحكي عن اكتشافه البطيء لمَن أو ما يمثله هذا الوحش. وفي النهاية، هذه القصص تدور حول الاستسلام، حيث يتحقق الانتصار حين نتوقف عن مقاومة القوى التي تفوقنا قوة. نقطة النهاية تأتي بعد تقبُّلنا لإنسانيتنا، وعبرة القصة الأخلاقية هي دائمًا نفسها: *That's Life!* (إذا نظرنا

إلى هذا الفيلم، وأفلام بليك إدواردز الأخرى مثل *10* و*Days of Wine and Roses*، نجد أن إدواردز يحب هذا النوع ويبلي فيه بلاء حسنًا).

إذا كانت فكرة فيلمك يمكن أن تُعد بأي شكل من نوعية «من حال إلى حال» فهذه الأفلام سهلة التخطيط. يمكن تخطيطها مثل خطوات التقبل التي خطتها إليزابيث كوبلر-روس في كتاب *On Death and Dying*، فإن بنية هذا النوع من القصص يحددها ما يفعله البطل حين يقبل على مضض قوى الطبيعة التي لا يمكنه التحكم بها، وأحيانًا فهمها، والانتصار يأتي مع قدرة البطل في النهاية على الابتسام.

أعز الأصدقاء

قصة «أعز الأصدقاء» الكلاسيكية هي نوع من القصص التي أعتقد أنها اختراع من اختراعات عصر السينما. فعلى الرغم من وجود عدد قليل من قصص الصداقة العظيمة (مثل «دون كيخوته» مثلًا)، فإن هذه الفئة من القصص لم تنتشر بوصفها نوعًا قصصيًّا حتى بزغ فجر السينما. نظريتي الخاصة هي أن نوعية أفلام «أعز الأصدقاء» قد اخترعها كاتب سيناريو أدرك أن بطله ليس لديه مَن يختبر ردود أفعاله من خلاله. كانت هناك تلك المساحة الخالية التي يحتلها الحوار الداخلي والوصف في الكتابة الإبداعية. وهنا خطرت لكاتب السيناريو خاطرة «ماذا لو؟» كان لبطله شخص ليتناقش معه بخصوص مسائل قصته المهمة؟ وهنا وُلدت كلاسيكية «أفلام الأصدقاء»، ومن أفلام

لوريل وهاردي إلى أفلام بوب هوب وبينج كروسبي، ومن *Butch Cassidy and the Sundance Kid* وحتى هزليات *Wayne's World* بجزأيه، أصبحت تلك الفئة من الفئات الأساسية. شابان يتحادثان كما في *48 Hours*، فتاتان تتحادثان كما في *Thelma & Louise*، سمكتان تتحادثان كما في *Finding Nemo*، كلها قصص ناجحة لأن قصص «أنا وأعز أصدقائي» دائمًا ما تلقى صدى داخلنا. مرة أخرى، هي قصص إنسانية تقوم على ظروف يمكن وجودها في أي مكان في العالم. إنها القصص التي يمكنك أن تعرضها على رجل الكهف وسيتمكن هو ـ وصديقه ـ من فهمها على الفور.

والسر الكامن خلف فيلم «الأصدقاء» الجيد هو أنه في الحقيقة قصة حب متنكرة. والعكس صحيح، فكل قصص الحب هي في حقيقتها أفلام عن الصداقة مع إمكانية وجود علاقة حميمية. *Bringing Up Baby* و*Pat and Mike* و*Woman of the Year* و*Two Weeks Notice* و*How to Lose a Guy in 10 Days*، تُعد من ناحية التصنيف شكلًا أرقى لأفلام لوريل وهاردي، حيث يرتدي أحد الصديقين فستانًا. ومع ذلك فالقواعد، سواء كان الفيلم دراما أو كوميديا، به علاقة حميمية أو من دونها، هي نفسها. في البداية يكره «الصديقان» بعضهما بعضًا. (ما الذي كان يجذبنا إلى قصتهما إن لم يكرها بعضهما بعضًا في أول الأمر؟) لكن مغامرتهما معًا تُظهِر حقيقة احتياج كلٍّ منهما إلى الآخر. وأنهما في الأساس، نصفان يكمل أحدهما الآخر. وإدراك تلك الحقيقة يؤدي إلى المزيد من الصراع. فمَن ذا الذي يتحمل فكرة احتياجه إلى شخص آخر؟

قبيل النهاية، فإن لحظة فقدان كل شيء (ستجد مزيدًا من المعلومات عنها في الفصل الرابع) التي تظهر قرب نهاية كلٍّ من تلك القصص تكون: انفصالًا، شجارًا، وداعًا بلا رجعة! وهي في الحقيقة ليست أيًّا من ذلك. إنها فقط شخصان لا يطيق أيٌّ منهما الاعتراف بحقيقة أنه لا يستطيع أن يعيش حياة جيدة من دون الآخر، ويجب عليهما أن يتنازلا عن اعتزازهما بذاتَيهما حتى يحققا الفوز. وعندما تنزل ستارة النهاية، يكونان قد حققا ذلك.

عادةً، كما في *Rain Man*، أحد الصديقين هو بطل القصة وهو مَن سيمر بمعظم ـ أو كل ـ التغييرات (في هذا المثال هو توم كروز) بينما يتقمص الصديق الآخر دور العامل المحفز لهذا التغيير، وسيتغير هو بشكل طفيف أو لا يتغير على الإطلاق (في هذا المثال هو داستن هوفمان). لقد كنت طرفًا في الكثير من المناقشات الدائرة بخصوص تلك الديناميكية. «قصة مَن؟» هو في كثير من الأحيان السؤال الذي يفضي إليه النقاش في النهاية. *Lethal Weapon* يتكون إلى حدٍّ ما من الديناميكية نفسها، إنها قصة داني جلوفر، أما ميل جيبسون فهو عامل التغيير. وبينما سيتغير ميل جيبسون وسيتوقف عن المعاناة مع أفكاره الانتحارية في النهاية، فتحول داني جلوفر هو ما يحوز على اهتمامنا. تلك النوعية من قصص الأصدقاء ذات الحافز، حيث يدخل كيان ما حياة شخص فيؤثر فيه ثم يمضي، هي فرع من فروع ديناميكية أفلام «أعز الأصدقاء»، ومن المهم أن نضعها في الحسبان. الكثير من قصص «الولد وكلبه» تتبع هذا الفرع، ومنها *E.T.*.

سواء كنت بصدد كتابة فيلم عن الأصدقاء أو قصة حب، دراميًّا كان أو كوميديًّا، فمعرفة ديناميكيات بناء أفلام «أعز الأصدقاء» شيء لا غنى عنه. اجلس ومعك دستة من تلك الأفلام، ضعها واحدًا تلو واحد في مشغل الدي في دي، واستعِد للاندهاش من درجة تشابُهها. هل يُعد ذلك سرقة؟ هل ساندرا بولوك تسرق كاثرين هيبورن؟ هل يجب على ورثة كاري جرانت مقاضاة هيو جرانت بتهمة التعدي على حقوق الملكية الفكرية؟ بالطبع لا. كل ما في الأمر أن هذا الأسلوب الحكائي بارع. وأن الأجزاء الأساسية لتلك الأفلام تتشابه لسبب وجيه. وهو أنها دائمًا ما تنجح في تحقيق هدفها.

مكتبة
t.me/soramnqraa

لماذا فعلها؟

كلنا يعرف أن الشر كامن في قلوب البشر، الطمع وارد، القتل وارد، ومرتكبو الأفعال الشريرة في الخفاء هم المسؤولون عن كل ذلك. لكن سؤال «مَن؟» لا يكون أبدًا في جاذبية سؤال «لماذا؟» نفسها. وعلى عكس «البحث عن الفروة الذهبية» فقصة «لماذا فعلها؟» الجيدة لا تدور حول تغير البطل. بل هي عن اكتشاف الجمهور جزءًا من الطبيعة البشرية لم يتخيلوا وجوده قبل حدوث تلك الجريمة أو قبل بداية تلك القضية. كما نرى في *Citizen Kane*، وهو من كلاسيكيات نوعية «لماذا فعلها؟»، فالقصة تدور حول الوصول إلى أعمق حجرات النفس البشرية لاكتشاف شيء غير متوقع، شيء مظلم وغالبًا ما يكون منفرًا، يكون هو الجواب عن سؤالنا: لماذا؟

Chinatown هو على الأغلب أفضل فيلم صُنع ضمن هذه الفئة، ومثال يُدرس لعظمة كتابة السيناريو. إنه واحد من تلك الأفلام التي يمكنك مشاهدتها آلاف المرات لتغوص أكثر فأكثر داخل أصغر حجرات النفس البشرية مع كل مشاهدة. وما يجعله من أعظم أفلام نوعية «لماذا فعلها؟» هو ذاته ما يحقق نجاح كل كلاسيكيات تلك الفئة. من *China Syndrome* إلى *All the President's Men* إلى *JFK* إلى *Mystic River*، وكل قصة تحقيق في جريمة أو دراما اجتماعية. إن كل تلك القصص تستكشف الجانب المظلم من النفس البشرية، فهي تأخذنا إلى الجانب المعتم من الطريق، وقواعدها بسيطة، نحن أفراد الجمهور مَن نحقق، وبينما يقوم عنا بهذا الدور على الشاشة بديل أو بدلاء، لكننا بشكل أساسي مَن يجب أن يحلل المعلومات، نحن مَن يجب أن ننصدم بما نجد.

إن كان فيلمك يدور حول ذلك النوع من البحث والاكتشاف، فألقِ نظرة على الأعمال العظيمة التي تنتمي إلى الفئة نفسها. لاحِظ كيف ينوب عنا البديل على الشاشة. وشاهِد كيف أن البحث داخل الجزء المظلم من النفس البشرية هو في أغلب الأحيان بحث داخل أنفسنا نحن، بطريقة لوحات م. س. إيشر التي تمثل حيوانًا أسطوريًّا زاحفًا يأكل ذيله. وهذا بالتحديد ما يفعله فيلم «لماذا فعلها؟» الجيد، فهو يعيد توجيه جهاز الأشعة السينية ليواجهنا سائلًا إيانا: «هل نحن على هذا القدر من الشر؟».

انتصار الأحمق

شخصية «الأحمق» كانت دائمًا وأبدًا شخصية مهمة في الأسطورة والخرافة. من الخارج، هو فقط «عبيط القرية»، لكن المزيد من التدقيق يكشف لنا كونه أكثرنا حكمة. وكونه مستضعفًا لا يتوقع منه أحد الكثير، يعطي الأحمق مزية الهوية السرية، كما يجعل الجميع يستهينون بقدراته، ما يمنحه أو يمنحها الفرصة للتألق.

شخصية الأحمق في الأفلام تعود إلى زمن شابلن، وكيتون، ولويد. رجال لا يقام لهم وزن، رجال تافهون، رجال لا يُلقى لهم بال، ينتصرون عن طريق الحظ والاحتيال وتفرُّدهم الآتي من عدم استسلامهم على الرغم من ندرة فرصهم في الانتصار. *Dave, Being There, Amadeus, Forrest Gump*، والكثير من أفلام ستيف مارتن وبيل موري وبن ستيلر ستجدها حاضرة في ذهنك بوصفها أمثلة على كيفية تطور هذا التقليد ولماذا سيكون له دائمًا مكان.

وأساس عمل قصص «انتصار الأحمق» يكمن في مواجهة الأحمق بشرير أكبر وأقوى، وغالبًا ما ينتمي إلى مؤسسة ما. مشاهدة من يفترض كونه «أحمق» وهو يثير حنق أولئك الذين يعدهم المجتمع جديرين بالفوز في الحياة تعطينا جميعًا أملًا، وتسخر هذه القصص من الهياكل والتراكيب التي ننظر إليها بجدية شديدة في حياتنا اليومية. ومن ثَمَّ فلا توجد مؤسسة أقدس من أن تُسلخ سخرية، بداية من البيت الأبيض (*Dave*)، إلى النجاح في عالم الأعمال (*The Jerk*)، وحتى التبجيل المبالغ فيه لأهمية ثقافتنا (*Forrest Gump*).

الأجزاء التي يتكون منها فيلم «انتصار الأحمق» بسيطة: شخص معدوم فرص النجاح، يبدو عليه انعدام الكفاءة وانعدام الاستعداد للحياة إلى الدرجة التي تجعل كل مَن حوله يقللون من فرصه في النجاح (ويفعلون ذلك مرارًا وتكرارًا في بداية الفيلم)، ومؤسسة جاهزة لهجومه عليها. في الغالب، فأحمقنا له شريك، شخص من داخل المؤسسة يعرف تفاصيل المزحة ولا يكاد يصدق أن الأحمق سيفلت بخدعته: ساليري في *Amadeus*، الطبيب في *Being There*، الملازم دان في *Forrest Gump*. وهؤلاء الأشخاص هم من يصبحون هدف المزحة في نهاية سلسلة الأحداث التي يحركها البطل الأحمق، مثل هربرت لوم في *The Pink Panther*. وذلك لأنهم قريبون من الأحمق بدرجة كافية ليروه على حقيقته. لكنهم على قدر من الغباء يدفعهم لمحاولة التدخل في سير الأحداث.

كما يقدم لنا الحمقى في بعض الحالات، سواء أكانوا في أفلام كوميدية أو درامية مثل *Charly* و*Awakenings* نبذة عن حياة الأشخاص المنبوذين. وكلنا نشعر أحيانًا بأننا كذلك. ولذا تمنحنا هذه الحكايات ـ بالتبعية ـ نشوة الانتصار.

المؤسسة

أين سنكون من دون بعضنا بعضًا؟ فعندما نتحالف معًا بوصفنا جماعة لها هدف مشترك، نكشف الجوانب الإيجابية والسلبية لتضحية الأفراد بأهدافهم في سبيل صالح المجموعة. ولهذا، فهذا النوع السينمائي الذي أسميه «المؤسسة» يحكي قصصًا

عن مجموعات، مؤسسات و«عائلات». وتلك القصص مميزة لأنها تعلي من شأن المؤسسة في الوقت نفسه الذي تلقي الضوء فيه على المشكلات الناتجة عن فقدان كيان الشخص داخلها.

One Flew Over the Cuckoo's Nest: يحكي عن مجموعة من المرضى العقليين.

American Beauty: يحكي قصة مجموعة من سكان الضواحي.

*M*A*S*H*: يحكي عن الحياة العسكرية.

The Godfather: يحكي عن عائلة من عائلات المافيا.

كلٌّ من تلك الأفلام يقدم شخصية متمردة دورها أن تكشف أن هدف تلك الجماعة زائف. جاك نيكلسون، وكيفن سبايسي، ودونالد ساذرلاند، وآل باتشينو (بالترتيب) يؤدون ذلك الدور في تلك الأفلام.

والسبب الذي جعلني أطلق لقب «المؤسسة» على تلك القصص هو أن ديناميكية المجموعة التي تحكي عنها غالبًا ما تكون مجنونة ومدمرة للذات. فالأغنية الرئيسية في فيلم *M*A*S*H* التي تحمل عنوان «الانتحار لا يسبب الألم»، لا تقصد جنون الحرب بشكل أساسي وإنما تعبِّر أكثر عن جنون القطيع. فعندما نرتدي الزي الموحد، سواء أكان زيًّا عسكريًّا أو قميصًا قطنيًّا مريحًا يحمل صورة صغيرة للاعب بولو على الجيب، فإننا نتخلى عن هويتنا إلى درجة ما. وهذه الأفلام تتمحور حول فوائد وأضرار وضع المجموعة أولوية على حساب أنفسنا. مرة أخرى، فهذه

النوعية من القصص تناسب بشدة عقلية «رجل الكهف». الولاء للجماعة أحيانًا ما يتعارض مع المنطق، أو حتى مع نجاة النفس، لكننا في النهاية نخضع له، دومًا ما نفعلها، وأن نشاهد الآخرين يفعلون المثل، تمامًا كما نفعل كل يوم، هو بالضبط سبب شعبية تلك الفئة من الأفلام... وبديهيتها.

وفي أحيان كثيرة، تُحكى أفلام «المؤسسة» من وجهة نظر وافد جديد، فهو يمثلنا، شخصية بكر يقدمها للمجموعة شخص أكثر خبرة. جين فوندا في فيلم *9 To 5* وتوم هولس في *Animal House* هما مثالان لذلك. ففي أي عالم تكون تقنياته، أو لغته، أو قواعده غير مألوفة للمُشاهد العادي، يمكن أن تمثل تلك الشخصيات أداة لتقديم هذا العالم إليه. فيمكنهم أن يسألوا بشكل حرفي «كيف يعمل هذا العالم؟» ويسمحون لك ـ بوصفك كاتبًا ـ أن تشرح أهميته للجميع. إنها وسيلة مضمونة لشرح ما هو في الغالب عالم «مجنون» لبقيتنا من خارجه.

في نهاية المطاف، كل القصص التي تقع ضمن تلك الفئة تصل في النهاية إلى سؤال واحد: «مَن الأكثر جنونًا: أنا أم هم؟»، كل ما يحتاج إليه المرء ليفهم مدى جنون اضطرار شخص ما إلى التضحية بذاته في سبيل المجموعة هو أن ينظر إلى وجه آل باتشينو في مشهد نهاية *Godfather 2*. هنا نرى شخصًا انتحر في سبيل صالح العائلة و«تقاليدها». وانظر إلى ماذا أوصله ذلك؟ صدمة تماثل صدمة اكتشاف الدقيقة الأخيرة لكيفن سبايسي في *American Beauty* وتماثل بشكل شبه متطابق تعبير جاك نيكلسون الخاوي بعد تعرُّضه للعملية الجراحية في *One Flew Over the Cuckoo's Nest* . لماذا؟

لأنها كلها، الفيلم نفسه والرسالة نفسها، محكية بطرق غاية في الاختلاف والتأثر.

لكن جميعها ينجح لسبب.

لأن كل فيلم منها يتبع قواعد الفئة.

وكل واحد منها يعطينا الأمر نفسه، لكن بشكل مختلف.

البطل الخارق

فئة أفلام «البطل الخارق» هي الفئة المعاكسة تمامًا لفئة «شخص في ورطة» وأفضل تعريف لها هو عكس تعريف الفئة الأخيرة: شخص غير عادي يجد نفسه في عالم عادي، تمامًا مثل جاليفر المثبت إلى الشاطئ على يد الأقزام، حكاية البطل الخارق تطلب منا أن نعير صفاتنا الإنسانية إلى جانب تعاطفنا، إلى كائن خارق، ونتماهى مع ما قد نتخيله من اضطراره إلى التعامل مع كائنات غير ذات أهمية مثلنا. ولا عجب من أن كثيرًا من الأذكياء غريبي الأطوار والمراهقين يداومون على قراءة الكتب المصورة. فهم لا يحتاجون إلى بذل الكثير من المجهود حتى يشعروا ويتماهوا مع إحساس أن يفهمك الآخرون بطريقة خطأ.

لكن هذه الفئة تحتوي على أكثر من القصص التي تدور عن أشخاص يرتدون الملابس الضيقة والعباءات الطائرة. إنها أكبر من عالم مارفل أو شخصيات دي سي المصورة. يُعد كلٌّ من *Gladiator* و*A Beautiful Mind* (وكلاهما من بطولة راسل كرو،

وهي ملاحظة مثيرة للانتباه) مثالًا جيدًا عن بطل خارق (وإن كان بشرًا) يتحداه العالم ذو القدرات المتواضعة المحيط به. في كلٍّ من هذين الفيلمين، المشكلة الحقيقية تنبع من العقول المحدودة المحيطة بالبطل. ألا يفهمون؟ في الحقيقة: لا، لا يفهمون. ولهذا كونك شخصًا مميزًا هو شيء صعب للغاية. *Frankenstein, Dracula, X-Men* كلها سواء من هذا المنطلق. في نهاية الأمر، كل قصص الأبطال الخارقين تتمحور حول «اختلافهم»، وهو شعور حتى نحن ـ الأقزام ـ يمكننا أن نتماهى معه. كونه مولودًا في عالم لم يخلقه، يجب على البطل الخارق أن يتعامل مع هؤلاء الذين يغارون من وجهة نظره المتفردة وعقليته المتفوقة. وكلنا بين الحين والآخر قد نمر بذات الشعور، كل مَن أُسكت في اجتماع مجلس الآباء أو سُخر منه لأفكاره الجريئة في اجتماع في العمل يمكنه أن يتماهى مع وحش فرانكنشتاين في أثناء مطاردته من مجموعة من الغوغاء الغاضبين حاملي العصي والمشاعل.

والمشكلة التي تقابلنا في كيفية خلق التعاطف مع أمثال المليونير بروس وين أو العبقري راسل كرو، تُحل بالتركيز على الألم الذي يسير يدًا بيد مع امتلاك تلك الامتيازات. ليس من السهل أن تكون بروس وين، فهو مسكين ومعذب! وبينما سيكون من الأرخص أن يذهب إلى جلسات العلاج النفسي (إذا كان قادرًا على شراء حزام الرجل الوطواط متعدد الاستخدامات فبالتأكيد يمكنه دفع مبلغ ١٥٠ دولارًا في الساعة لطبيب نفسي)، بروس وين يحصل على تقديرنا لأنه ضحى براحته الشخصية في سبيل

خدمة المجتمع. وهذا هو السبب دائمًا في نجاح الأجزاء الأولى لسلاسل أفلام الأبطال الخارقين، بينما لا تحقق الأجزاء التالية النجاح نفسه، مثلًا: *Robocop 2*. فأسطورة خلق البطل الخارق التي يبدأ بها الجزء الأول لكلٍّ من تلك السلاسل تركز على التعاطف مع مأزق البطل. لكن فور إتمامهم تلك المهمة ينسى صانعو الأفلام أن يعيدوا خلق ذلك التعاطف وجذبنا للجانب الإنساني للبطل الخارق من جديد. (يتجنب *Spider-Man 2* هذا الخطأ ولهذا فلم يكن من الغريب أن يحقق نجاحًا هائلًا).

في واقع الأمر، لن يتمكن أحدنا من فهم البطل الخارق بشكل تام. وبالتأكيد تماهينا معه يجب أن يأتي من التعاطف مع ما يواجهه من سوء الفهم. فإذا كنت تكتب فيلمًا من فئة «البطل الخارق»، هناك العديد من القصص المتاحة للدراسة والتشريح. فهناك سبب واضح لكونه نوعًا من القصص موجودًا منذ زمن طويل: وهو أنه يعطي خيالاتنا عن قدراتنا نوعًا من الأجنحة، وفي الوقت نفسه يطعم تلك الخيالات بجرعة من الواقع.

سر هوليوود القذر

أثق بأنك الآن، وبعد مراجعتك لقائمة الأنواع السينمائية، لن تكون قادرًا فقط على فهم سبب تشابُه بناء الكثير من الأفلام، لكنك أيضًا ستكون قد مررت بلحظات «وجدتها!» كثيرة حين تظن أن جريمة سرقة قد ارتُكبت.

وبيني وبينك، فظنك هذا ليس خطأً إلى هذا الحد.

انظر إلى فيلم *Point Break* من بطولة باتريك سويزي، بعدها انظر

إلى *Fast and Furious*. نعم، إنهما الفيلم نفسه جزءًا بعد جزء تقريبًا، لكن أحدهما عن ركوب الأمواج والآخر عن السيارات السريعة. هل نعد ذلك سرقة؟ هل نعد ذلك غشًّا؟ الآن انظر إلى *The Matrix* وقارِنه مع فيلم ديزني وبيكسار الناجح *Monsters, Inc.* نعم، إنهما الفيلم نفسه. وهناك مليون مثال آخر: *Who Framed Roger Rabbit* هو *Chinatown*، وفيلم *Blank Check* يشبه جدًّا *Home Alone*. في بعض الأحيان تكون السرقة مقصودة، في أحيان أخرى هي مجرد مصادفة. لكن غالبًا ما يكون السبب في حدوث ذلك التشابه هو أن القوالب القصصية هي وسيلة ناجحة لحكاية قصة ما، وهي ناجحة لأسباب وجيهة يجب أن تُكرر. كلٌّ من هذه الأفلام هو مثال لأسلوب قصصي ناجح، العديد منها نجحت نجاحًا ساحقًا، هل تظن أن هناك مَن يشكو أن *Fast and Furious* قد سرق الهيكل القصصي لـ*Point Break*؟ هل هناك مَن لاحظ ذلك غيري وغيرك؟ لا أظن.

النقطة التي أود أن أوصلها هنا أنها أفلام ناجحة، ونجاحها له أسبابه، لأن قوانين الفيزياء التي تحكم حكاية القصص تنجح في كل مرة، وفي كل ظرف. وظيفتك هي أن تتعلم لماذا تنجح وكيف تتكامل تروس تلك القصص. عندما تشعر أنك تسرق، لا تفعلها. عندما تشعر أنك تكتب شيئًا مبتذلًا ومكررًا، امنحه لمسة خاصة جديدة. عندما تشعر أن ما تكتبه مألوف، سيكون بالفعل كذلك، وقتها عليك أن تعثر على طريقة جديدة. لكن على الأقل افهم لماذا يغريك استخدام القصص المستهلكة والمألوفة. القواعد موجودة لأسباب وجيهة. وبمجرد تغلبك على الشعور

بأنك مقيد بسببها. ستندهش بما تمنحه لك من الشعور بالحرية. الأصالة الحقيقية في كتاباتك لا يمكنها أن تظهر حتى تعرف ما الذي تحاول أن تتحرر منه.

الخلاصة

إن الحديث عن الأنواع السينمائية يحتم علينا تصنيف الأفلام. لكنه بدل من الفئات التقليدية مثل: الأفلام الكوميدية والرومانسية أو أفلام السرقات الكبرى. فقد وصلنا إلى عشر فئات جديدة من الأنواع القصصية. وهذه الفئات هي كل ما تحتاج إليه لمساعدتك على فهم آليات عمل قصة فكرة الفيلم التي تعمل عليها. ولن تحتاج إلى أن تجد استثناءات لها.

أم أنني كتبت تلك الكلمات قبل أوانها؟

أنت كاتب سيناريو، وكما قلت سابقًا في الفصل الأول، فكل كُتَّاب السيناريو الجيدين هم أناس عنيدون ومتصلبو الرأي. لهذا فأنا متأكد من أن رد فعلك على كل العمل المضني وسنوات الخبرة التي وضعتها فيما قلته لك للتو سيكون: وماذا عن الاستثناءات؟ ماذا عن *Breakfast Club*؟ ها؟ هل يُصنف من نوعية طقوس العبور أو الحياة المؤسساتية؟ (والإجابة هي: الحياة المؤسساتية). حسنًا، ماذا عن *Rain Man*؟ هل يُصنف من فئة البحث عن الفروة الذهبية أم أعز الأصدقاء؟ (الإجابة: أعز الأصدقاء). حسنًا أيها المتذاكي، ماذا عن *Zoolander* من بطولة وإخراج بن ستيلر؟ (الإجابة: إنه مجرد فيلم سيئ، في الحقيقة

إنه واحد من أفلامي السيئة المفضلة. لكنه أيضًا مثال عظيم لفئة الـ... بطل الخارق).

إذا كنت تبحث عن استثناءات القاعدة، فقد فاتك هدف هذا الفصل، وهو استخدام التصنيف بوصفه أداة من أدوات الحكي. يجب عليك أن تعرف الأفلام، لكن لا يمكنك أن تعرفها جميعها، لهذا فهذه هي نقطة البداية. خذ السيناريو الذي كتبته وحاوِل أن تصل إلى الفئة التي يشبهها، ربما لديك لحظة ما في السيناريو تُقتبس من كل الفئات السينمائية؟ ربما بدأت السيناريو الخاص بك في إحدى الفئات لكنك انتهيت إلى فئة أخرى. كل هذا لا بأس به. (أعني في نهاية المطاف، أشك أنك ستبيع هذا السيناريو، لكن علينا جميعًا أن نتعلم بالطريقة الصعبة، فنحن كُتَّاب سيناريو! و«المعاناة» اسم لعبتنا!).

المهم هو أن تكون متمكنًا من اللغة، والإيقاع، وأهداف النوع السينمائي الذي تحاول أن تكتبه. إذا كنت تعلم إلى أي الفئات تنتمي قصتك، فتعلم قواعدها واعرف ما هو الأساسي، وستكتب فيلمًا أفضل وأكثر مدعاة للتقبل والاستمتاع.

وستكون لديك فرصة أفضل لبيعه.

وما هو رائع فيما يخص الأنواع السينمائية هو أنها ملهمة، على الأقل بالنسبة إليَّ. وعندما أرى هذه الأنواع معروضة ومبسوطة أمامي، وأرى إرثها ـ الذي يرجع أحيانًا إلى حكاية مألوفة وضاربة في القدم ـ فإن ذلك يؤكد لي أن مهمة: «أعطني الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف» ليست بالأمر الجديد، ففيلم *Jaws* هو إعادة

حكي للأسطورة الإغريقية القديمة للمينوتور، أو حتى لحكايات قاتل التنين من العصور الوسطى. وفيلم *Super Man* هو مجرد نسخة حديثة من أسطورة هرقل. وفيلم *Road Trip* هو نسخة محدثة من حكايات كانتربري لتشوسر، أليس كذلك؟ وعدم معرفة جذور الحكاية التي تحاول صنعها، أكانت هذه الجذور تمتد إلى الأعوام المائة المنصرمة من عمر السينما، أو الأعوام الألف الأخيرة؟ فذلك بمنزلة عدم احترام للتقاليد والأهداف الأساسية لمهنتك.

لذا «أعطني الشيء نفسه، لكن بشكل مختلف» هي محور الحكي القصصي على مر العصور. وهي الطريقة التي نضع فيها لمسات جديدة على حكاية قديمة ونجلبها إلى عصرنا ونضفي عليها تفاصيل ذات معنى بالنسبة إلى معاصرينا. إنها مهارة لا بد أن نتقنها ونطبقها على كل جوانب الصنعة. وفي الفصل القادم سنناقش كيف نأخذ كل هذه المقدمات ونرسم العنصر الأكثر أهمية: البطل.

تطبيقات

١ - اطلِع على صفحة الأفلام السينمائية في جريدتك، وراجِع كل واحد من الأفلام المعروضة وحدِّد نوعه السينمائي، وإذا ذهبت لمشاهدة فيلم، قارِن بينه وبين الأفلام الأخرى من الفئة نفسها. هل انجذبت للفيلم بسبب فئته؟

٢ - افتح دليل التلفزيون وطالِع الجملة الملخصة لكل فيلم

وراجِع قائمة الأفلام التي شاهدتها وحدِّد نوعها السينمائي، هل بإمكانك ذلك؟ هل يندرج كل فيلم ضمن فئة ما؟

٣- حدِّد النوع السينمائي الذي تندرج ضمنه الفكرة السينمائية أو السيناريو الذي تعمل عليه، ثم ضع قائمة من الأفلام التابعة للنوع نفسه. وبوصفه نوعًا من الواجب المنزلي، سجِّل ملاحظاتك حول أوجه الشبه والاختلاف بينها. هل تستطيع أن تشرح بصورة جيدة أي نوع من الأفلام سيكون نصك أو فكرتك السينمائية عندما تكتمل؟

٤- وأخيرًا، إذا كنت ممن يهوون البحث عن استثناءات القاعدة، اخترِع نوعك السينمائي الخاص بك وأعطِه اسمًا، وابحث عن ثلاثة أفلام تندرج تحته، هل بإمكانك أن تجد خمسة أفلام؟ ربما تكون قد اكتشفت نوعًا سينمائيًّا جديدًا!

وإذا توصلت إلى نوع سينمائي جديد تمامًا، فأرسِل إليَّ خبرًا بذلك عبر بريدي الإلكتروني على عنواني الموجود في نهاية الفصل الأول. وإذا كان مفيدًا، فلربما أضيفه في الطبعات التالية من هذا الكتاب.

الفصل الثالث

إنها حكاية الرجل الذي...

الخطوة التالية في تحديد موضوع فيلمك هي تحديد الشخصية التي يدور حولها.

وكما كان والدي الحكيم يقول: «احكِ لي حكاية الرجل الذي...».

وبناءً على هذا المفهوم، صرت حين أستمع إلى كاتب سيناريو ينتهي به الأمر ليعرض فكرة فيلمه أمامي، فإني أفضِّل سماعها في صيغة: «إنها حكاية الرجل الذي...».

لماذا؟

حسنًا، الأمر مثل أي شيء يقترن بمحاولة إيصال فكرة. إن «الذي» هو طريقنا إلى الحكاية. فنحن، الجمهور، نركز الانتباه ونتماهى في «الذي»، سواء أكان ذلك في فيلم ملحمي أو إعلان تجاري لمسحوق تايد للغسيل. «الذي» يقدم لنا شخصًا نتماهى معه، حتى إن كان ما نتماهى معه من غير بني البشر. وإلا لماذا تجذبنا دمى الحظ مثل «جاك إن ذا بوكس»؟ أو أي وجه تجاري آخر، إلى «قصة» السلعة التي تباع؟ السبب هو أنه من الأسهل إيصال الفكرة عندما يقف شخص يجربها من أجلنا. وسواء كنا نشاهد

فيلم *Lawrence Of Arabia* ونتابع لورانس وهو يحاول تحديد كيفية مهاجمة ميناء العقبة «... من جهة البر!» أو نشاهد إعلانًا تجاريًّا عن دواء للصداع يُظهِر ربة منزل مثقلة بالأعباء تتساءل متى يختفي صداعها، فإن مبدأ إشراكنا في القصة هو نفسه.

وبالنسبة إلينا بوصفنا كُتَّاب سيناريو لديهم فكرة رائعة لعمل سينمائي، فإن عملية تطوير شخصيات الأبطال التي ستجذب الجمهور إلى عالمنا هي مهمة فريدة من نوعها. يتعين علينا الإتيان بعروض جاذبة لجمهور متوافق مع من نستهدفهم، بالإضافة إلى خدمة احتياجات قصتنا وأهدافها، ويبدأ ذلك مع جملة تلخص الفيلم بشكل يربطنا بشخص أو شيء نتماهى معه بقدر ما. وهذا هو الهدف من أي جملة ملخصة. وستكون هناك دائمًا بعض الصفات المتضمنة فيه: المعلم المتحفظ الذي... الكاتب الذي يعاني الرهاب الذي... المصرفي الجبان الذي... والأمر ينطبق أيضًا على البطل المضاد الذي يجب أن يُوصف بأنه الشرطي المتسلط، أو الإرهابي المصاب بجنون العظمة، أو الخباز القاتل المتسلسل، إلخ. لذلك دعونا نُضِف بضعة أشياء إلى قائمتنا حول ما يجب أن يتضمنه السطر الملخص «المثالي» ليكون مقنعًا حقًّا:

- صفة لوصف البطل.
- صفة لوصف الخصم الشرير.
- هدف مقنع نتماهى معه كوننا بشرًا.

وبإعطائنا هذه الأوصاف الموجزة لمَن نتتبعهم ـ وكذلك الأشرار الذين يحاولون منع بطلنا من تحقيق هدفه ـ فإننا نحصل على

صورة ذهنية أفضل لما هو متضمن كي نتعلق به، ونصبح معنيين بالأمر، ونتابع القصة. ولكن كيف سنفعل كل هذا؟ كيف نخدم قصتنا الرائعة ونطور الشخصيات «المناسبة» لبيعها إلى المتلقين؟

مَن بطل الحكاية؟

كل عمل سينمائي يجب أن تكون له شخصية رئيسية، بما في ذلك أفلام الأبطال المتعددين مثل *Pulp Fiction* من بطولة جون ترافولتا أو *Crimes and Misdemeanors* من بطولة وودي ألان. يجب أن يكون عن شخص ما. ويجب أن يكون لدينا شخص واحد أو شخصان رئيسيان نركز انتباهنا عليهما، ونتماهى معهما، ونرغب في تشجيعهما، وشخص يمكنه إيصال ثيمة العمل.

وعلى الرغم من أهمية خلق هذا النوع من الأبطال وتمييزه حتى لو كنا نكتب نصًّا لعمل متعدد الأبطال، فإننا نادرًا ما نبدأ بالتفكير في شخصية البطل، أو في الطريقة المثلى لصنع فكرة فيلم مضمونة النجاح.

وأنا أكره الاعتراف بذلك، ولكن نادرًا ما أبدأ كتابة فيلم مع وضع «الذي» في الحسبان، ففي كثير من الأحيان تأتي الفكرة أولًا، وإذا كان البطل جزءًا من الفكرة فذلك أمر جيد إضافي. العديد من الكُتَّاب سيقولون لك آراءً مختلفة، لكن هذه هي طريقتي أنا، حيث أعتقد أن «الذي» يجب أن يخدم «الحدوتة» وليس العكس. وبمجرد حصولك على تلك الفكرة الذهبية، ذلك العرض الناجح لفكرة الفيلم، تلك الصنارة المثالية، وليس لديك حتى الآن «الذي»، فقد حان الأوان للذهاب للعمل

على تعزيز الفكرة بجلب الشخصيات المناسبة، وخصوصًا بطل الفيلم.

فالأمر كله معني بتدعيم الجواب عن سؤال: «ما الحدوتة؟».

وفي كثير من الأحيان، يكون المفتاح لاكتشاف مَن تدور حوله القصة ووصف الشخص الذي يقود الأحداث متضمنًا في السطر الملخص. وفي النصوص التي بعتها، دائمًا ما تمنحني الفكرة الأولية خريطة الطريق. وكل ما كان عليَّ فعله هو تطوير ذلك وشرحه بطريقة أوسع. في فيلم *Poker Night*، وهو عمل كوميدي بعناه أنا وكولبي كار إلى ديزني، كانت الشخصيات هي جوهر العرض الذي قدمناه حول فكرة الفيلم: «زوج ضعيف الشخصية يحصل على المنزل لنفسه في عطلة نهاية الأسبوع، ويخسره في لعبة بوكر لصالح مقامر عديم الضمير». إنه يشبه فيلم *Risky Business* لكن شخصية البطل أب. هل أحتاج إلى أن أقول أكثر من ذلك؟ ولخدمة هذا المفهوم كل ما كان علينا فعله هو خلق التوازن بين البطل والخصم، وجعل الفيلم يدور حول رحلة الأب من كونه شخصًا قليل الحيلة إلى شخص قوي.

أما العمل الكوميدي الآخر الذي أنجزنا واستطعنا بيعه إلى استوديو يونيفرسال فهو بعنوان *Third Grade*، ويعتمد أيضًا على فكرة بالقدر نفسه من البساطة. فنحن نحكي قصة رجل يجب عليه العودة إلى الصف الثالث، بعد القبض عليه لتجاوزه السرعة المحددة للقيادة أمام مدرسته الابتدائية، يأمر القاضي بإعادة البطل إلى الصف الثالث ليتعلم بعض السلوكيات الجيدة. فكرة

بسيطة، أليس كذلك؟ ولكن ما أفضل شخصية نضعها في هذا الموقف؟ مَن الشخص الذي يقدم لنا الصراع الأكثر كوميدية في ظل هذه العقوبة؟ مَن البطل الذي يحتاج إلى «أطول رحلة» وإلى أن يتعلم «أكبر درس»؟ أيٌّ من الأشخاص يود ذلك؟ حسنًا، من خلال عملية تطوير السيناريو أصبح ذلك واضحًا، فأكثر شخص يحتاج إلى هذا الدرس هو الشخص الذي لم ينضج بعد. فهو ظاهريًّا رجل أعمال ناجح، وعلى مشارف نقلة وظيفية في عمله مصممًا لألعاب فيديو عنيفة للأطفال (يا للمفارقة!)، ولكنه لم يتعلم أساسيات مدرسة الحياة بعد.

هذا هو الشخص الذي يحتاج إلى العودة إلى الصف الثالث، ولكنه لا يعرف ذلك بعد. وستمنحه تلك المغامرة الدروس المضحكة التي يستحقها. إنها فكرة فيلم بسيطة ولطيفة. والملصق الدعائي يتكامل مع ملخص فكرة الفيلم. إنه رجل يرتدي بدلة فاخرة من ماركة أرماني ويحمل هاتفه المحمول، محشور في مكتب صغير يدور حوله أطفال في الثامنة من العمر خارجون عن السيطرة، وربما يلصق أحدهم على ظهره لافتة «اركلني»، هل وصلت إليك الصورة؟ حسنًا، بالتأكيد. لكن وسيلة التحايل لإرسال شخص ما إلى الصف الثالث لن تعني شيئًا ما لم نتوصل إلى البطل المثالي للقيام بهذه الرحلة.

«بروزة» الفكرة

في كثير من الأحيان، تعطيك الفكرة الأولية العظيمة مجرد تلميح إلى ما يجب عمله لخلق شخصية البطل القادر على إقناع

الآخرين بفكرتك على أكمل وجه. ولجعل هذه الفكرة موفقة، يجب عليك في معظم الأحيان اللعب بالشخصيات من أجل منح بطلك الصراع الأكبر، والرحلة الأطول، والهدف الأكثر بدائية لـ«بروزة» الفكرة الأساسية بأقصى قدر ممكن. ولتوضيح ذلك، دعنا نلقِ نظرة على الجمل الملخصة التي عرضناها في الفصل الأول ونتلاعب بها لاستكشاف «الشخصيات» الأخرى التي كان بإمكانها أن تجسد تلك الأفكار.

ففي فيلم *Four Christmases* كل ما أعرفه هو أن البطلين زوجان شابان. كلاهما يأتي من أبوين مطلقين ومتزوجين ثانية، ومن ثَمَّ فالتحدي أمامهما هو زيارة كلٍّ من عائلاتهما الأربع في يوم عيد الميلاد. تخميني هو أنهما زوجان يريدان أن يكونا معًا طوال الوقت، ولكن المشكلات تواجههما منذ البداية. فهما يتماشيان مع أسرتيهما والمشكلات التي كبرا عليها، ولا يريدان الطلاق. ولكن ربما لا يكون الأمر بينهما بمنزلة شهر عسل مستمر، فهما متزوجان حديثًا! لذلك سيكون هذا اليوم بمنزلة اختبار لهما، هل يريدان أن يتبعا طريق آبائهما؟ أم أنهما يريدان العيش بطريقتهما الخاصة، ويبنيان علاقة ثابتة، ولا يصلان أبدًا إلى الطلاق؟ الأكيد أنني لم أقرأ السيناريو الخاص بالفيلم. ليست لديَّ أي فكرة ما الذي اختار الكُتَّاب فعله، لكن هذه هي الطريقة التي كنت سأختارها.

وفجأة، ومع هذه الرغبة الغريزية العميقة، الرغبة في البقاء ملتزمين بالحب إلى الأبد على الرغم من وضع أسرتيهما، أصبح هذان الزوجان محل تعاطفنا وتشجيعنا، وهذا فيلم أتوق

إلى مشاهدته لأن تلك هي الشخصيات التي أرغب لها في الفوز، وبسرعة يتضح ما لهذه الفكرة من معنى حقيقي، فنحن لم نحدد الشخصيات «المناسبة» لهذه القصة وحسب، بل قدمنا لها رحلة مدمجة في مسار الفيلم. الآن اتضح لك أن القصة هي الشخصيات نفسها. في حين كان كل ما كنت تعتقده عن الفيلم أن ملصقه الدعائي يثير الضحك.

وفي فيلم *Ride Along* كانت الصفات المميزة للشخصيات جزءًا من عرض فكرة الفيلم وجزءًا من الصورة الذهنية التي تجعل الفكرة تتفتح بالنسبة إليَّ. يذهب معلم «كاره للمخاطر» في رحلة إلى جانب شقيق خطيبته وهو شرطي «مفرِط في الحماية»، والهدف الأساسي هو حب المرأة التي يهتمان بها، هذه الصفات تقول لي بالضبط أين تذهب هذه القصة. إنها محاكمة بالنار بالنسبة إلى المعلم، هل هو شجاع بما فيه الكفاية للتغلب على خوفه والفوز بقلب خطيبته في عالم حقيقي مكون من رجال الشرطة؟ إذا كان يحبها فسوف يفعل ذلك.

ولكن دعونا الآن نأخذ الفكرة نفسها ونجربها على بعض الشخصيات الأخرى المختلفة، ماذا إذا استطعنا فعل أي شيء بهذه الفكرة الأساسية؟ ماذا إذا كان الشاب الذي يطلب ود الأخت ليس معلمًا بل جنديًّا سابقًا؟ حسنًا، الآن هو فيلم مختلف. إنه يعيد صياغة الطريقة التي يتفتح بها في ذهني. الآن، ولجعل الصراع الكوميدي زاخرًا بالحياة، يمكنك جعل الشرطي قطًّا مذعورًا، إنه على شاكلة الممثل بارني فايف،

سيعلمه صهره المستقبلي شيئًا أو شيئين، بين استعادته ذكريات حرب الخليج، ومروره بلحظات التحليق في الفراغ التي يمر بها الجنود السابقون، والاحتمال الأرجح أن الجندي السابق هو من لحق بالبطل في هذه الرحلة. فجأة يصبح فيلمًا مختلفًا تمامًا، أليس كذلك؟ لكنها طريقة أخرى للمضي في مسار الفيلم، وتُظهِر كيف يمكنك البدء بفكرة جيدة ومن ثَمَّ تحطيمها بالكامل عبر اختيار الشخصيات الخطأ. وفي رأيي فإن الفكرة الأصلية تعطي نتيجة أفضل.

وبالنسبة إلى مثال *The Retreat* مرة أخرى، فالصفات الشخصية تدخل في الحسبان لتخبرنا أن كُتَّاب النص كانوا صائبين على الأغلب. والطريقة التي اختيرت بها الشخصيات، تُظهِر موظفًا جديدًا يجرب للمرة الأولى الإقامة في منتجع الشركة في عطلة نهاية الأسبوع، وهناك شخص يحاول قتله، مضحك. ولكن دعونا نلعب بالشخصيات لمعرفة الطرق الأخرى التي يمكن أن تسلكها مع الفكرة نفسها التي يُؤسَّس عليها الفيلم. ماذا لو كان البطل في الخامسة والستين من عمره وقد أكمل عشرين عامًا في الوظيفة، وعلى وشك التقاعد؟ حسنًا، فالآن يتعلق الأمر بتقليص شركة ما عدد موظفيها بشكل حقيقي قبل أن يتمكنوا من تحصيل فوائد التقاعد الخاصة بهم، الفكرة نفسها في الأساس: منتجع خاص بالشركة، وسلسلة من محاولات القتل، وشخص مذعور لا يعرف لماذا يُستهدف. لكن الرحلة مختلفة كثيرًا وكذلك العبرة من الحكاية وكذلك الجمهور. لن يأتي أحد لمشاهدة هذا الفيلم، وفي أحسن الأحوال، سيكون

فيلمًا بإنتاج مستقل ومن بطولة جاك ليمون، ولكنه للأسف تُوفي منذ زمن!

القصد هو أن تعزيز الفكرة الأساسية الرائعة عبر الإتيان بالبطل الذي يجعل الفكرة تتحرك بشكل أفضل يماثل في أهميته ظهور الفكرة إلى الحياة. دعنا نكُن واضحين: البراعة تكمن في الإتيان بالأبطال الذين:

> يقدمون الصراع الأكثر حدة في هذه المواقف.
> يحتاجون إلى أطول طريق ليصبحوا عاطفيين و...
> يمتلكون الحضور الأكثر جاذبية ديموجرافيًا.

بخصوص هذه النقطة الأخيرة فلديَّ خبرة خاصة الآن بحكم كوني قد تجاوزت الأربعين، ففي هذه الأيام يجب أن أتوقف عند التفكير في أبطال الفيلم، ففي ذهني أتصور الجميع في سن الأربعين، والأبطال ـ أو أولئك الذين أنجذب إليهم شخصيًا على أي حال ـ أصبحوا الآن أبطالًا وجدانيين، فهم متعبون من العالم إلى حدٍّ ما، لكنهم يتمتعون بالحكمة والشجاعة، نعم! حقًا! أما الجمهور الذي سيأتي لمشاهدة هذا الفيلم، حسنًا، فـ«لا أحد»، إذا أردنا أن نكون صادقين، ولكن إذا نُفذ مثل هذا الفيلم، سيحتفي الفرنسيون بعبقريتي الإبداعية.

وعندما أجد نفسي منحرفًا باتجاه التفكير في كتابة أدوار بطولة لتيم ألان أو ستيف مارتن أو تشيفي تشيس، فإنني ألتقط أنفاسي وأتأمل أين أنا: أنا في هوليوود المهووسة بالشباب. هؤلاء النجوم لا بأس بهم في عمل متعدد الأبطال، في جزء من فيلم عائلي لكل الفئات

العمرية: عظيم! لكن في دور البطولة؟ لا أبدًا! حسنًا! ربما! ولكن نادرًا. بمجرد أن أسلم أمري وأتخلى عن محاولة تغيير الأشياء، فإن الحل في نظري يتمثل في تحويل تلك الشخصية الرائعة مع تساؤلاتها الوجودية إلى مراهق، وجعل الزوجين اللذين يواجهان أزمة كبرى، شابين في العشرينيات من عمرَيهما، هذا هو الجمهور الذي يأتي لمشاهدة الأفلام. هؤلاء هم الأبطال الذين يحب الجمهور رؤيتهم في قاعات السينما المحلية.

لماذا نحارب ضد قناعات العامة؟

أعمار الشخصيات التي أضيفها إلى نصوصي هي النقطة العمياء الخاصة بي، ولكن ضع في حسبانك ما هدفنا هنا، الأفلام ذات الطابع الجماهيري، أفلام الملصقات الدعائية ذات المفهوم الواضح للجميع، لا تظن لأنك وكل أصدقائك تفضلون شيئًا محددًا، أو تتبعون اتجاهًا أو بدعة ما، أو تفضلون نوعًا معينًا من الأشخاص، فذلك يعني أن الجميع سيحذون حذوكم. لقد عرض عليَّ أحد الكُتَّاب يومًا ما فيلمًا وصفه بأنه «يناسب خوليو إجلسياس»، صدقًا لقد فعل! ألن يأتي الجميع للعرض الافتتاحي لهذا الفيلم؟ في الحقيقة، أشك في ذلك كثيرًا! لذا فإنني أشدد على طرح الأفكار السينمائية وعرضها على أناس حقيقيين في العالم الحقيقي لمعرفة ردود أفعالهم.

هذه المناقشة عن البقع العمياء تذكرني بقصة مفضلة لديَّ كان والدي يقولها. كان يعمل في مجال الإعلانات في بداية حياته المهنية، وكان يحاول ذات مرة إقناع عميل بشراء دقائق لإعلانات للبث يوم الأحد من كل أسبوع، اعترض العميل ـ وهو رجل ثري ـ على

هذه الفكرة، وكان له سبب وجيه للغاية: «لا أحد يبقى في المنزل ويشاهد التلفزيون يوم الأحد، فالجميع في الخارج يلعبون البولو!».

درس لنا جميعًا بخصوص بُعد النظر.

الدافع الغريزي

كما أكدت طيلة هذا الكتاب، دعني أقُلها مرة أخرى:

غريزي غريزي غريزي!

بمجرد تحديدك للبطل، يجب أن يكون دافع البطل للنجاح أمرًا غريزيًّا. ماذا يريد فلان من الناس؟ حسنًا، إذا كان يريد ترقية في العمل، فمن الأفضل أن تكون مرتبطة بشكل قوي بهدف مثل لفت نظر الفتاة التي يحبها، أو بتوفير ما يكفي من المال للقيام بعملية جراحية لابنته. وإذا كانت مبارزة مع غريم، فمن الأفضل أن تؤدي إلى مواجهة فيها حياة أو موت، وليست مجرد معركة كلامية بين أصدقاء.

لماذا؟

ذلك لأن الحوافز البدائية الغريزية تحظى باهتمامنا، البقاء على قيد الحياة، والجوع، والجنس، وحماية الأحبة، والخوف من أن يختطفنا الموت.

يتعين أن تكون للشخصيات المثلى في الأدوار الرئيسية، احتياجات ورغبات وأهواء أساسية. أساسية أساسية!

ألا تصدقني؟

إذن دعنا ننظر إلى جملنا الملخصة الثلاث وننتزع الجانب الغريزي من كلٍّ منها لنرى كيف يمكن أن تتضاءل رغبتنا في مشاهدتها.

ماذا لو لم يتزوج الشابان الرئيسيان في فيلم *Four Christmases*؟ ماذا لو كانا مجرد صديقين تربيا معًا، ويتقابلان ومعهما عائلتاهما كل عام في عيد الميلاد؟ الفكرة نفسها ولكن أخرِج عامل الجنس من الصورة، وماذا يتبقى؟ لا توجد رهانات هنا.

لا شيء عن المحبة. هل لا يزال الأمر مضحكًا؟ هل ما زالت الفكرة نفسها؟ ولكن ليس لديَّ أي تعاطف غريزي مع الحكاية، إنها ليست لي!

وفي فيلم *Ride Along* جرِّب أن تبعد شخصية الأخت/ الخطيبة. ماذا لو كان المعلم الأحمق يبحث عن شرطي، أي شرطي يشاركه مشوار الرحلة؟ حسنًا! في لعبة الورق الغريزية هذه ما زالت لديَّ ورقة واحدة: البقاء على قيد الحياة. سيتعين على هذا المعلم أن يظل حيًّا حتى انقضاء الليل، وستظل هناك مخاطر على حياته، لكن وجود الخطيبة/ الأخت هدفًا يجعل الرهانات متآلفة مع الجانب الغريزي فينا. مرة أخرى، كما هي الحال في الأمثلة الواردة في الفصل الثاني، فهي تشبه حكاية الفارس المتجول إلى حدٍّ كبير، أليس كذلك؟ لكن نيل حب الأميرة بوصفه جائزة يجعلها حكاية مؤثرة، سواء أُوضِعت في حي سكني في العصر الحديث أو في العصور الوسطى.

مثال آخر فقط لتهضم الفكرة:

في فيلم *The Retreat* دعنا نضع الخطر جانبًا. ماذا لو لم يكن هناك أي جرائم قتل؟ ماذا لو كان الأمر كله مجرد مزحة مع الموظف المبتدئ؟ حسنًا، أين هي المخاطر؟ لجعل هذه الفكرة فعَّالة، يجب أن يكون هناك خطر الموت، وإلا فإنه سيكون فيلمًا تدريبيًّا للشركات، أو ما هو أسوأ! استعارة مجازية لفكرة وجودية!

نعم، الأمر كله يدور حول بطل نقدم له رهانات حقيقية، رهانات غريزية، رهانات أساسية، نتفهمها. اجعل للبطل سببًا حقيقيًّا وبسيطًا: البقاء على قيد الحياة، أو لقمة العيش، أو الجنس، أو حماية الأحباء، أو الخوف من الموت.

وعندما يتعلق الأمر بماهية الأدوار في سيناريو الفيلم، فإننا نستجيب بشكل أفضل لقصص الأزواج، والزوجات، والآباء، والبنات، والأمهات، والأبناء، والأصدقاء السابقين، وصديقاتهم. لماذا؟ لأننا جميعًا لدينا هؤلاء الناس في حياتنا. أنت تقول: «أب»، فأرى أبي. أنت تقول: «صديقة»، فأرى صديقتي. نحن جميعًا نرى هذه الأدوار في حياتنا لذلك يُجذب اهتمامنا. إنها استجابة فورية لأن لدينا رد فعل أوَّليًّا تجاه هؤلاء الناس، حتى تجاه تلك الكلمات. لذا فعندما يساورك الشك، أَودِع شخصياتك في أكثر هذه الصور تغلغلًا في النفس، اجعلها ملائمة لنا، اجعلها فكرة يستوعبها كل رجل كهف (وشقيقه).

اجعل الأمر ـ قلها معي الآن ـ غريزيًّا.

إن إحدى سلبيات كونك سينارست محنكًا هي معرفتك ما الأدوار التي يتطلع إليها كل واحد من الممثلين. فآدم يريد أن يمثل دورًا في عمل درامي، ليلفت نظر لجنة الأوسكار، وكذلك جيم وكذلك ستيف. (وبعد فيلم *Lost in Translation* الجميع يريد ذلك!). كما أننا شاهدنا أيضًا أحدث الأفلام لكل أولئك الممثلين، وقد نعرف أو لا نعرف ما الأعمال التي هي في خط الإنتاج حاليًّا، «ونظن» أننا نعرف مَن بالضبط الممثل المثالي للفيلم الذي نكتبه.

اسمحوا لي أن أقولها هنا والآن: نحن لانعرف شيئًا!

تلك هي طريقة مسهبة لكي أقول:

- لاتحدد الممثلين قبل بيع السيناريو!
- لاتكتب أجزاء لممثلين محددين!
- لاتتبنَّ فكرة قيام أحد الممثلين بدور معين، ستصاب دائمًا بخيبة الأمل!

من النادر أن يلتقي السيناريو المثالي مع فريق التمثيل المثالي. اسمحوا لي أن أقدم لكم مثالًا للتعلم بالطريقة الصعبة: كتبنا أنا وزميلي الرائع شيلدون بول كوميديا في عام ٢٠٠٤. ماذا لو سقطت الطائرة المروحية للرئيس خلف خطوط العدو؟ وماذا لو اضطُّر إلى القبض على أسامة بن لادن من دون مساعدة أحد؟ تلك كانت فكرتنا، إن الأمر يتعلق بالرئيس الذي يجد روح القائد داخل نفسه. إنه فيلم *Galaxy Quest* مع جورج بوش.

عظيم، أليس كذلك؟ وفوق ذلك كان لدينا عنوان رائع كبير: *Chickenhawk Down*. ولماذا لم ننجح في بيع هذا السيناريو؟ لأن هناك شخصين على الأكثر يمكنهما لعب دور الرئيس، ولا يوجد في واقع الأمر أي شخص منهما يستطيع جعل هذا الفيلم جذابًا لجمهور عريض. كان تيم ألان هو خيارنا الأول، و... مَن غيره؟ ما فعلناه هو أننا حشرنا أنفسنا في الزاوية فيما يخص توزيع الأدوار. نعم، فهي حكاية هزلية، نعم، إنها قصة رائعة، نعم، يومًا ما سيُصنع (بعون الله). لكن بخصوص اهتمام المنتجين به، فكل ما نسمعه الآن هو صوت صرصور الحقل!

ولأننا كاتبان محترفان كان من المفترض أن نعرف ذلك، لأننا علقنا في فكرتنا (أرأيت؟!). إلى حد أننا لم نفكر في الأمر بما يكفي. والأمر هو أن تترك لنفسك مساحة كبيرة فيما يخص توزيع الأدوار، يجب أن تكون أدوارك الرئيسية متاحة لأن يقوم بها العديد من الممثلين والممثلات، ويجب أن يكونوا جميعًا قادرين على اجتذاب جمهور عريض. وهنا سبب آخر لوجود طلب كبير على الممثلين الشباب، هناك الكثير منهم، وفوق ذلك أنت لا تعرف ما الأدوار التي يبحثون عنها، حتى لو سمعت ذلك من وكيل أعمالهم، وحتى إذا نظر الممثل في عينيك وأخبرك بأن فيلمه القادم، الدور الذي يريده حقًّا، هو فيلم كوميدي يؤدي فيه دور المعلم، فإنه يكذب، وهم أناس لطيفون وساحرون، ولكنهم يقينًا يحرنون مثل الخيول الأصيلة، فهم لا يعرفون ما يريدون فعله المرة المقبلة، ولا أنت كذلك.

لماذا يؤدي بعض الممثلين دائمًا بعض الأدوار مرارًا وتكرارًا؟ وكما هو موضح في الفصل الثاني، تجد في تاريخ السينما عديدًا من النجوم الكبار الذين يلعبون دورًا واحدًا بشكل جيد للغاية. فكِّر في مارلين مونرو، وكلارك جيبل، وكاري جرانت، فكِّر الآن في جيم كاري، وراسل كرو، وجوليا روبرتس، وساندرا بولوك. لا يرجع ذلك لأنهم ليسوا ممثلين جيدين، ولا يستطيعون فعل أكثر من نوع واحد من الأدوار. على أن ما يجعل الأفلام مؤثرة هو حاجتنا إلى أن تظهر بعض التصنيفات الرئيسية على الشاشة، والممثلون الذين يقدمون هذه الأدوار في الوقت الراهن يأخذون مكان الممثلين الذين قدموا هذه النماذج نفسها منذ سنوات.

أليس راسل كرو هو إيرول فلين؟ (حتى جغرافيًّا؟).

أليس جيم كاري هو جيري لويس؟

أليس توم هانكس هو جيمي ستيوارت؟

أليست ساندرا بولوك هي روزاليند راسل؟

والسبب هو أن هذه التصنيفات الرئيسية موجودة لتلبية حاجاتنا الداخلية إلى رؤية ما خلقناه في أدمغتنا عن طريق خيالنا وهي تظهر على الشاشة، إنها التصنيفات الرئيسية اليونجية (حسب عالم النفس كارل يونج)، التي يؤديها هؤلاء الممثلون، هي ما نرغب في رؤيته. وإذا كنت تعمد دائمًا إلى صياغة الدور لكي يلائم التصنيف وليس لكي يلائم ممثلًا ما، فتوزيع الأدوار ساعتها سيكون أمرًا تلقائيًّا، لذلك وعلى الرغم من أن الأمر قد لا يكون

محاكاة دقيقة للتصنيفات الرئيسية لدى يونج (على الرغم من أنني حصلت على الدرجة النهائية في مادة يونج) دعني أضع تحت تصرفك بعض التصنيفات الرئيسية «السنايدرية» التي توصلت إليها:

- هناك نموذج الرجل في طور الصعود، وهو شخصية شديدة الأمريكية تناسب هارولد لويد وستيف مارتن (في أيامه) وآدم ساندلر ومتعدد المواهب أشتون كوتشر. شخصية على طراز هوراشيو ألجير، الغبي الصغير والمحبوب في الوقت نفسه، ذلك هو النوع الذي نريد أن نراه يفوز في النهاية.
- هناك نموذج الفتاة الطيبة التي تتعرض لإغراء، طيبة القلب، ولطيفة المعشر، بيتي جرابل، ودوريس داي، وميج ريان (في أيامها)، وريز ويذرسبون. ذلك هو المقابل الأنثوي لنموذج الشاب في طور الصعود.
- هناك نموذج العفريت، الطفل واسع الحيلة، جاكي كوجان، ماكولي كولكين، وحتى خصومهما الأشرار، نموذج البذرة السيئة مثل: باتي ماكورماك.
- هناك نموذج ربة الجنس، ماي ويست، إلى مارلين مونرو إلى بريجيت باردو إلى هالي بيري.
- والنسخة الذكورية منه الشاب القوي الوسيم، من رودلف فالنتينو إلى كلارك جيبل، ومن روبرت ريدفورد إلى توم كروز إلى فيجو مورتينسون إلى قرة عين والديه ومصدر فرحهما فين ديزل.

والقائمة تطول، هناك نموذج الجندي الجريح الذي يعود في آخر مهمة إنقاذ، بول نيومان وكلينت إيستوود. هناك النموذج الأصلي للمرأة الشهوانية المضطربة: فيرونيكا ليك، وأنجلينا جولي، والمتأنق المحبوب، كاري جرانت، وهيو جرانت. وهناك المهرج الحكيم، داني كاي، ووودي ألان، وروب شنايدر. هناك الجد الحكيم أليك جينيس، وفي الوقت الحاضر باللحية نفسها والرداء نفسه أيان ماكيلين.

هناك الأقزام الخياليون، والمختالون، والرفقاء، والحيوانات الناطقة، والعوانس، والسحرة، والشخصيات الماجنة، والبخلاء، وهم مستمرون في الظهور مرارًا وتكرارًا، الشخصيات نفسها، الدور نفسه في القصة. ومثلما بحثت في تاريخ أنواع معينة من القصص يتعين عليك معرفة السلسلة الطويلة من الأسلاف التي تنحدر منها شخصياتك.

ولا يجب أن تكون جوزيف كامبل لترى أنه بغض النظر عمن هو بارع في تجارب الأداء، فإن التصنيفات الرئيسية لا تتغير أبدًا. وكل واحد من هذه النماذج الأصلية له منحنى خاص به في القصة، الذي نريد أن نتابعه مرارًا وتكرارًا. كل ذلك يتعلق بمطابقة ما نحمله في الجزء الخلفي من عقولنا مع ما نراه على الشاشة. مَن الذي يستحق الفوز؟ ولماذا؟ مَن يستحق العقوبة؟ ولماذا؟ وعلى الرغم من إملاءات اللياقة الاجتماعية والموضة والتقليعات فما زلنا نريد أن نرى العدالة وقد طُبقت على الشخصيات التي نكرهها، والنصر وقد مُنح لأولئك الذين نحبهم. وقصص هؤلاء الأبطال، والمعادلات الحسابية التي تجعل قصصهم ذات أثر

فينا، هي معادلات مغروزة بالفعل في الخريطة الجينية خاصتهم. وعملك، مهمتك البسيطة: هي نسيان الممثلين النجوم، والتركيز على التصنيفات الرئيسية والسعي لإعطائها مسحة جديدة.

اعتبارات خاصة

والآن لأولئك المتعنتين من الجمهور، دعنا نحدثهم عن الاستثناءات. فعندما يتعلق الأمر بخلق بطل لفيلم بسيط ومباشر، فإننا نتفهم ذلك تمامًا، لكن ماذا عن الاعتبارات الخاصة؟ ماذا عن الأفلام متعددة الأبطال؟ ماذا عن أفلام السيرة الذاتية؟ ماذا عن أفلام الرسوم المتحركة، حيث تأتي الشخصيات من حكايات خيالية غير ذات صلة؟

حسنًا!

نعم، هناك دائمًا اعتبارات خاصة، ولكن العثور على البطل في كل هذه الأمثلة، هو الأسلوب نفسه المستخدم للعثور عليه في أي جملة ملخصة أو فكرة فيلم.

خذ أفلام السيرة الذاتية مثلًا، لقد أعطيت قصة حياة شخص ما، والآن عليك أن تصنع منها عملًا سينمائيًا. ماذا إن لم يكن البطل محبوبًا؟ وماذا إن فعل أشياء لا تثير الإعجاب؟ ماذا بعد؟ دعونا نلقِ نظرة على فيلم Kinsey، أولئك الذين سمعوا بحكاية رائد دراسة الجنس الشهير ألفريد كينزي يعرفون أن كاتب السيناريو ومخرج الفيلم بيل كوندون واجه مشكلة عويصة، فقد كان كينزي غريب الأطوار، وأجرى دراسات جنسية على الأصدقاء والجيران وتجسس على زوجته، وعبث معهم بطرق قد يعدها

الكثيرون مثيرة للاعتراض. والعثور على بطل لهذه القصة يعني العثور على شخص سيئ أيضًا. ولكن إذا استطاعوا إخراج فيلم عن حياة لاري فلينت، ناشر مجلة «هسلر» كما فعلوا في فيلم *The People vs. Larry Flynt* وجعلوا منه بطلًا. حسنًا! لماذا لا نتبع الصيغة نفسها؟ ذلك بالضبط ما فعله كوندون.

وقد واجه كُتَّاب سيناريو *A Beautiful Mind* هذه المشكلة نفسها مع عالم الرياضيات جون ناش، واختاروا ببساطة أن يلفقوا بعض الوقائع في قصة حياته ليجعلوه أكثر قبولًا، وأسقطوا بعض الجوانب غير المشرفة في حياته عاطفيًّا، ودمجوا زوجتين حقيقيتين في واحدة من أجل استمرارية الفيلم. هذا النوع من الأشياء يحدث كثيرًا، بتوجيه من محامٍ يستطيع التعامل ببراعة مع السهو والخطأ.

كما واجهت بنفسي معضلة مماثلة عندما سُلِّمتُ تحدي كتابة سيناريو يحكي السيرة الذاتية لجون ديلوريان صانع السيارات الشهير ومبدع سيارة ديلوريان الرياضية، ولك أن تتخيل دهشتي حين أظهرت أبحاثي أنه لم يكن المتمرد سليط اللسان الذي أسقطه صانعو السيارات الثلاثة الكبار بسبب أفكاره الراديكالية، ولكنه حسب بعض الشهادات رجل محتال. حسنًا! لا مشكلة! ولكن مَن البطل في هذه القصة؟ كان الحل الذي لجأت إليه، هو جعل البطل مؤلف أحد الكتب التي قرأتها، وهو رجل كان في إمبراطورية ديلوريان منذ البداية، وأصبح محبطًا بسبب الرجل و«رؤيته». ومن خلال تتبع صعود ديلوريان، وسقوطه، من وجهة نظر شخص مطلع على بواطن الأمور، وإظهار كيف يمكن أن

ننخدع بهذا الشخص، فقد قدَّم النص للجمهور مدخلًا لهذه القصة، حتى إنني أعطيت السيناريو الخاص بي العنوان الساخر *Dream Car*. مقاربتك للسيرة الذاتية يجب أن تمتثل للقواعد نفسها في أي حكاية: يجب على الحكاية أن تكون، أولًا وقبل كل شيء، عن شخصية... يمكننا التعاطف معها.

أو على الأقل شخصية تفهمها.

ويمكن للأفلام متعددة الأبطال أن تضع الإشكالية نفسها أمام كاتب السيناريو. وكما أثبتت أمثلة جون ترافولتا في فيلم *Pulp Fiction*، ووودي ألان في فيلم *Crimes and Misdemeanors*، فليس من الضروري أن يكون البطل الرئيسي هو الشخص الذي يجتذب أكبر عدد من المشاهدين. لكن أفلام متعددي الأبطال، تطرح بالفعل تحديًا فريدًا في العثور على مدخل للحكاية وتظل تتساءل: مَن الذي يدور حوله الفيلم بشخصياته الاثنتي عشرة، كلها بوقت متساوٍ في الظهور على الشاشة؟

ويأتي في هذا المجال المخرج روبرت ألتمان، أحد الأساتذة المتخصصين في هذا النوع من الأفلام. حيث قدَّم في أفلام مثل *Nashville* و*Welcome to LA* و*Short Cuts*، صورًا تخطيطية متقاطعة من دون بطل مركزي. لكن ألتمان له رأي مختلف، فمدينة ناشفيل في نظره هي نجم الفيلم الأول، كما أن مدينة لوس أنجلوس هي البطل المركزي في الفيلمين الآخرَين. وإن اتفقنا أنها ليست حكايات البطل الكلاسيكي، فإن الأمان وجد طريقه في مقاربة الموضوع وتمسَّك به. ومن خلال ابتكاره نوعًا جديدًا من الأبطال نتعاطف معهم، فقد كان مخلصًا للرسالة التي أراد إيصالها.

وفي الأفلام متعددة الأبطال، كما في أي قصة، يكون «البطل» عادةً هو الشخص الذي ينقل ثيمة الفيلم، عندما يساورك الشك اسأل نفسك: مَن الذي يؤدي هذه المهمة في فيلمك؟ مَن الذي يصطدم بالآخرين أكثر من غيره ويمر بمراحل من النضج أكثر؟ وسرعان ما ستطرح الأسئلة نفسها التي تطرحها عند البحث عن بطل أي فيلم تكتبه. مَن الذي يقدم أكبر قدر من التضاد؟ مَن الذي يقطع أطول مسافة عاطفيًّا؟ ومَن الأكثر جاذبية؟ مَن الشخص الذي نريد مساعدته ونرغب له في النجاح؟ هذا هو ما عليك فعله.

وغالبًا ما تطرح أفلام الرسوم المتحركة المقتبسة من أصل ما تحديات صعبة، خصوصًا عند ترجمتها ونقلها عبر الفوارق الثقافية والزمنية. وسنرى فيما بعد كيف أن بطل *Aladdin* من ديزني، قد تحول من كونه ذلك الولد المتشرد المزعج في نص السيناريو الأصلي ـ على الرغم من أنه كان مقبولًا تمامًا في الثقافة التي ابتُدع فيها ـ إلى شخص ظريف ومغامر. وواجه الكُتَّاب تحديات مماثلة في معالجة شخصية بوكاهانتس، وكذلك في فيلم *Mulan* من ديزني، وكذلك بالنسبة إلى شخصية البطل في فيلم *The Hunchback of Notre Dame*، وانتهوا إلى نتائج متفاوتة بناءً على التغيرات في شخصية البطل وكيف رُويت قصته. بغض النظر، أكان طاقم الشخصيات الخاص بك هو جماعة من العصر الحجري، أو مجموعة من الحشرات الاستثنائية (*Antz, A Bug Life*)، فإن المقاربة هي نفسها فيما يتعلق بصياغة جملة ملخصة مؤثرة وببطل يتألق فيها.

والقاعدة الذهبية في كل هذه الحالات هي التمسك بالأساسيات مهما كان.

أخبِرني حكاية الرجل الذي...

- أستطيع التماهي معه.
- أستطيع التعلم منه.
- لديَّ سبب مقنع لمتابعته.
- أعتقد أنه يستحق الفوز و...
- لديه أهداف غريزية أشعر بصدقها.

اتبع هذه الوصفة البسيطة للعثور على بطل الفيلم الخاص بك ولن تفشل. وبغض النظر عن المهام أو المواد أو الرسومات المستفيضة التي تُقدَّم لك، سيمكنك العثور على البطل من خلال العثور على جوهر القصة.

كن عبدًا للجملة الملخصة

عندما تعثر على البطل المثالي لقصتك وتحدد ما هدفه الأساسي، فقد حان الوقت للعودة إلى السيناريو الخاص بك لإضافة ما تعلمته لجعله مثاليًّا. وإذا كان الأمر يبدو وكأنني أصر على أن تصبح «عبدًا للجملة الملخصة» فأنت على حق.

الجملة الملخصة هي مفتاح قصتنا، الحمض النووي الخاص بها، العامل الثابت الذي يجب أن يكون مضبوطًا. إذا كانت كذلك، إذا كانت تحتوي على جميع الدلائل المميزة لفكرة ناجحة، فيجب أن توفر لك كل ما تحتاج إليه لإرشادك في كتابة السيناريو،

فهي باختصار حجر المحك، سواء بالنسبة إليك كونك كاتبًا أو للجمهور الذي تود أن تبيعه فيلمك. إذا كنت مخلصًا لجملتك الملخصة فسوف تقدم أفضل قصة ممكنة، وإذا وجدت نفسك تنفلت منها في منتصف عملية الكتابة، فمن الأفضل أن يكون لديك سبب وجيه.

وهذا صحيح بشكل خاص عندما يتعلق الأمر ببطلك.

تخبرنا الجملة الملخصة عن قصة البطل، مَن هو، ومَن غريمه، وما الذي على المحك، فالشكل الجميل والأنيق لعبارة إعلانية في جملة أو جملتين يخبرك كل شيء، وصياغتها والتشبث بها ليسا مجرد تمرين جيد، بل سيصبح أمرًا حيويًّا لقصتك، فأنت تبني هيكلها في وقفات متتالية ثم تكتبها في النهاية. ومن خلال مراجعة مَن بطلك، وما هدفه الأساسي، وأيضًا الشخص الشرير الذي يحاول منعه من تحقيق هذا الهدف، يمكنك تحديد احتياجات قصتك والتوسع فيها بشكل أفضل.

والجملة الملخصة الناجحة هي التي تحتوي على أكبر قدر من الصراعات، والأبطال، والأشرار الأكثر وضوحًا، والهدف الأساسي الأكثر وضوحًا. وبمجرد أن توفِّي هذه الجوانب حقها وترى فاعليتها، التزِم بها. واستخدم هذه الجملة الملخصة للتحقق مرة أخرى من نتائجك. وعندما تبدأ بتنفيذ السيناريو الخاص بك، وإذا وجدت طريقة أفضل في كتابة حكايتك، فاحرص على العودة إلى الجملة الملخصة وإعادة صياغتها، ولكن من البداية إلى النهاية. اجعل الحكاية عن «الرجل الذي...» وستظل على المسار الصحيح. والجملة الملخصة تساعدك على

الاستمرار في التحقق مرة أخرى من حساباتك، بداية بالمفهوم الأوَّلي وحتى لحظة تلاشي المشهد الأخير.

الخلاصة

إن العثور على بطل قصتك هو الجزء الثاني والأكثر أهمية في التوصل إلى مفهوم فيلم سينمائي يحظى بالنجاح. النجاح بمعنى «الفيلم الذي سيُباع»، فالمفهوم السينمائي وتحديد الأدوار في الواقع هما نقطة الالتقاء لصناعة أي فيلم. «ما الحدوتة؟» و«مَن البطل؟» هما السؤالان اللذان على طرف لسان كل مَن يعتزم الذهاب إلى السينما، وهذا ينطبق على الجميع أيضًا، من الوكيل والمنتج إلى مدير الاستوديو. إنها الكيفية التي نجمع بها: «مَن؟» و«الحدوتة» في مزيج مثير يجعلنا نتوق إلى رؤية هذه القصة تتكشف.

والبطل المثالي هو الشخص الذي يقدم أكبر قدر من الصراع في القصة، وأمامه الرحلة العاطفية الأطول، ويمتلك هدفًا غريزيًّا يمكننا جميعًا أن نتعاطف معه. البقاء على قيد الحياة، ولقمة العيش، والجنس، وحماية الأحباء، والخوف من الموت. إنه عادةً شخص يمكننا أن نتعرَّف عليه بشكل غريزي. وهذا هو السبب في أن الأمهات، والبنات، والآباء، والأبناء، والإخوة، والأخوات، والأزواج، والزوجات، هم شخصيات أكثر قربًا من شخصيات الغرباء وهم يواجهون المواقف نفسها والحبكات الدرامية. وعندما تُودِع هذه المعرفة في جملتك الملخصة، يجب

أن يكون لديك وصف محدد للبطل، ووصف محدد للخصم، وحدث أو موقف غريزي ومحدد.

تطبيقات

١- راجِع قائمة الأفلام من النوع السينمائي الذي تحاول تنفيذه، واكتب الجملة الملخصة لكل واحد منها، وابذل أكبر قدر من الاهتمام لتضفي أكبر قدر من الصفات على شخصيتَي البطل والخصم، والهدف الأساسي هو البطل.

٢- ما التصنيفات الرئيسية التي يمكن أن تحددها من قائمة الأفلام في النوع الخاص بك؟ أي نوع من الشخصيات يمثلها البطل؟ وأيٌّ من الممثلين المعروفين من الماضي والحاضر يمكنهم أداء تلك الأدوار؟

٣- اختر فيلمًا متعدد الأبطال، وتعرَّف على البطل الرئيسي، هل يجب أن يكون لكل فيلم بطل؟ اذكر أفلامًا أخرى لا تتطلب القصة فيها أي بطل رئيسي.

٤- إذا كنت تتميز بالجرأة حقًّا، فحاوِل كتابة جملة ملخصة لهذه الفكرة: شخص يحصل على سيارة تتحدث. وبخبرتك في كيفية تضخيم شخصيتَي البطل والغريم والهدف الغريزي، اكتب جملة ملخصة لهذه الفكرة. وتأكد من استخدام الصفات التي تجذبنا.

الفصل الرابع
لنُقسِّم السيناريو إلى وقفات

هل تشعر بالحماس للبدء بكتابة السيناريو الخاص بك؟

بالطبع!

هل سأسمح لك بالبدء بكتابة السيناريو الخاص بك؟

لا!

ولكنك بالتأكيد تقترب من ذلك. فكِّر في كل ما أنجزته حتى الآن، لقد صقلت جملتك الملخصة ذات السطر الواحد وتدربت على عرض فكرتك أمام عدد كافٍ من الناس لتتأكد أن لديك فكرة جيدة. لقد شاهدت عشرات الأفلام من النوع السينمائي أو القصة التي تحاول تقديمها، لقد أتيت بالبطل والبطل المضاد المثاليَّين، وأعليت شأن الهدف الغريزي للبطل، والصراع الذي سيخوضه في طريقه. والآن حان الوقت لأخذ كل هذه المعلومات الرائعة التي جمعتها حول السيناريو الخاص بك، والتعرُّف على كيفية كتابة هذا الشيء المزعج.

وفي أثناء عملي على فكرة سيناريو جديدة فليست هناك إثارة أكبر من صرخة المعركة: «هيا نُقسِّمه إلى وقفات»!

هذا يعني أن الوقت قد حان لوضع كل تلك المشاهد والأفكار

والشخصيات الرائعة «على السبورة» ومعرفة موضع كل شيء، ماذا تفعل الشخصيات، وما إذا كنت بحاجة إلى كل مشهد تخيلته أو إلى ابتكار مشاهد جديدة كليًّا؟

لقد حان الوقت لأن تدقق قبل وضع الشكل النهائي، ما سيوفر عليك الوقت، ويسمح لك أن تعرض قصتك «وقفة بعد وقفة» وتضع حجر أساسات السيناريو وهيكله.

حان الوقت للتحدث عن بنية السيناريو.

البنية، البنية، ثم البنية!

بعد الإتيان بالفكرة، وتحديد «مَن» في الفيلم ومَن جمهوره المستهدف، فإن البنية هي العنصر الوحيد الأكثر أهمية في كتابة السيناريو وبيعه، البنية الجيدة هي بمنزلة سترة واقية، وعندما تعرض نصك السينمائي للبيع، فإن امتلاك نص سينمائي ببنية تنظيمية جيدة سيُظهِر أنك بالفعل قد أنجزت عملك المتمثل في وضع مخطط متين قوي، وربما يمكن لأولئك الذين سيحاولون نسب الفضل إلى أنفسهم (ممن سيعملون تاليًا على التعديلات على سيناريو فيلمك) تغيير ترتيب المشاهد في نصك، يمكنهم حذف حواراتك، ويمكنهم إضافة شخصيات جديدة واستبعاد أخرى، وسوف يفعلون ذلك! ولكن إذا كنت قد أنجزت عملك معتمدًا على بنية قوية، وتعرف كيف ولماذا تنجح قصتك، فبغض النظر عن مقدار ما يعدلونه، سيظل السيناريو الخاص بك قويًّا.

وستظل بصمتك واضحة عليه.

لا أشجع على أن تكون مبالغًا في حماية الذات، لكن البنية القوية تضمن لك حقوقك في الكتابة. وأكثر من أي عنصر آخر فهيكل السيناريو، عندما يكون مبنيًّا على وقفات القصة الخاصة بك، سيكون دليلًا لأولئك الذين يحددون من يحوز حقوق التأليف في حال عمل أكثر من كاتب على السيناريو نفسه. هو ما سيحدد في النهاية أن العمل ملك لك. تحدَّث إلى أي كاتب مر بتجربة التحكيم (لتحديد اسم الكاتب الذي سيُوضع فوق العمل في النهاية) وسيخبرك بذلك. وبالنسبة إلى كاتب السيناريو التجريبي، فذلك هو ضمانتك بأنك باقٍ في الصورة، وأن الجوائز الرائعة، و**العوائد المادية** ـ التي تأتي في أظرف خضراء جميلة في أكثر الأوقات غير المتوقعة ـ سيكون لك فيها نصيب.

الحِرفية التي يتطلبها ذلك، والعمل الدؤوب، وسحر الحكي في الفيلم، كلها تتلاقى في طريقة تخطيط هيكل النص وتنفيذه. إنها مهارة يجب عليك أن تتقنها.

وأنا شخصيًّا وصلت إلى مفهوم البنية هذا ببطء وفي مرحلة متأخرة، وعلى الأرجح، فقد وصلت إليه بسبب اليأس. فكم عدد الاجتماعات التي ذهبت إليها في وقت مبكر لأعرض فكرتي السينمائية للمسؤولين بالحديث عن مفهوم الفيلم وبعض المشاهد «الرائعة»، ثم أتوقف بسذاجة وأبتسم لأنه لم يكن لديَّ أي شيء آخر أقدمه! يا الله! أتذكر أول مرة وُظفت فيها لكتابة سيناريو وسألني المدير التنفيذي عن فكرة «نهاية الفصل»، لم يكن عندي أدنى فكرة عما كان يقوله ذلك

الشخص اللطيف، كان ذلك قبل أن أسمع عن سيد فيلد (الذي أعده أبًا لقالب الفيلم المعاصر)، وعندما، في نهاية الأمر، قرأت واستوعبت كتابه السيناريو، عرفت أنني وجدت شيئًا قد أنقذ مساري الفني بحق.

أها! ثلاثة فصول! تخيل ذلك؟

ومع ذلك، لم يكن ذلك كافيًا. ومثل السباح في محيط شاسع، كان أمامي الكثير من المياه المفتوحة بين وقفتَي الفيلم اللتين نسمي كلًّا منهما «نهاية الفصل». وهناك الكثير من المساحات الفارغة في النص أفقد فيها وجهتي، وأُصاب بالهلع، وأغرق. كنت بحاجة إلى المزيد من الجُزر، وإلى مسافات أقصر للسباحة.

لقد ملأت فيكي كينج كثيرًا من تلك المساحات المفتوحة بالنسبة إليَّ في كتاب يحمل عنوانًا يوحي بأنه دليل للثراء السريع، وهو «كيف تكتب فيلمًا في ٢١ يومًا؟». ومع ذلك، وحتى مع وجود نقاط الوسط والقصص الفرعية، كان لا يزال هناك الكثير من المسافات لكي أخطئ وأضل الطريق.

لذلك، طورت طريقتي الخاصة.

واعتمادًا على ما شاهدته في الأفلام، وما قرأت من كتب السيناريو، وما اعتمدت عليه بشكل شخصي، فقد طورت نموذج بليك سنايدر للوقفات. لقد كتبت ١٥ وقفة، وتمكنت من ضغطها جميعًا في مستند من صفحة واحدة تنتظم عليها الجُزر الخمس عشرة.

تبدو هكذا:

نموذج بليك سنايدر للوقفات

عنوان المشروع:

النوع السينمائي:

التاريخ:

١- المشهد الافتتاحي (١):

٢- طرح الثيمة الرئيسية (٥):

٣- التأسيس (١-١٠):

٤- العامل المحفز (١٢):

٥- التفاوض (١٢-٢٥):

٦- اقتحام الفصل الثاني (٢٥):

٧- القصة ب (٣٠):

٨- المرح والألعاب (٣٠-٥٥):

٩- نقطة الوسط (٥٥):

١٠- اقتراب الأشرار (٥٥-٧٥):

١١- فقدان كل شيء (٧٥):

١٢- اكتئاب الروح (٧٥-٨٥):

١٣- اقتحام الفصل الثالث (٨٥):

١٤- الخاتمة (٨٥-١١٠):

١٥- المشهد النهائي (١١٠):

أليس ذلك واضحًا؟ وبسيطًا؟

وقد اعتدت استخدام هذا النموذج المكون من صفحة واحدة عندما يكون لديَّ اجتماع لعرض فكرة. ولا أسمح لنفسي بالذهاب إلى الاجتماع حتى أملأ كل الفراغات (وهي قليلة على أي حال). عليك فقط كتابة جملة واحدة، ربما جملتان لشرح كل وقفة، وهذا أمر نموذجي. ومثل الجملة الملخصة تمامًا، فقد تعلمت أنه إذا لم أستطع ملء الفراغ في جملة أو جملتين، فإنني لا أمتلك عرضًا جاهزًا لأقدمه لأحد بعد! وإنني أعتمد على الحدس فقط، وأمشي على الماء وعلى وشك الغرق. ومع ذلك، فإنني لا أعرف إذا ما كانت لديَّ مشكلة، قبل أن أعمل على نموذج الوقفات، وأحاول ملء تلك الفراغات.

الأرقام الموجودة بين القوسين هي أرقام الصفحات التي تحدث فيها الوقفات. يجب أن يكون النص، من حيث عدد الصفحات، كما هو الوزن النموذجي بالأرطال لفارس سباق الخيل (١١٠). وعلى الرغم من أن بعض النصوص الدرامية قد تكون أطول، فإن النسب بين طول الوقفات هي نفسها. وأحرص على أن يأتي اقتحاما الفصلين الثاني والثالث، ونقطة الوسط، ولحظة فقدان كل شيء في أماكنها بالضبط، وأُصِر على تحقيق ذلك. ولنلقِ نظرة على *Blank Check* فبعد خمس دقائق من الفيلم، تقريبًا في الصفحة الخامسة من السيناريو، تظهر ثيمة الفيلم بكل وضوح. ولننظر إلى نقطة الوسط، ونقطة فقدان كل شيء، واقتحام الفصل الثالث، كلها جاءت في توقيتها المضبوط. وتستمر الوقفات على هذا المنوال بدءًا من كتابة

النص حتى ظهورها على الشاشة، لأنني وزميلي كولبي بذلنا أقصى جهدنا للحفاظ على ذلك من المسودة الأولى حتى المخطوطة الأخيرة من ذلك السيناريو. وقد نجح الأمر لأن هيكليتنا كانت سليمة، وقد جربناها من كل زاوية للتأكد من أنها كانت كذلك، وتحدينا أولئك الذين حاولوا إعادة كتابة النص، لأننا تفوقنا في كتابة البنية.

قد تكون بعض هذه المصطلحات غير مألوفة بالنسبة إليك. وقد تسأل: ما وقفة «المرح والألعاب»؟ حسنًا، هذا هو الاسم الذي أطلقته عليها. لا داعي للقلق، فهي موجودة في كلٍّ من الدراما والكوميديا. ما «اكتئاب الروح»؟ مرة أخرى، إنها من «اختراعي!»، وقفة قد شاهدتها من قبل نحو مليون مرة.

والآن أصبح ترتيب هذه الوقفات متاحًا لك في أي وقت، فنموذج بليك سنايدر للوقفات موجود هنا لمساعدتك. ولكن قبل أن تسرع بالذهاب، دعني أشرح الأمر وأعطِك أمثلة لما أعنيه بكل جزء من السيناريو كما هو مبين في هذا النموذج.

هل لديك خيار في هذا الأمر؟

الجواب هو «لا»، سأفعل على أي حال!

المشهد الافتتاحي (١)

هو الانطباع الأول عن الفيلم ـ نغمته، ومزاجه، ونوعه، ونطاقه ـ كل ذلك موجود في المشهد الافتتاحي. يمكنني أن أفكر في العديد من الأمثلة العظيمة: القيادة المتهورة للدراجة النارية

عبر الريف الإنجليزي التي تؤدي إلى وفاة لورانس العرب في *Lawrence of Arabia*، القلعة التي تلوح في الأفق وتتربص بغموض في فيلم المواطن كين *Citizen Kane*، وحتى تلك الأمثلة السخيفة، مثل الصورة الافتتاحية في فيلم *Animal House*، مَن الذي ينسى شعار كلية فابر «العلم نور» تحت تمثال مؤسس كلية فابر؟ ألا نعرف تمامًا أين نحن في كل مثال من هذه الأمثلة الثلاثة؟ ألا تحدد كل صورة من تلك الصور الافتتاحية نوع الفيلم وأسلوبه ورهاناته بالكامل؟

بالإضافة إلى ذلك، يمثل المشهد الافتتاحي فرصة لنحدد نقطة البداية للبطل. إنها تعطينا لحظة لنرى لقطة للشخص أو لمجموعة من الناس نحن على وشك أن نتبعهم في هذه المغامرة التي سنخوض غمارها جميعًا. ومن المفترض، إذا كان كاتب السيناريو قد أدى عمله على أفضل وجه، أن تكون هناك أيضًا لقطة «ما بعد» لإظهار كيف تغيرت الأمور. ومثل العديد من الوقفات التي يحتويها النموذج، فإن المشهد الافتتاحي له وقفة أخرى ليتكامل معها في المشهد النهائي، إنهما بداية القصة ونهايتها، ولأن السيناريو الجيد يتناول التغيير، فهذان المشهدان هما طريقتنا في توضيح كيفية حدوث هذا التغيير في الفيلم. ويجب أن يكون المشهدان الافتتاحي والنهائي متضادين مثل رمزَي الموجب والسالب، ويُظهِران تغييرًا كبيرًا يوثق التحول العاطفي الذي يقدمه الفيلم. وفي كثير من الأحيان يقرأ الممثلون الصفحات العشر الأولى والأخيرة لمعرفة ما إذا كان التغيير الكامل الذي يبحثون عنه موجودًا في النص، وتقدير مدى

جاذبيته. وإذا لم يظهر هذا التغيير، فغالبًا ما يُلقى السيناريو عبر الغرفة في كومة «الأعمال المرفوضة».

ومن ثَمَّ، فالمشهد الافتتاحي له دور كبير، فهو يحدد نغمة الفيلم ومزاجه، وفي أغلب الأحيان يقدم لنا الشخصية الرئيسية ويعطينا لمحات عنها قبل أن تبدأ رحلتها. ولكن أفضل ما يفعله هو أن يجعلنا نتشبث بمقاعدنا في صالة السينما ونحن نقول لأنفسنا: «يبدو أنه سيكون فيلمًا جيدًا!». وبما أنك قد فحصت للتو عشرات الأفلام مثل ذلك الذي توشك على كتابته، فإنه يمكنك التفكير في ستة أفلام على الأقل بمشاهد افتتاحية مميزة. فكل الأفلام الجيدة تبدأ بها.

طرح الثيمة الرئيسية (٥)

في مكان ما من الدقائق الخمس الأولى من السيناريو جيد التنظيم، سيطرح شخص ما ـ ليس الشخصية الرئيسية عادةً ـ سؤالًا أو يدلي بعبارة ـ عادةً إلى الشخصية الرئيسية ـ هي ثيمة الفيلم، سيقول ذلك الشخص عبارة مثل «احذر مما تتمناه»، أو «قبل السقوط تأتي الكبرياء»، أو «العائلة أهم من المال»، لن يكون الأمر بتلك المباشرة، بل جزءًا من حوار، ملاحظة مرتجلة لا تستطيع الشخصية الرئيسية لحظتها إدراك مغزاها، ولكن سيكون لتلك الجملة تأثير فاعل وبعيد المدى فيما بعد.

هذه العبارة هي **ملخص ثيمة الفيلم**.

ومن نواحٍ عديدة، فإن السيناريو الجيد هو حجة يطرحها كاتب السيناريو، مثل أن تطرح إيجابيات وسلبيات العيش بأسلوب

معين في الحياة، أو السعي لتحقيق هدف معين. هل يستحق ذلك التصرف أو الحلم أو الهدف كل هذا العناء؟ أم أنها كلها أمور غير حقيقية؟ ما الأهم: الثروة أم السعادة؟

«مَن يمتلك الذهب له القول الفصل!». هذا ما يقوله الأخ المتعالي لأخيه بريستون، وتلك هي لحظة طرح ثيمة الفيلم في الدقائق الخمس الأولى من فيلم *Blank Check*، هل هي عبارة صحيحة؟ هذا ما سوف يناقشه الفيلم.

أي شيء أكثر أهمية في نهاية المطاف: الفرد أم المجموعة؟ وبقية السيناريو تُعنى بتقديم الحجة، إما مع هذه العبارة وإما ضدها، عبر النظر إلى مزاياها وعيوبها من كل زاوية. وسواء أكنت تكتب فيلمًا كوميديًّا أو دراميًّا أو ينتمي إلى نوع الخيال العلمي، فإنه يجب على الفيلم الجيد أن يتناول «شيئًا ما». والمكان الذي يجب عليك أن تطرح فيه الثيمة التي يدور حولها فيلمك هو في المقدمة، ردِّد معي بصوت عالٍ، هناك في مقدمة الفيلم مباشرة.

إذا لم يكن لديك فيلم يتناول موضوعًا ما، فأنت في ورطة. وعليك الاجتهاد لمعرفة ما تحاول قوله، وربما لن تعرف ذلك حقًّا حتى تنتهي من المسودة الأولى. ولكن بمجرد أن تعرف، تأكد أن الثيمة قد طُرحت في المقدمة، الصفحة الخامسة هي المكان الذي أضعها فيه دائمًا.

تأكد من وجودها. إنها عرضك الافتتاحي.

أعلِنها: يمكنني فعل ذلك. ثم اشرع في العمل.

التأسيس (١-١٠)

نطلق على الصفحات العشر الأولى ـ أو الاثنتي عشرة على الأكثر من النص ـ اسم مرحلة «التأسيس». وإذا كنت مثلي، ومثل معظم قراء السيناريو في هوليوود، فهذا هو القسم الذي يحدد نجاحك من عدمه. يجب عليك جذب انتباهي عن طريقه، أو المجازفة بفقدان اهتمامي. ركِّز في مشاهد التأسيس التي شاهدتها في **الجزء الأول** من أي فيلم ـ الدقائق العشر الأولى ـ التي «تؤسس» لشخصية البطل، والمخاطر التي ستواجهه، وهدف القصة، وتفعل ذلك بوضوح!

والتأسيس هو أيضًا المكان الذي، لو كنت أنا الكاتب، أتأكد فيه أنني قد قدمت أو ألمحت إلى تقديم كل الشخصيات في القصة الأساسية. شاهِد أي فيلم جيد وانظر خلال الدقائق العشر الأولى، ستلتقي بهم أو سيشار إليهم جميعًا، تأكد أنك قد فعلت الشيء نفسه عند بلوغك صفحتك رقم ١٠.

أول عشر صفحات هي أيضًا المكان الذي نبدأ فيه بالتلميح إلى مزايا الشخصيات ونقائصها، ونعرض كل سلوك يحتاج إلى أن نعالجه في وقت لاحق، ونبين كيف ولماذا يحتاج البطل إلى التغيير من أجل الفوز. هي كاتبة متوحدة تعيش في عالمها الخيالي في فيلم *Romancing the Stone*، هو شخص ذكي وأنيق وبارع في بيع السيارات المستوردة ولكنه فظ وسطحي التفكير في فيلم *Rain Man*، هي شخصية تافهة وغبية لا يبدو أن لديها الكثير لتقدمه في فيلم *Legally Blonde*.

وعندما يكون هناك شيء ما يريده أو يفتقده بطلنا، فهذا هو المكان المناسب للإشارة إلى **الأشياء الستة التي يجب إصلاحها**. هذه عبارة خاصة بي، والرقم ستة هو رقم عشوائي، ويمثل قائمة الغسيل التي يجب عليك إظهارها، أكرر: «إظهارها» للجمهور، ما هو مفقود في حياة البطل. ومثل القنابل الموقوتة الصغيرة، ستُفجر هذه الأشياء الستة التي تحتاج إلى الإصلاح ـ العيوب والأخطاء ـ في وقت لاحق في السيناريو، وتُقلب على رؤوسها وتُعدل، وستتحول إلى مزحات متكررة نستعيدها على مدار السيناريو. ونحن ـ الجمهور ـ سنعرف بالضرورة لماذا تُستعاد! انظر إلى فيلم *Big* ولحظات التأسيس المبدئي: «يجب أن تكون طويلًا إلى هذا الحد لتركب هذه اللعبة». وفي قائمة الأشياء الستة التي يجب إصلاحها هناك احتياجات أخرى إلى جانب متطلبات الطول. لا يستطيع الفتى في هذا الفيلم التعرف إلى فتاة، أو أن يحظى بأي خصوصية، إلخ. ولكن في الفصل الثاني يحصل على كل هذه الأشياء عندما يصبح كبيرًا بطريقة

سحرية، هذه المتطلبات تصبح ذات مغزى فقط لأننا رأيناها في مرحلة التأسيس.

عجبًا! تلك مهمات كثيرة لتُنفَّذ في أول عشر صفحات فقط! ولكن تلك هي اللعبة، وإذا أردت اللعب مع الكبار، فهذه هي المهام التي يجب عليك إتمامها.

كلمة أخيرة فيما يخص مرحلة التأسيس وعلاقتها بالفصل الأول: يروق لي أن أفكر في الأفلام على أساس أنها تتجزأ إلى ثلاثة عوالم منفصلة. معظم الناس يسمونها «الفصول الثلاثة»، وأنا أسميها **الأطروحة، والأطروحة المضادة، والدمج بينهما.** أول عشر صفحات وبقية الفصل الأول هي أطروحة الفيلم، حيث نرى العالم كما هو قبل أن تبدأ المغامرة. هو عبارة عن توثيق كامل لعالم البطل المسمى «ما قبل». هناك هدوء ما قبل العاصفة في هذا العالم، وخصوصًا في التأسيس. وإن لم تحدث أي أحداث تالية لذلك فسيظل هكذا، مجرد تأسيس. لكن يظل هناك شعور في مشاهد التأسيس يتمثل في أن هناك عاصفة على وشك أن تهب، لأن بقاء الأشياء كما هي هو الموت، الأمور يجب أن تتغير.

العامل المحفز (١٢)

لنتذكر الطرد الذي يصل في فيلم *Romancing the Stone* ويجعل جوان وايلدر (كاثرين تيرنر) تسافر إلى أمريكا الجنوبية. مكالمة التليفون التي أخبر فيها توم كروز عن موت أبيه في *Rain Man*. والعشاء الذي أعلن فيه خطيب ريز ويذرسبون أنه سيهجرها

في *Legally Blonde*، هذه هي اللحظات التي يظهر فيها العامل المحفز: برقيات، إقالة من الوظيفة، اكتشاف الزوجة في السرير مع رجل آخر، أخبار أنك ستموت خلال ثلاثة أيام، طرقات على الباب، حامل الرسالة. في مرحلة التأسيس أخبرنا السيناريست كيف يبدو العالم، والآن العامل المحفز سيهدم هذا العالم. بووم!

وأنا بأمانة أحب لحظة العامل المحفز، وأفتقدها حقًّا عندما لا أراها تُنفذ، أو أراها منفذة بشكل أقل مما يجب، أحب أن أراها وكأنها إحدى نقاط ضعفي، ويزعجني أيضًا غياب مشاهد «إنقاذ القطة» في الأفلام الحديثة. أحب لحظة العامل المحفز لأن تلك هي الحياة. هذه اللحظات تحدث لنا جميعًا، وغالبًا ما تأتي الأحداث التي تغير الحياة في شكل أخبار سيئة. ومثل العديد من الوقفات في نموذج بليك سنايدر، فإن العامل المحفز ليس كما يبدو. إنه عكس الأخبار الجيدة، ولكننا مع وصول المغامرة إلى نهايتها، ندرك أنه الشيء الذي يقود البطل إلى السعادة.

عند كتابتي للسيناريو تظل لحظة العامل المحفز تطفو حول المكان في المسودات الأولى. سيكون التأسيس أطول من اللازم، والقصة مثقلة بالتفاصيل، ووقفة الصفحة رقم ١٢ (العامل المحفز) أصبحت لسبب أو آخر ـ وبشكل غامض ـ في الصفحة رقم ٢٠. حسنًا، اختصِر مما كتبت وضعها في المكان الذي تنتمي إليه: الصفحة رقم ١٢. وعندما تبدأ بتشذيب كل الفقرات العزيزة على قلبك وترميها بعيدًا، ستدرك فجأة سبب وجود هذه الخرائط الهيكلية الصغيرة، كل التفاصيل المملة كانت زائدة على الحاجة أو لم تكن مجيدًا في إظهارها بطريقة مختصرة. نقطة

العامل المحفز هي اللحظة الأولى التي يحدث فيها شيء ما! الشكر لله! وإذا لم تكن هناك، فسينفد صبر القارئ. ستقرأ في التقييم الخاص بنصك عبارة: «ليست هناك حبكة»، لأنك قد أضعت اهتمام القارئ في صفحة رقم ١٢. العامل المحفز. نفِّذه.

التفاوض (١٢-٢٥)

هو الجزء من النص ـ بين الصفحتين رقم ١٢ و٢٥ ـ الذي كان يحيرني حقًّا. عندما تأتي البرقية في الصفحة رقم ١٢ تبلغني أن أختي اختطفها القراصنة، أعرف (أنا الكاتب) ما عليَّ فعله، فلماذا يجب عليَّ أن أنتظر وأرتجل حتى لحظة الانتقال بين الفصلين كي يفعل البطل ما يُفترض به فعله؟

الجزء الخاص بالتفاوض هو بالضبط كذلك، مفاوضة. إنها الفرصة الأخيرة للبطل ليقول: «هذا جنون!»، ونحن بحاجة إلى أن نراه مدركًا لذلك. هل ينبغي أن أذهب؟ هل أجرؤ على الذهاب؟ من المؤكد أن الوضع خطير هناك، ولكن ما خياراتي؟ أن أبقى هنا؟

لقد عملت أنا وشريكي في الكتابة شيلدون بول على فيلم من فئة أفلام البحث عن الفروة الذهبية. في الفصل الأول، يُطرد فتى من المدرسة العسكرية ويُرسل إلى منزله ليجد أن والديه قد انتقلا إلى مكان آخر. حسنًا، الفتى في حيرة إذ لا يمكنه العودة إلى المدرسة العسكرية، ولا يمكنه البقاء في مكانه. وهو يعرف إلى أين انتقل والداه، لذلك بات الأمر الآن قرارًا: هل يجب أن يبدأ رحلة البحث عنهما؟ هذه هي فرصتنا لإظهار كم هو مفزع هذا الأمر. هل يمكنك أن تتخيل؟ ولكن نظرًا إلى أنه فيلم

كوميدي، فقد جعلناه أيضًا أمرًا مضحكًا. يُؤخذ بطلنا الفتى إلى حافة المدينة مع نهاية الفصل الأول بصحبة سائقة سيارة الأجرة الودود، وينظر الفتى إلى طريق مخيف عليه المرور فيه إذا أراد أن يجد والديه. لكن هذا الخوف يهدأ سريعًا عندما يتعرض للمضايقات من قِبل سائق عابر. وهكذا، وبطريقة مسلية، يحزم أمره، ويمضي قُدمًا.

قد لا تكون لحظة الحقيقة خاصتك واضحة تمامًا، لكن من المهم أن تتذكر أن وقفة التفاوض يجب أن تطرح سؤالًا من نوع ما. في فيلم *Legally Blonde*، نرى العامل المحفز المتمثل في هجران خطيب البطلة سرعان ما يتحول إلى الحل لمتاعبها: اذهبي لدراسة القانون في هارفارد. «لكن هل يمكن أن تُقبل هناك؟» هذا هو السؤال المطروح في جزء التفاوض من هذا الفيلم، وهنا يظهر كيف تجيب إيل عن هذا السؤال. وعندما تفوقت في اختباراتها، وصنعت مقطع فيديو مدهشًا، وقُبلت، فإن الإجابة عن السؤال تصبح واضحة: «نعم!»، وكما هي الحال مع البطل الطفل في فيلمنا المستلهم من فكرة *Home Alone*، يمكن لإيل أن تسير بسعادة إلى الفصل الثاني. فقد أجابت عن سؤال المفاوضة ويمكنها الآن المضي قُدمًا.

اقتحام الفصل الثاني (٢٥)

يحدث ذلك في الصفحة رقم ٢٥. لقد دخلت في العديد من المجادلات. لماذا ليس في الصفحة رقم ٢٨؟ ما مشكلة الصفحة رقم ٣٠؟

لا تحاول. أرجوك.

ففي السيناريو المكون من ١١٠ صفحات، يأخذ هذا الحدث مكانه في مكان لا يتجاوز الصفحة رقم ٢٥.

الصفحة رقم ٢٥ هي المكان الذي أذهب إليه أولًا في أي نص سينمائي أستلمه (كلٌّ منا له عاداته الغريبة في القراءة) وذلك لرؤية «ما يحدث في ٢٥». أريد أن أعرف التالي: ١- إذا حدث أي شيء، ٢- إذا كان كاتب هذا السيناريو يعرف ضرورة أن يحدث شيء ما. وأعني شيئًا كبيرًا.

لأن هذا هو ما يُفترض أن يحدث في الصفحة رقم ٢٥.

وكما ناقشنا سابقًا أعلاه، فإن اقتحام الفصل هو اللحظة التي نترك فيها العالم القديم، وبيان الأطروحة خلفنا لندخل في العالم الذي هو نسخة رأسًا على عقب من الأول، نقيض له. ولكن نظرًا إلى أن هذين العالمين متميزان تمامًا كلٌّ عن الآخر، يجب أن يكون فعل اقتحام الفصل الثاني فعلًا حاسمًا.

وفي كثير من الأحيان عندما أكتب السيناريو، فإن لحظة اقتحام الفصل تبدأ بشكل غامض. أجد أن الأحداث تسحب البطل إلى الفصل الثاني وهذا غير صحيح. لا يمكن إغراء البطل أو خداعه أو دفعه إلى الفصل الثاني، عليه أن يتخذ القرار بنفسه. هذا ما يجعله بطلًا على أي حال، أن يحرك الأحداث. خذ مثلًا فيلم *Star Wars*. فالعامل الذي يحفز لوك سكاي ووكر على القيام برحلته هو مقتل والديه، ولكن قرار «بدء الرحلة» هو قراره وحده. لا يمكن له أن يستيقظ على سفينة هان سولو ليتساءل

كيف وصل إلى هناك، عليه أن يختار الذهاب. تأكد أن بطلك يتصرف بشكل مماثل.

القصة ب (٣٠)

تبدأ القصة ب (أو القصة الفرعية) في الصفحة رقم ٣٠. والقصة ب في معظم السيناريوهات هي «الحب». إنها أيضًا القصة التي تؤكد ثيمة الفيلم. وأعتقد أيضًا أن بداية القصة ب، وما يحدث حول الصفحة رقم ٣٠، هو **صاروخ تعزيز** صغير يساعدنا على تقبُّل التغيير المفاجئ للقصة الرئيسية في الفصل الثاني. فكِّر في الأمر، لقد أعددت القصة أ، ووضعتها موضع التنفيذ، والآن أصبحت لدينا قفزة مفاجئة إلى الفصل الثاني منها، وهبطنا في عالم جديد تمامًا. القصة ب تقول لنا:

«فلنتوقف قليلًا، لنتكلم عن شيء آخر»، ولذا، فهذه النقلة إلى القصة ب عادةً ما تتماشى مع التغييرات في القصة أ، ولكن ضمن إطار جديد.

إن القصة ب بمنزلة استراحة لالتقاط الأنفاس.

دعونا نأخذ فيلم *Legally Blonde* على سبيل المثال. فالقصة ب هي علاقة إيل مع متخصصة تجميل الأظفار التي تقابلها في بوسطن، وهي استراحة نحتاج إليها بعيدًا عن القصة الرئيسية. لقد قابلنا إيل، لقد هجرها خطيبها، قررت الذهاب إلى كلية الحقوق ونجحت في ذلك. الجامعة صعبة، حسنًا، هذا توتر يكفينا بالفعل، دعونا نأخذ استراحة من تلك القصة لبعض الوقت! دعنا نبتعد قليلًا عن ثيمة الأحداث الرئيسية ونقابل شخصًا جديدًا، وهنا

تظهر متخصصة تجميل الأظفار، وبينما القصة ب هنا ليست قصة حب تقليدية بين رجل وامرأة، لكنها في الواقع «قصة الحب» التي نحتاج إليها في الفيلم، إنه المكان الذي ستُرعى فيه إيل، إنه المكان الذي تتحدث فيه إيل عما تتعلمه عن قسوة الحياة عبر تجربتها في كلية الحقوق في هارفارد، والمكان الذي ستستمد منه القوة التي ستدفعها لاقتحام الفصل الثالث وتحقيق النصر النهائي.

وفي كثير من الأحيان، تقدم لنا القصة ب مجموعة جديدة من الشخصيات أيضًا، ونحن لم نلتقِ بأبطال القصة ب في أول ١٠ صفحات من السيناريو، لم نكن نعرف حتى أنهم موجودون، ولكن بما أن الفصل الثاني هو النقيض للفصل الأول، فهم الصورة المعكوسة لتلك الشخصيات التي تسكن عالم الفصل الأول. مرة أخرى، فالقصة ب في هذا الفيلم تقدم مثالًا رائعًا. أليست جينيفر كوليدج، الممثلة الرائعة التي تجسد شخصية متخصصة تجميل الأظفار بوليت بونافونتي، الشخصية المناقضة لشخصية فتيات بيت الطالبات الذي كانت تقيم به إيل في جامعة كاليفورنيا؟ ذلك هو السبب في كونها شخصية ناجحة جدًّا. إنها الشخصية المثالية لعالم الأطروحة المضادة.

لذا فالقصة ب لها دور كبير في الفيلم. ويجب أن تتوافر لديك واحدة. فهي لا تقدم قصة الحب فحسب، بل تخلق مكانًا لمناقشة ثيمة الفيلم الخاص بك بشكل مفتوح، وتمنح الكاتب مهربًا حيويًّا من القصة الرئيسية. وهي تبدأ في الصفحة ٣٠.

قسم المرح والألعاب هو الجزء من السيناريو الذي **يفي بالوعود التي قدمها ملخص الفيلم**. إنه جوهر ملصق الفيلم الدعائي ومادته. هو المكان الذي توجد فيه معظم لحظات المقطع التشويقي للفيلم، والمكان الذي لا نشعر فيه بالقلق إزاء تطور أحداث القصة ـ فلن يُزاد تعقيد الأحداث حتى نقطة الوسط التي لم نصل إليها بعد ـ بقدر ما نهتم بالاستمتاع باللحظة. تجيب وقفة المرح والألعاب عن السؤال التالي: لماذا أتيت لمشاهدة هذا الفيلم؟ ما الشيء الرائع في هذه المقدمة، وهذا الملصق الدعائي، وفكرة الفيلم؟ وعندما يطلب مني مسؤول التطوير «عددًا أكبر من المشاهد القائمة بذاتها» (التي قد لا تكون مرتبطة بشكل وثيق بحبكة الفيلم)، فهذا هو المكان حيث أضعها: في وقفة المرح والألعاب.

هذا، بالنسبة إليَّ، هو قلب الفيلم. عندما اكتشفت الدور المطلوب من هذا الجزء من السيناريو، ولماذا هو هناك، قفز بي عشر خطوات إلى الأمام. اكتشفت هذا الأمر في صيف عام ١٩٨٩. وكانت هذه اللحظة بالنسبة إليَّ ساحرة! ونادرًا ما تكون بهذا الوضوح. فعندما كنت أكتب المسودة الأولى لفيلم *Stop! or My Mom Will Shoot* كنت عالقًا نوعًا ما. كان لديَّ هذا الملخص العظيم: «هاري القذر *Dirty Harry* يحصل على شريك جديد، والدته». لكن كيف يكون ذلك؟ وما الحكاية؟ وما ديناميكية الكوميديا فيه؟ (أنا متأكد من أن كثيرًا منكم لا يزالون يتساءلون). ثم في أحد الأيام كنت جالسًا في مكتبي في مدينة سانتا باربارا بكاليفورنيا، وخطرت لي فكرة رائعة: أبطأ مطاردة في العالم! ماذا لو أطلق الأشرار

النار على بطلنا الشرطي وأمه؟ وماذا لو طاردوهما. ولكن ماذا لو، بدلًا من أن يقفز جو خلف عجلة القيادة تفعل أمه ذلك وهي تقود السيارة مثل أمي، تضع ذراعها على صدر جو عندما تتوقف بصورة كاملة عند كل تقاطع مروري؟ وعندما بعت حقوقي في هذا النص وذهبت إلى اجتماعي الأول في استوديو يونيفرسال، أخبرني المدير التنفيذي أنه قرر شراء السيناريو لحظة قراءته لهذا المشهد، لماذا؟ لأنها كانت اللحظة التي أدرك فيها وجود شيء ما في هذه الفكرة. لقد أوفيت بالوعد الذي طرحه ملخص الفيلم. وأين وضعت هذا المشهد القائم بذاته؟ في المكان الذي ينتمي إليه، في قسم المرح والألعاب من السيناريو.

هذا ينطبق على الأفلام الدرامية أيضًا. ففي قسم المرح والألعاب في فيلم *Die Hard* يظهر بروس ويليس وهو لأول مرة يتفوق على الإرهابيين. ووقفة المرح والألعاب في فيلم *Phone Booth* تأتي عندما يدرك كولن فاريل خطورة مأزقه. فنأخذ استراحة من رهانات القصة لنتأمل في ماهية الفكرة التي يدور حولها الفيلم، ونشاهد اللقطات التي تفي بوعد ملخص الفيلم ولا نحتاج إلى رؤية أي شيء آخر. أسميها وقفة المرح والألعاب أيضًا لأن هذا القسم أخف نبرة من الأقسام الأخرى. لذا، يستطيع توبي ماجواير أن يجرب قوته الخارقة في عالم *Spider-Man*. إنه أيضًا المكان الذي تحدث فيه معظم الخلافات والتصادمات بين الأصدقاء في أفلام أعز الأصدقاء. هل استوعبت ذلك؟

وقفة المرح والألعاب.

تعلَّمها، أحبِبها، وعِش لحظاتها.

مكتبة
t.me/soramnqraa

يتكون السيناريو من نصفين، ونقطة الوسط في الصفحة ٥٥ هي العتبة بينهما. ويمكننا التحدث كثيرًا عن أهمية وقفتَي اقتحام الفصل الثاني واقتحام الفصل الثالث. ولكن بالنسبة إليَّ نقطة الوسط لا تقل أهمية عنهما، ولا سيما في بداية وضعنا لمخطط الوقفات في النص. ولقد وجدت، لدى مراجعة المئات من الأفلام، أن نقطة وسط الفيلم تأتي بصحبة إحساس قوي حول اتجاه أحداث الفيلم: فهي إما تتجه «إلى الأعلى» حيث يصل البطل إلى ما يبدو لنا وكأنه القمة (على الرغم من أنها قمة زائفة)، وإما «إلى الأسفل» عندما يتهاوى العالم من حول البطل (على الرغم من أنه انهيار زائف)، ولا يمكن للأمور بعدها إلا أن تتحسن. وعندما تقرر اتجاه نقطة الوسط التي يحتاج إليها السيناريو الخاص بك، فذلك مثل تثبيت مسمار في جدار قوي وصلب. كحبل الغسيل الذي تتعلق عليه قصتك بشكل آمن.

لقد اكتشفت أهمية نقطة الوسط عن طريق المصادفة. ففي الأيام الأولى من حياتي المهنية في الكتابة السينمائية، اعتدت أن أسجل الأفلام على أشرطة صوتية حتى أتمكن من الاستماع إليها في سيارتي عند سفري ذهابًا وإيابًا بين مدينتَي سانتا باربارا ولوس أنجلوس. والأشرطة التي ابتعتها بسعر مخفض من محل في بدروم ما (كنت مفلسًا تمامًا هذه الأيام) كان طول كل جانب منها هو ٤٥ دقيقة. ومصادفةً، كان خط رحلتي يقسمه ممر جبلي شاهق في منتصف الطريق تمامًا، وبعد خمس وأربعين دقيقة من بدء كل رحلة، عندما أصل إلى أعلى التلة، ينتهي الجانب أ من كل شريط، وأضطر إلى قلبه على الجانب الآخر. وفي إحدى الليالي، نسخت الفيلم

الكوميدي العتيق *What's Up, Doc?*، من إخراج بيتر بوجدانوفيتش وبطولة ريان أونيل وباربرا سترايسند. واكتشفت، في اليوم التالي عندما وصلت إلى قمة الجبل، أن الفيلم كان مقسومًا بشكل متساوٍ إلى نصفين، وأن نقطة وسطه كانت تتجه «إلى الأسفل».

ينتهي النصف الأول من الفيلم بحريق في غرفة أونيل في الفندق. وتقودنا نقلة تلاشٍ بطيئة إلى مشهد اليوم التالي، حيث يستيقظ وهو رجل محطم، ليجد باربرا سترايسند تنتظره هناك لتساعده. كان الحريق، في واقع الأمر، خطأً منها! تخيل حالة الاكتشاف التي عشتها عندما تزامن وصولي إلى المسار الجبلي مع نهاية النصف الأول من الفيلم؟ كان الفيلم مقسومًا إلى شطرين متساويين! وعندها أصبح واضحًا بالنسبة إليَّ الأثر والغاية من وجود نقطة وسط قوية.

ماذا يمكننا أن نتعلم من الأفلام القديمة الصدئة؟ الكثير. على سبيل المثال: نقطة الوسط الكلاسيكية، حيث يتشارك ريان أونيل وباربرا سترايسند لحظة وصول إلى الحضيض في فيلم *What's Up, Doc?*.

بعد ذلك بدأت أحصي الأفلام التي احتوت نقطة وسط غيرت ديناميكية الفيلم بشكل كامل. لكن نقطة الوسط تفعل أكثر من تحديد اتجاه الأحداث «إلى الأعلى» أو «إلى الأسفل». سوف تسمع عبارة «**تُرفع الرهانات** عند نقطة الوسط» في الكثير من اجتماعات مناقشة السيناريو. لأن ذلك ما يحدث. إنها النقطة التي تنتهي فيها وقفة المرح والألعاب. وها قد عدنا إلى القصة! إنها أيضًا النقطة التي إذا كان لديك «انتصار زائف»، كأن يحصل البطل مثلًا على شيء من السحر الخارج من القمقم، ويحصل على كل ما يعتقد أنه بحاجة إليه، لكن ذلك انتصار غير حقيقي، لأن البطل لا يزال أمامه الكثير ليتعلم الدرس الذي يحتاج إليه حقًّا، إنه يتراءى لنا فقط كما لو أن كل شيء في أحسن حال.

ولوقفة نقطة الوسط وقفة أخرى تتكامل معها في نموذج بليك سنايدر للوقفات في الصفحة رقم ٧٥ وهي وقفة فقدان كل شيء، التي تُوصف بأنها «هزيمة زائفة». وتمثل هاتان النقطتان جزأين يكوِّنان كلًّا، وذلك لأنهما عكس بعضهما بعضًا. القاعدة هي: أن الأمور ليست جيدة كما تبدو في وقفة نقطة الوسط، وليست سيئة كما تبدو عليه في وقفة فقدان كل شيء، أو العكس! ففي *What's Up, Doc?* مثلًا، يحصل ريان أونيل على الجائزة المبتغاة في لحظة فقدان كل شيء في الصفحة رقم ٧٥. ولكنه انتصار زائف، تفسده مشاهد المحتالين الأشرار وهم يتهجمون على حفل توزيع الجوائز، ليبدأوا بتحريك أحداث الفصل الثالث. فوقفة نقطة الوسط في هذا الفيلم تتجه «إلى الأسفل». وقد ذكرنا

أن نقطة الوسط هي إما انتصار كاذب وإما هزيمة زائفة، ووقفة فقدان كل شيء هي عكس ذلك.

لا تصدقني؟

دقِّق في الأفلام التي استأجرتها في النوع السينمائي الخاص بك لتتحقق ما إذا كانت ثنائية «نقطة الوسط وفقدان كل شيء» موجودة في كل واحد منها.

اقتراب الأشرار (٥٥-٧٥)

يُعد الجزء من الصفحة ٥٥ إلى الصفحة ٧٥، من وقفة نقطة الوسط إلى وقفة فقدان كل شيء، هو الجزء الأصعب من النص السينمائي. (هاك بعضًا من الحقيقة المرة!)، لأنه لا يخفق أبدًا في أن يكون الجزء الأكثر تحديًا بالنسبة إليَّ، وليس هناك من حيلة لتجاوزه غير أن تبذل أقصى الجهد لتكمل طريقك.

هذا هو المكان الذي ستظهر فيه جدوى مهاراتك بوصفك شخصًا صلبًا وعنيدًا!

ينطبق مصطلح «اقتراب الأشرار» على الحالة التي يجد فيها البطل نفسه في منتصف الطريق. حيث يبدو كل شيء على ما يرام، ولكن على الرغم من أن الأشرار ـ سواء كانوا أشخاصًا أو ظاهرة أو شيئًا آخر ـ قد هُزموا مؤقتًا، وفريق البطل يبدو منسجمًا مع بعضه بعضًا تمامًا، فإننا لم ننتهِ بعد. هذه هي النقطة التي يقرر فيها الأشرار إعادة الهجوم وإرسال المدفعية الثقيلة، إنها النقطة التي يبدأ فيها الانشقاق الداخلي والشك والغيرة بتفكيك فريق البطل.

لم تمر عليَّ أي لحظات سهلة مع وقفة اقتراب الأشرار. إنها الجزء الأضعف من فيلمي *Blank Check*، وكنت وزميلي كولبي على قناعة حينها بخطورة الأمر، وفي أثناء كتابتنا لنص كوميدي للشباب بعنوان *Really Mean Girls*، لاقينا القدر نفسه من الصعوبة مع هذا القسم. (ناهيك بحقيقة أننا لم نكن نعرف أن الكاتبة تينا فاي قد بدأت بتأليف سيناريو *Mean Girls* بالفعل!)، وفي قصتنا المماثلة إلى حدٍّ كبير، قررت أربع فتيات مستضعفات أن يقاتلن ضد الفتيات الشقراوات المتنمرات في مدرستهن الثانوية. وبحلول نقطة الوسط تكون الفتيات المستضعفات قد انتصرن وتسببن في فقدان المتنمرات لمكانتهن وأصبحن هن المجموعة الأقوى والأكثر شعبية في المدرسة. حسنًا! ماذا الآن؟ لم يكن لدينا أنا وشيلدون أدنى فكرة إلى أين نتجه.

وقد أجبنا عن ذلك السؤال، بعد الكثير من التفكير المؤرق، من خلال العودة إلى الأساسيات. فالفتيات الشريرات يعاودن التجمع بشكل طبيعي، حتى إننا كتبنا مشهدًا مضحكًا للغاية، حيث نراهُن يفعلن ذلك. ثم يبدأ الانشقاق الداخلي بين بطلاتنا، تبدأ الشهرة تلعب برؤوسهن، وتبدأ كلٌّ منهن بالادعاء أنها صاحبة الفضل في انتصارهن، وتُفرقهن قضية مَن الأكثر شعبية بينهن. ووقفة فقدان كل شيء، تأتي باتجاه معاكس لما هي الحال في نقطة الوسط، حيث تسترجع الفتيات الشريرات مكانتهن «الشرعية»، وتغادر بطلاتنا الميدان مكللات بالعار، كل شيء قد فُقد حقًّا.

تلك الديناميكية البسيطة استغرقتنا أسابيع لمعرفتها، وإذا بدت

واضحة تمامًا الآن، فإننا لم نكن نعرف ذلك حتى وصلنا إلى حل صحيح لها.

وذلك هو مثال تقليدي لما يجب أن يحدث في قسم اقتراب الأشرار في أي نص، القوى المتجمعة في مواجهة البطل، الداخلية منها والخارجية، تشدد من قبضتها. الشر لا يستسلم، وليس هناك من مكان للبطل لطلب المساعدة. هو بمفرده وعليه أن يبقى صامدًا. لكنه يتجه إلى هاوية سحيقة، وهذا يقودنا إلى...

فقدان كل شيء (٧٥)

كما تناولناها أعلاه، تحدث وقفة «فقدان كل شيء» في الصفحة رقم ٧٥ من السيناريو جيد التنظيم. نحن نعلم أنها على العكس من نقطة الوسط من حيث الاتجاه بالأحداث «إلى الأعلى» أو «إلى الأسفل». إنها أيضًا النقطة من السيناريو التي غالبًا ما تأتي بما يُطلق عليه «الهزيمة الزائفة»، على الرغم من أن كل شيء يبدو مظلمًا، فإنه وضع مؤقت، لكنها تبدو كهزيمة كاملة، كل جوانب حياة البطل في حالة من الفوضى، حطام هائل، ولا أمل يلوح في الأفق.

لكن إليكم سرًّا صغيرًا من أسرار المهنة الذي أضعه دائمًا في لحظة «فقدان كل شيء» لإضافة بعض التوابل، وهو شيء ستجده في العديد من الأفلام الناجحة، أسميها **نفحة الموت**.

فقد بدأت ألاحظ كمًّا من الأفلام الرائعة تستخدم وقفة فقدان كل شيء لإماتة شخص ما. وموت «أوبي وان» في *Star Wars*

أفضل مثال، ماذا سيفعل لوك الآن؟ فوقفة فقدان كل شيء هي المكان الذي تموت فيه الشخصيات التي أدت دور المعلم، ويُفترض أن يتمكن تلامذتهم من اكتشاف «أنهم كانوا يمتلكون الإجابات داخلهم طوال الوقت». رحيل المعلم يمهد الطريق لإثبات ذلك.

ولكن ماذا لو لم تكن لديك شخصية أوبي وان؟ ماذا لو لم يكن الموت له أي علاقة بقصتك؟ لا يهم. في وقفة فقدان كل شيء، أضِف شيئًا، أي شيء ينطوي على الموت. سينجح هذا الأمر كل مرة، سواء كان ذلك جزءًا لا يتجزأ من القصة أم مجرد شيء رمزي. يمكنك التلميح إلى شيء ميت هنا، ويمكن أن يكون ذلك أي شيء: ذبول زهرة في إناء للزهور، أو موت سمكة ذهبية، أو أخبار بأن شخصًا قريبًا من العائلة قد وافته المنية، لا يهم أيٌّ منها. إنه المكان الذي يموت فيه العالم القديم، والطابع القديم للأشياء، وطريقة التفكير القديمة. ويمهد الطريق لدمج الأطروحة (أيًّا كانت) والأطروحة المضادة (النسخة المقلوبة لما كان)، لننتهي بالتوظيف بينهما، ما يصنع العالم الجديد، الحياة الجديدة. والأشياء التي تُظهِرها في الفيلم وهي تلاقي الموت، حتى لو كانت سمكة ذهبية، يتردد صداها وتجعل لحظة فقدان كل شيء أكثر تأثيرًا.

وستُفاجأ عندما تتضح لك هذه الحقيقة البديهية في الفيلم الكوميدي الناجح *Elf*، من بطولة ويل فيريل، حيث يلتزم صانعو الفيلم بتسلسل الوقفات حتى في إضافة لحظة نشاهد فيها نفحة الموت بوضوح.

وقفة فقدان كل شيء في فيلم *Elf* هي اللحظة التي يستشعر فيها ويل فيريل «نفحة الموت» وهو يفكر في الانتحار.

في هذه القصة، التي تدور حول طفل يربيه سانتا كلوز كونه واحدًا من الأقزام في القطب الشمالي، يأتي إلى نيويورك ليجد والده الحقيقي، جيمس كان. ويقدم الفصل الثاني من الفيلم عالمًا مقلوبًا رأسًا على عقب بما في ذلك شخصية الأطروحة المضادة بصورة كلاسيكية، متمثلة في حبيبة ويل، التي تعمل قزمًا «زائفًا» في متجر في أثناء موسم عيد الميلاد. لكنه في وقت لاحق، وعندما يذهب كل شيء باتجاه الجحيم بالنسبة إلى البطل المغلوب على أمره، عندما يرفضه والده الحقيقي ويصبح العالم معقدًا للغاية، نرى أمامنا لحظة الموت في صفحة رقم ٧٥. حين يتوقف ويل على جسر المدينة، ويتأمل في المياه السحيقة تحته، ونشعر بقوة أنه يفكر في الانتحار. وعندما شاهدت هذا الفيلم في المسرح كنت على وشك أن أصيح: «انظر! نفحة الموت!»، لكني تمكنت من كبح جماح نفسي، بينما كانت اللحظة هناك واضحة وضوح الشمس.

والآن ارجع إلى الأفلام العديدة التي شاهدتها واكتشِف نقطة فقدان كل شيء. هل تتضمن مشهدًا لنفحة الموت بطريقة ما؟ بكل تأكيد. وكل القصص الجيدة، والغريزية، لا بد وأن تحوي ذلك، ولأسباب وجيهة.

اكتئاب الروح (٧٥-٨٥)

إذن، فأنت الآن في وسط لحظة موت، داخل وقفة فقدان كل شيء. ولكن ما الشعور الذي يختبره بطلك وهو يمر بهذه اللحظة؟ يُجاب عن هذا السؤال في قسم من السيناريو نسميه «اكتئاب الروح» الذي يمكن أن يستمر خمس ثوانٍ أو خمس دقائق، لكنه موجود، وهذا أمر ضروري. إنها اللحظة ـ كما يوحي الاسم ـ التي تمثل الظلام الذي يسبق الفجر. إنها اللحظة قبل أن يدخل البطل إلى أعماق نفسه، ويستل من جعبته آخر وأفضل ما لديه، ويأتي بتلك الفكرة التي ستنقذه ومَن حوله، لكن في هذه اللحظة لا يمكنه أن يرى تلك الفكرة وسط هذا الظلام.

لا أعرف لماذا يجب أن نرى هذه اللحظة، لكن لا غنى لنا عن ذلك. إنها وقفة: «يا الله! لماذا تخليت عني؟» (كما هتف بها المسيح فوق الصليب). وهي مهمة لأنها ـ مرة أخرى ـ لحظة غريزية. لقد مررنا بها جميعًا، عندما نكون بائسين، حائرين، مترنحين، أغبياء، جالسين على جانب الطريق بإطارات مثقوبة وبلا نقود، ومتأخرين عن المقابلة المهمة التي ستنقذ حياتنا. عندئذ، وحينئذ فقط، نعترف بتواضعنا وبإنسانيتنا، ونُسلِّم زمام

الأمور إلى القدر، نجد الحل، يجب أن نتعرض للصدمة ونعرف ذلك لكي نتعلم الدرس.

اكتئاب الروح هو تلك النقطة. إنه موجود في الكوميديا والدراما، لأنه حقيقي ونتماهى معه.

وفي السيناريو جيد التنظيم، تأتي هذه اللحظة بين الصفحات ٧٥ و٨٥. والحمد لله، لأنه عندما يصل البطل إلى استيعاب الأمر في الصفحة ٨٥، تُتاح لنا رؤيته وهو يصل إلى...

اقتحام الفصل الثالث (٨٥)

يا للسعادة! إنه الحل!

وبفضل الشخصيات الموجودة في القصة ب (قصة الحب)، وبفضل جميع الحوارات التي تناقش ثيمة الفيلم في هذه القصة، وبفضل الجهد العظيم للبطل للتوصل إلى حل للتغلب على الخصوم بعد أن ضيقوا الخناق، والفوز في القصة الرئيسية، انظر! لقد عثرنا على الجواب!

وهنا تلتقي وتتشابك كلٌّ من القصة الخارجية (القصة أ) والقصة الداخلية (القصة ب)، ونرى البطل وقد صارت له الغلبة في القصتين، واجتاز كل اختبار، وحفر عميقًا للعثور على الحل، الآن كل ما يجب عليه فعله هو تنفيذه.

والانصهار الكلاسيكي بين القصتين أو ب هو حصول البطل على مفتاح الحل من «الفتاة» التي تلهمه كي يحسم الأمور في القصتين على حدٍّ سواء، فيتغلب على الخصوم ويكسب قلب محبوبته.

ها قد ظهرت فكرة كفيلة بحل المشكلة، ما دام عالم الدمج في متناول اليد.

الخاتمة (٨٥-١١٠)

الفصل الثالث هو الخاتمة، هذا هو المكان الذي نختتم فيه الحكاية، حيث تُطبق الدروس المستفادة، وحيث يتمكن البطل من التغلب على عثراته الشخصية، وحيث تنتهي القصة أ والقصة ب بانتصار بطلنا. إنه أفول العالم القديم وخلق نظام لعالم جديد، كل ذلك بفضل البطل، الذي يقود الطريق بناءً على ما اكتسبه من خبرة في العالم المقلوب رأسًا على عقب، عالم الأطروحة المضادة في الفصل الثاني.

وتستلزم الخاتمة التخلص من جميع الأشرار، بترتيب تصاعدي. يموت الأعوان أولًا، ثم الزعيم. المصدر الرئيسي «للمشكلة» ـ شخصًا كان أو شيئًا ـ يجب أن يُقصى بشكل كامل لكي يخلق نظامًا لعالم جديد.

ومرة أخرى، لنتأمل جميع الأمثلة من الأفلام التي شاهدناها. الخاتمة هي المكان الذي يُولد فيه مجتمع جديد. لا يكفي أن ينتصر البطل، يجب عليه أن يغير العالم. والخاتمة هي المكان الذي يحدث فيه ذلك، ويجب أن يتم ذلك بطريقة مُرضية عاطفيًا.

المشهد النهائي (١١٠)

وكما ذكرنا سابقًا فإن المشهد النهائي في الفيلم هو عكس المشهد الافتتاحي، فهو دليلك على أن التغيير قد حدث وأنه حقيقي. وإذا

لم يكن لديك هذا المشهد النهائي، أو لم تتمكن من رؤية كيفية عمله، فارجع وتحقق من حساباتك، هنالك شيء غير منطقي في الفصل الثاني.

الخلاصة

الآن، وبعد أن أوضحت بشيء من التفصيل الوقفات الخمس عشرة، واستخدمت أمثلة من أعمال عديدة مثل فيلم *What's Up, Doc?*، فأنا متأكد أن كل ما تقولونه أنتم كُتَّاب السيناريو الشباب: نعم! حقًّا أيها الرجل العجوز؟ ربما كان ينطبق ذلك في زمنك، لكننا لم نعد بحاجة إلى ذلك. لقد تخطينا الحاجة إلى الإعجاب بالبطل (فنحن معجبون بـ«لارا كروفت»!)، وهذه الوقفات القديمة والمملة هي من الأمور التي عفَّى عليها الزمن، مَن يحتاج إليها؟! هل شاهدت فيلم *Memento*؟!

هل فهمت الصورة الذهنية المبدئية لاعتراضكم؟

الحديث عن الأزمات الوجودية هو ما يمنع الناس من الذهاب إلى السينما، كما يثبت الفيلم ضعيف الأداء، جوهرة الأفلام التعبيرية *Memento* هل هو «مقلب» أم مجرد فيلم ممل؟ سأترك لك الاختيار.

وإذا كان الأمر كذلك، وعلى الرغم من أنني حاولت أن أشير في الأمثلة الخاصة إلى العديد من الأفلام الجديدة، مثل *Legally Blonde*، فقد لا تصدقني عندما أقول إن هذه الأشياء تنطبق عليك دائمًا، وستظل كذلك.

لذا، بالنسبة إليكم، أيها الرفاق الذين يدمنون الاعتراض، دعوني أستخدم مثالًا من النوع السينمائي الذي أُفضل كتابته، الكوميديا العائلية التي توضح دور هذه الوقفات في العالم الجديد الذي تحتاج إلى إتقان التعامل معه.

أوه، وبالمناسبة فليذهب فيلم *Memento* إلى الجحيم!

دعونا نتفحص عملًا سينمائيًّا ناجحًا جدًّا حقق ١٠٠ مليون دولار في شباك التذاكر. هل يرضيك ذلك؟ دعونا ننظر إلى ملصق دعائي وجملة ملخصة بديعين، ونجمة رائعة في سيناريو يمتثل لجميع الوقفات في نموذج بليك سنايدر للوقفات. دعونا نلقِ نظرة على الفيلم الكوميدي لساندرا بولوك، *Miss Congeniality* أو ملكة الجمال. في البداية، حصل هذا الفيلم على عنوان رائع. وملخصه التعريفي ـ عميلة فدرالية غير جذابة تتنكر بوصفها مشاركة في مسابقة ملكة جمال أمريكا للقبض على قاتل ـ يعكس بالتأكيد كل العناصر الأربعة المذكورة في الفصل الأول: المفارقة، والصورة الذهنية الآسرة، وفئة الجمهور والتكلفة، والعنوان الرائع. دعونا نرَ ما إذا كانت وقفات الفيلم تتماشى مع نموذجنا للوقفات؟

ملكة الجمال

Miss Congeniality

(فيلم كوميدي ناجح بإيرادات ١٠٠ مليون دولار في ١٥ وقفة)

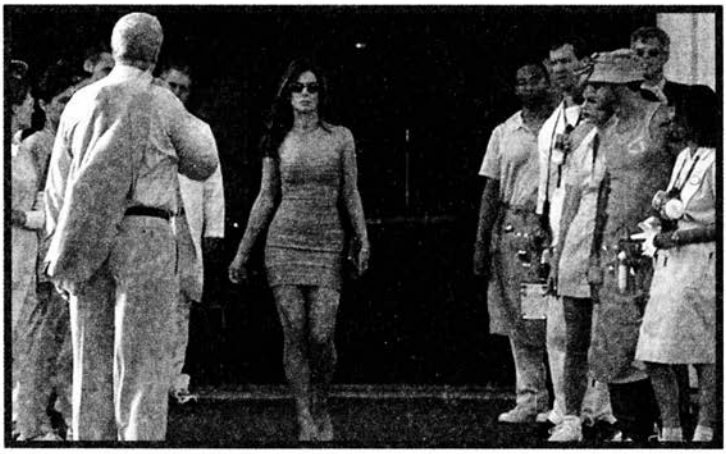
المشهد الافتتاحي: يُفتتح فيلم *Miss Congeniality* مع شخصية ساندرا بولوك في لقطات تستدعي ذكرياتها من الماضي بوصفها فتاة قوية. المشهد: ساندرا محاطة بالأولاد، هي الفتاة التي تتشبه بالفتيان وتتغلب عليهم، ساندرا لديها مشكلات. ثم تنتقل اللقطة إلى الوقت الحاضر: لا تزال ساندرا محاطة بالفتيان، ولا تزال تتشبه بهم، لكنها الآن عميلة في مكتب التحقيقات الفدرالي، وتشعر بالراحة في العمل في عالم الرجال.

طرح الثيمة الرئيسية: تُطرح ثيمة الفيلم عندما تشير إلى أنها لا تشعر بالحاجة إلى أن تبدو «أنثوية»، لأنها تعمل في مكتب التحقيقات الفدرالي. لكن هل ذلك صحيح؟ سوف نرى. سوف يستكشف الفيلم موضوع الأنوثة. والحكاية بمنزلة أطروحة عن إيجابيات وسلبيات كونها امرأة وخشنة الشخصية في الوقت ذاته. هل يمكنها أن تجمع بين الصفتين؟ هذا موضوع الفيلم.

التأسيس: مع الصفحة رقم ١٠، نكون قد التقينا بكل مَن سيظهر في قصة الفيلم الرئيسية، ويسهم في تأسيس العالم. التقينا ببنجامين برات، الذي تُعجب به ساندرا. لكنها خارج دائرة اهتماماته، فهو يميل إلى الفتيات «الراقيات» اللاتي تستهزئ بهن ساندرا. نلتقي أيضًا برئيس ساندرا، إيرني هدسون، ونتعرَّف على عالم مكتب التحقيقات الفدرالي. إنه عالم صعب، ونادٍ للأولاد، ويناسب ساندرا تمامًا. وعلى الرغم من كونها شخصًا تتنفس بأزيز دائمًا،

وتسرح شعرها بطريقة سيئة، وليست لديها حياة اجتماعية، فإنها تبدو سعيدة. نحن أمام تأسيس كلاسيكي للقصة، مع إحساس بقرب قدوم العاصفة، لا يمكن أن يبقى الوضع هكذا، الركود يساوي الموت.

العامل المحفز: دعوة كلاسيكية للمغامرة. تصل معلومات بأن هناك تهديدًا بالقتل في مسابقة ملكة جمال أمريكا. نلتقي هنا بالمسؤولين عن المسابقة، كانديس بيرجن، وابنها، ونسختهما من الشخصية النمطية لمقدم حفل مسابقات الجمال وليام شاتنر بشعره المستعار. ويا لها من تشكيلة أنيقة! ولإيقاف محاولة القتل، فإنهم يأتون بخطة تستدعي مشاركة عميلة فدرالية متخفية في المسابقة. وبعد التحقق من قاعدة البيانات لعميلات مكتب التحقيق الفدرالي... يقع الاختيار على ساندرا.



هيا بنا نبدأ الفصل، ونبدأ فقرة المرح والألعاب، البطة القبيحة ساندرا بولوك تبدو مثيرة جدًّا جدًّا جدًّا في تنورتها القصيرة وهي تخطو خطواتها الواسعة إلى داخل الفصل الثاني من *Miss Congeniality*.

التفاوض: لكن هل تستطيع تحقيق ما هو مطلوب منها في شخصيتها الجديدة؟ هذا هو موضوع النقاش في هذا القسم. ويُجاب عن هذا السؤال بعد عدة لحظات مضحكة مع مرشد ساندرا، مايكل كين، الذي يوافق على مواجهة التحدي بتحويل ساندرا إلى فتاة مثيرة.

اقتحام الفصل الثاني: ساندرا تظهر ماشية بعد تغيير شكلها بصورة كاملة، وتبدو مثيرة في تنورتها القصيرة. حتى بنجامين ينبهر بسبب شكلها الجديد، ثم تتعثر. لن يكون الأمر سهلًا، لكن ساندرا متهيئة للمحاولة. لذا دعنا نبدأ الفصل الثاني!

القصة ب: تلك هي قصة الحب هنا. وهي في الواقع بين ساندرا والمتسابقات الأخريات. لماذا؟ لأن موضوع الفيلم يدور حول الأنوثة ولا تعرف ساندرا هذا العالم. إنه عالم مليء بصور متعددة للأنوثة كما لو كان بيت مرايا، كل متسابقة لديها موهبة وميزة. ويا لدهشة ساندرا عندما تدرك أن كلهن يُعوِّلن عليها ويحملن لها مشاعر الإعجاب! إن تفاعل ساندرا مع عالم الفتيات هو ما يُظهِر رسالة الفيلم وجوهره. وقرب نهاية الفيلم، تقبِّل ساندرا أيضًا بنجامين، يحدث ذلك بسبب تجربتها في العيش في عالم الفتيات، التجربة التي ساعدتها على التعلم والنضج واكتشاف جانبها الأنثوي.

المرح والألعاب: وعد كلاسيكي لملخص الفيلم، بما في ذلك جميع اللحظات المضحكة التي رأيناها في المقطع التشويقي لعميلة فدرالية بمسدس مخفي في مسابقة ملكة جمال أمريكا. وتنهي ساندرا فقرة عرض المواهب الخاصة بها فيما تقفز

من على خشبة المسرح لاعتقال المشتبه فيه، إلخ. السمكة قد خرجت من الماء والمناوشة مليئة بالدعابة. هذا هو سبب حضورنا كي نشاهد هذا الفيلم، هذا هو ما جذبنا عندما رأينا الملصق الدعائي، والأمر ممتع حقًّا!

نقطة الوسط: لقد انتهت لحظات المرح والألعاب عندما أُعلن عن تهديد جديد للمسابقة ورفع مستوى التحديات أمام ساندرا. لقد رأينا كل الأشياء الممتعة (ساندرا ونظاراتها المائية)، والتقينا بالمشتبه فيهم، واستمتعنا بمشاهدة فتاة تتشبه بالفتيان تتفاعل مع فتيات كانت تعدهن غريبات الأطوار، والآن تبدأ المشكلة الحقيقية.

اقتراب الأشرار: تتفاقم شكوك ساندرا حول أنوثتها وتزداد خلافاتها مع مرشدها، وفي هذه الأثناء، يقترب الأشرار الفعليون، غير مرئيين في ظلال المسابقة. وعلى الرغم من أنه لم يُقتل أحد بعد، فإن هناك قائمة من المشتبه فيهم.

فقدان كل شيء: بعد أن يأمرها رئيسها بالتنحي عن القضية، ترفض ساندرا ذلك. لديها دليل بخصوص المشتبه فيهم، لكن رئيسها يوجه لها إنذارًا نهائيًّا: إما أن تتنحى عن القضية وإما أن تُطرد، وتختار ساندرا الاستمرار في المسابقة. وهكذا، فقد وصلت إلى لحظة ضياع كل شيء بتفاصيلها الكلاسيكية: إنها في حال أسوأ مما كانت عليها في بداية الفيلم! نفحة الموت هي موت هويتها المهنية. فمَن هي إذا لم تكن «الفتاة التي تحمل الشارة الفدرالية»؟ ولا يمكن حتى لمرشدها كين أن يساعدها. لكنه يقدم لها سلاحًا أخيرًا: ثوبًا جديدًا.

اكتئاب الروح: ساندرا تتقدم إلى نهائيات المسابقة وهي في حالة من الفوضى المطلقة، تائهة في العالم السفلي، فلا هي عميلة فدرالية ولا هي امرأة مكتملة. ما العمل؟

اقتحام الفصل الثالث: تحصل البطلة على مساعدة من صديقاتها الجديدات في عالم الفتيات، حيث تُجهِّز المتسابقات الأخريات ساندرا للمشاركة في المسابقة النهائية. وتستعيد ساندرا حيويتها بسبب احتضانها من قِبل عالم كانت تعده غريبًا عليها، وثقتها بعناية الفتيات بها، وقد أدركن أنهن في صف واحد معها.

الخاتمة: نحن في المسابقة نفسها، يحدث شيء من الدمج الكلاسيكي عندما تستمر ساندرا في فقرة عرض المواهب باستخدام مهاراتها بوصفها عميلة فدرالية على خشبة المسرح مع بنجامين. يُدمج العالمان معًا، ويُجاب عن السؤال الذي أثير في وقفة طرح الثيمة الرئيسية: نعم! يمكنها أن تكون صعبة المراس وجذابة في آنٍ واحد. وساندرا الآن تمسك بالأشرار، كانديس وابنها (حيث نكتشف أن المشاعر المشوهة لدى كانديس حول أنوثتها هي ما جعلها تتآمر لتخريب المسابقة). وقد أثبتت ساندرا أنها امرأة بين النساء، وقبضت على الأشرار.

المشهد النهائي: ينتهي الفيلم بصورة معكوسة عن المشهد الافتتاحي: فهنا ساندرا محاطة بالنساء، وقد حصلت على لقب ملكة «اللطف» التي منحتها إياها زميلاتها، وهو تغيير كبير!

النهاية السعيدة «الحقيقية»: ١٠٠ مليون دولار من الإيرادات من شبابيك التذاكر المحلية.

والآن، وبعد أن تيقنت من فاعليتها، عليك أن تبدأ باستكشاف كيفية تطبيق هذه الوقفات في السيناريو الخاص بك.

تطبيقات

١- اطبع نموذج بليك سنايدر للوقفات واحمله معك في كل مكان. وعندما تكون لديك لحظة مناسبة، فكِّر في أحد أفلامك المفضلة. هل يمكن لوقفات ذلك الفيلم أن تُوضع في كل واحد من الفراغات الخمسة عشر؟

٢- احصل على مجموعة من الأفلام من النوع السينمائي الذي تكتبه. ثم اجلس وشاهِد وقفات هذه الأفلام وهي تملأ الفراغات في نموذج الوقفات بطريقة سحرية.

٣- وللحصول على درجات إضافية، شاهِد فيلم *Memento*. نعم، إنه فيلم مسلٍّ. نعم، إنه يندرج تحت فئة أفلام «شخص في ورطة». هل يتطابق أيضًا مع الوقفات في صفحة الوقفات؟ أم أنها مجرد حيلة لا يمكن تطبيقها على أي فيلم آخر؟ تلميح: مع كل تلك الضجة المثارة حول فيلم *Memento* احزر كم إيراداته.

وإذا أردت أن تناقش بصورة جدية قيمة فيلم *Memento* في المجتمع الحديث، فأرجو أن تتواصل معي عبر عنوان بريدي الإلكتروني الوارد في الفصل الأول. ولتكن مستعدًّا للدخول معي في نقاش مشتعل اشتعال الجحيم! فأنا أعرف كم إيرادات هذا الفيلم.

الفصل الخامس

صناعة الوحش المثالي

إذا كنا محظوظين للغاية في حياتنا فسنلتقي في طريقنا واحدًا من المعلمين، وهؤلاء هم الأشخاص الذين نلتقي بهم في طريقنا ويتمتعون بحكمة تفوق ما لدينا، ولدهشتنا، سيعرضون عليك المشاركة فيما يعرفونه. مايك تشيدا هو المعلم الأول الذي التقيت به في مجال كتابة السيناريو، واستمر في تحفيز أفكاري مدة عشرين عامًا من خلال قدرته على اكتشاف مشكلات أي قصة للشاشة، وفهمها، وإيجاد معالجة لها.

وقد التقيت مايك في البداية عندما كان مديرًا للتطوير لدى شركة باري وإنرايت. كما عمل مايك في الوظيفة نفسها في ديزني، وكان نائب الرئيس للتطوير في «إتش بي أو» و«وانس أبون أي تايم برودكشنز». وعلى مر السنين، طوَّر مايك المئات من المشروعات للسينما والتلفزيون، غالبًا من الفكرة الأولية وصولًا إلى النسخة النهائية. حيث لم يكن فقط مسؤولًا تنفيذيًّا لهذه الشركات وغيرها، فهو أيضًا كاتب سيناريو (وذلك شيء يجب على عدد أكبر من المسؤولين التنفيذيين أن يحاولوا فعله) ومن أعماله *Chill Factor* الذي أدى دور البطولة فيه كوبا جودينج جونيور وسكيت أولريش.

وبغض النظر عن المنصب الذي يتولاه مايك تشيدا ـ الإداري التنفيذي، أو الكاتب، أو المنتج ـ وأينما يذهب، فلمسته السحرية تصنع الأساطير. ومن بين العديد من النياشين على صدره، كونه صاحب الفضل في الخروج بقصة فيلم باتريك سويزي *Next of Kin*. وعلى الرغم من أنه نص تجريبي اشتُري بقرابة المليون دولار، فإنه كانت تتخلله عيوب كثيرة تحتاج إلى التعديل قبل أن يحصل على الضوء الأخضر، وكان مايك هو مَن قدم الحلول لهذه المشكلات. وقد أخذني مايك إلى المكان الذي ألهمه لإنجاز تلك المهمة، ففي أحد الأيام كنا نأخذ استراحة من قصة كنا نحاول أن نمهدها، وقد خيم علينا اليأس والإحباط بسبب تعذر وصولنا إلى مدخل لذلك، وفي أثناء المشي في حي سينشوري سيتي، توقف مايك عند الجزء المحبب من الرصيف.

لقد كان في ذلك المكان ـ أخبرني وهو يتحدث محاكيًا طريقة جاكوب برونوفسكي ـ وفي أثناء نزهة تأملية مماثلة، وذهنه مليء بكل الطرق المغلوطة لإصلاح سيناريو فيلم *Next of Kin*، عندما خطرت له الطريقة الصحيحة. «لقد نزلت عليَّ الفكرة دفعة واحدة. رعاة البقر والهنود الحُمر»، وفي الواقع، عندما قدم هذا المفهوم البسيط لمنتجي الفيلم، كان ذلك بالتحديد هو ما وضع عملية إعادة الكتابة في مسارها الصحيح. وخلال مسيرته المهنية، حظِي مايك بالعديد من هذه اللحظات. وكأنه عالم في نظرية الأوتار الكونية، يعمل دومًا على تحسين مهاراته في الحكي القصصي، وغالبًا بطرق تبدو غريبة، ولكنها دائمًا ما تثبت قدرتها على الإلهام.

لذلك، عندما التقيته مؤخرًا وسألته عن الأفكار الجديدة التي توصل إليها، سحب كراسة رسم من حقيبته وفتحها بحماسة مرحة، لتصبح الصفحتان المتقابلتان بمنزلة نصفَي لوح، تفصل بينهما وصلة التجليد اللولبية في الوسط، لتعطينا مساحة تبدو كحقل كبير. وعبر كلتا الصفحتين، رسم ثلاثة خطوط مستقيمة، لتنتهيا بأربع خانات أفقية متساوية المساحة. وفي منتصف هذه الصفوف الأربعة المتساوية ألصق مربعات من الورق، كل واحد منها يمثل وقفة من وقفات السيناريو الذي كان يعمل عليه.

هتف مايك ضاحكًا مثل عالم مجنون: «إنه لوح محمول».

قلت: «أها! سبورة محمولة»، وأومأ كلانا إلى السبورة باحترام.

السبورة.

الأستاذ والسبورة

ربما يكون **اللوح** أو **السبورة** من أكثر المعدات الحيوية التي يحتاج إليها كاتب السيناريو تحت تصرفه، إلى جانب الورق والقلم والكمبيوتر المحمول. وعلى مر السنين، كلما دخلت إلى مكتب أحد الأشخاص وشاهدت واحدًا من هذه الألواح على الحائط، غلبتني الابتسامة لأنني أعرف الآن ما وظيفته وما يرمز إليه من صداع نصفي مستمر. وتأتي الألواح بجميع أنواعها وأحجامها: سبورات سوداء مع طباشير، وألواح من الفلين مع بطاقات فهرسة ودبابيس لتثبيت البطاقات في مكانها، وحتى صفحات من ورق الكتابة الأصفر ملصقة على جدران الفندق

في أثناء العمل في الموقع، في محاولة لتعديل النص بشكل مرتجل. وعلى الرغم من أن اللوح يُستخدم على نطاق واسع، فإنني لم أسمع حتى الآن عن أيٍّ من دورات كتابة السيناريو التي تناقش أهمية هذه الأداة المفيدة.

تبًّا لذلك، دعونا نتحدث عنها!

لقد رأيت أول لوحة على حائط مكتب مايك تشيدا في شركة باري وإنرايت قبل ٢٠ عامًا. ولتعرف قدر سذاجتي آنذاك، وعلى الرغم من كوني وقتها كنت قد وُظفت لكتابة القليل من السيناريوهات وقبضت أجرًا عنها بالفعل، فإنني لم أكن قد شاهدت «سبورة» من قبل. ولم أكن حتى قادرًا على أن أتخيل طريقة استخدامها. أليس الأمر ببساطة هو أن تجلس وتبدأ بالكتابة وتترك المشاهد تتوالى كيفما أرادت؟ ألم يكن عليك فقط أن تتركها تتوالى؟

هذا ما كنت أفعله دائمًا.

ولكن بفضل أستاذ السبورة، مايك تشيدا، لم أتعلم فقط الأهمية الحيوية للتخطيط للسيناريو باستخدام السبورة، بل أيضًا كيفية استخدامها لزيادة فاعلية حصيلة عملي. ومنذ ذلك الوقت صرت أستخدمها دائمًا. وفي حالي، أستخدم لوحًا كبيرًا من الفلين يمكنني تعليقه على الحائط والتحديق إليه. وأحب أن أحصل على مجموعة من بطاقات الفهرسة وعلبة من دبابيس التثبيت للصق وقفات نصي السينمائي على اللوح، ومن ثَمَّ أغير ترتيبها كما أشاء. ولديَّ حزم عديدة من

بطاقات الفهرسة، مربوطة برباط مطاطي، ومحفوظة في ملفات النصوص المنتهى منها وتلك التي لم تكتمل بعد. وكل ما أحتاج إلى عمله لإعادة النظر في أيٍّ من هذه النصوص السينمائية هو إخراج حزمة البطاقات، ونشرها على اللوح، وإلقاء نظرة لمعرفة أين توقفت، ولتحديد إذا ما كنت بحاجة إلى الاتصال بمايك.

يُعد اللوح طريقة تسمح لك بـ«مشاهدة» الفيلم الخاص بك قبل البدء بكتابته. وهي طريقة سهلة لاختبار المشاهد المختلفة، ونقاط تحول القصة، والأفكار، والحوارات، وإيقاعات الحكاية، ولتحديد ما إن كانت على ما يرام أم أنها شديدة السوء. وعلى الرغم من أن هذا لا يمكن وصفه بالكتابة، وأن خطتك المثالية قد يُتخلى عنها في أثناء التنفيذ الفعلي للسيناريو، فإن اللوح هو المكان الذي تستطيع فيه أن تجد حلولًا لمشكلات حكايتك قبل البدء بالكتابة. إنه طريقة للوصول إلى تصور واضح لفيلم جيد الحبكة، والأداة الوحيدة التي أعرف أنها ستساعدك في صناعة الوحش المثالي.

وإليك أكثر الأشياء فائدة في استخدام اللوح:

١- أنه يحول الفيلم إلى شيء ملموس...

٢- أنه يهدر الكثير من الوقت!

فالعمل على اللوح يتطلب أشياء غير أصابعك على لوحة المفاتيح، أقلامًا، وبطاقات فهرسة، ودبابيس. كل الأشياء التي يمكنك لمسها ورؤيتها واللعب بها حسب الرغبة.

هل يجب أن أنبهك إلى كمِّ الوقت الذي يمكنك إهداره في كل هذا؟

يمكنك قضاء فترة ما بعد الظهيرة بالكامل في مكتبة لتختار السبورة ذات الحجم المناسب، ويمكنك قضاء الصباح التالي في محاولة لتحديد مكانها على حائطك، أو أن تنتقي الحجم المحمول مع بطاقات الفهرسة، وبإمكانك وضع تلك الرزمة في جيبك، والتوجه إلى مقهى ستاربكس قريب، لتنزع الشريط المطاطي، وتجلس هناك، تعيد ترتيب البطاقات لساعات طوال، لتضع خيارات لتسلسل المشاهد، والمشاهد القائمة بذاتها، والوقفات الكبرى. إنه لشيء رائع!

وأفضل جزء هو أنه بينما تفعل كل هذا العمل الذي كثيرًا ما يبدو مثيرًا للسخرية، فإن قصتك تتسرب في اللاوعي الخاص بك بطريقة أخرى. هل لديك مقطع رائع من الحوار؟ اكتبه على بطاقة وألصِقه في مكانه المناسب على اللوح. لديك فكرة عن تسلسل مشهد المطاردة؟ ضعها على بطاقات وألقِ نظرة عليها. أنت بذلك تنشئ منطقة خالية من الضغوط! لا مزيد من الصفحات الفارغة. إنها فقط صفحات في حجم البطاقات الصغيرة. ومَن ذا الذي لا يستطيع ملء بطاقة فهرسة؟

إذن، كل شيء جيد ورائع، ولكن كيف ينطبق ذلك عليَّ أنا؟ أنت تسألني.

عليَّ أنا! أنا! أنا!

حسنًا، دعنا نتحدث عنك وعن سبورتك.

ترتيب البطاقات

بعد أن تشتري لوحًا من النوع والحجم المناسبَين لك، ضعه على الحائط وألقِ نظرة عليه. إنه فارغ أليس كذلك؟

الآن خذ أحزمة طويلة من شريط لاصق واصنع أربع خانات أفقية متساوية. وإذا كنت أكثر جرأة فاستخدِم أقلامًا ملونة بدلًا منه. في كلتا الحالتين سيبدو اللوح هكذا:

الفصل الأول (ص١-٢٥)
الفصل الثاني (ص٢٥-٥٥)
الفصل الثاني (ص٥٥-٨٥)
الفصل الثالث (ص٨٥-١١٠)

الصف الأفقي الأول هو الفصل الأول (ص١-٢٥)، والصف الثاني يمثل النصف الأول من الفصل الثاني وصولًا إلى نقطة الوسط (ص٢٥-٥٥)، والصف الثالث هو من نقطة الوسط حتى نهاية الفصل الثاني (ص٥٥-٨٥)، والصف الرابع هو الفصل الثالث وصولًا إلى المشهد النهائي (ص٨٥-١١٠).

يبدو الأمر سهلًا جدًّا، أليس كذلك؟ حسنًا، هو كذلك، هذه هي الفكرة كلها. وبعد جولتين من استخدام هذه الأداة، سيبدو الأمر مألوفًا أيضًا. وبسرعة، مثل المضمار في لعبة سباق السيارات، ستصبح الزوايا والمساحات المفتوحة من هذه الحلبة التخيلية تضاريس جغرافية مألوفة وجميلة.

وبسرعة، ستدرك أن نهايات كل صف أفقي هي مفاصل

قصتك: فاقتحام الفصل الثاني، ونقطة الوسط، واقتحام الفصل الثالث، هي الأماكن التي تحدث فيها نقاط التحول، وكلٌّ منها يظهر في نهاية الصفوف الأفقية ١ و٢ و٣. وبالنسبة إليَّ، فذلك يناسب تمامًا خريطتي الذهنية حول ماهية السيناريو. وإذا قبلت بفرضية سيد فيلد بأن كل انعطافة من الانعطافات تأخذ القصة في اتجاه جديد، فإنك الآن ترى بالضبط مكان وقوعها.

والآن في يدي الصغيرة المتحمسة، لديَّ أيضًا حزمة جديدة ونظيفة من بطاقات الفهرسة. (إنه لأمر ممتع أن نفتح ورق السيلوفان الذي يغلفها!) وبمساعدة مجموعة من الأقلام الملونة وعلبة دبابيس متعددة الألوان، أصبحت جاهزًا للصق بطاقتي الأولى. ولإهدار أكبر قدر ممكن من الوقت، عادةً ما أكتب عنوان الفيلم على إحدى هذه البطاقات وألصقها في الأعلى وأتراجع خطوة إلى الخلف. وفي غضون بضعة أسابيع، أو أشهر، سيُغطى اللوح بقطع من الأوراق الصغيرة والأسهم والرموز الملونة والرسائل المشفرة، ولكنه الآن لا يزال نظيفًا.

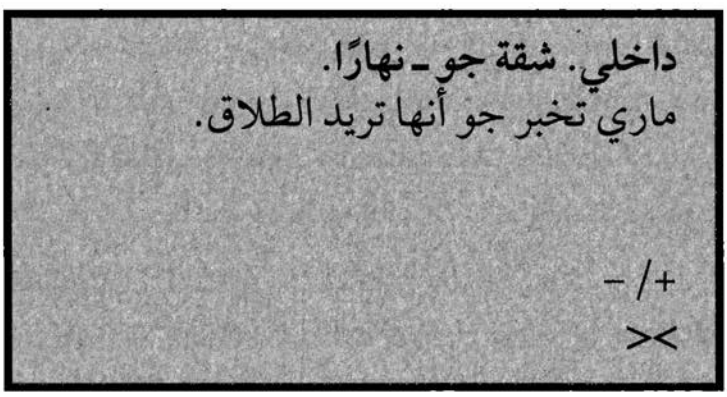
استمتِعوا به قدر ما تستطيعون، أيها الفتيان.

حسنًا! حان الوقت لنبدأ.

على الرغم من أنه يمكنك كتابة أي شيء تريده على بطاقات الفهرسة هذه، فإنها تُستخدم بشكل أساسي للدلالة على المشاهد. وفي الوقت الذي تنتهي فيه من ذلك، سيكون لديك أربعون من هذه البطاقات، عدها، أربعون وليس أكثر من ذلك.

ولكننا في الوقت الحالي، في هذه المرحلة التقريبية، سنتحرك بأريحية. لذا، لك أن تستخدم العدد الذي تريده من البطاقات. وإذا نفدت، يمكنك الذهاب مرة أخرى إلى المكتبة وإضاعة المزيد من الوقت، لذا، فلتتحرك!

ما يجري في البطاقات الأربعين النهائية هو أمر في غاية البساطة. كل بطاقة تمثل واحدًا من المشاهد. لذا، أين موقع المشهد؟ هل هو داخلي أم خارجي؟ هل هي سلسلة من المشاهد مثل المطاردة التي تغطي عدة مواقع؟ إذا كنت تستطيع تحديد ذلك، فاكتبه بقلم الألوان: داخلي - شقة جو نهارًا. كل بطاقة يجب أن تتضمن ذِكرًا للحدث الأساسي للمشهد في جمل بسيطة. «ماري تخبر جو أنها تريد الطلاق». وستُسجل المزيد من المعلومات المحددة لاحقًا. وفي الوقت الحالي، تبدو البطاقة الخاصة بكل مشهد أو وقفة كما يلي:



وفي أي مغامرة في الحكي القصصي، فإنه يجب البدء بوضع أكثر أفكار المشاهد توهجًا، وهي مشاهد من المؤكد أنك

ستضعها في الفيلم. وهي ما جعلك تريد أن تكتب هذا الشيء الذي يشبه الجرو المدلل في المقام الأول. وبالنسبة إليَّ، في أغلب الأحيان، ستكون تلك هي المشاهد القائمة بذاتها وذات المزاج الفرح، يتبعها المشهد الرائع الذي نقدم فيه البطل، وربما المشهد النهائي. حسنًا، اكتب كل فكرة على بطاقة وألصِقها على اللوح في الموضع الذي تراه مناسبًا لها. وقد ينتهي بها المطاف في مكان آخر لاحقًا أو قد تُحذف. ولكنه من الجيد أن تُخرِج تلك المشاهد من ذهنك. نعم إنها هناك، اتفقنا.

انظر ما لديك الآن، انظر إلى ما لديك.

لديك عدد كبير من الفراغات. عجبًا! أليس من دواعي سرورك أنك لم تبدأ الكتابة بعد؟ كل هذه الأفكار العظيمة التي كنت متلهفًا لكتابتها لا تبدو عظيمة كما كنت تعتقد. ولا يبدو من المرجح أن القصة ستكتب نفسها بمجرد كتابة الأفكار ووضعها على اللوح. فالطريقة الرائعة التي سيبدأ بها الفيلم، أو مشاهد المطاردة في المنتصف، أو المواجهة التي بدت مليئة بالإثارة ومن السهل جدًّا تنفيذها في رأسك، كل هذه الأشياء ليست كافية عندما تراها هناك ظاهرة للعيان. وعلى اللوح، هي مجرد جزء صغير من الكل. ولكن إذا كنت تريد أن ترى هذه المشاهد الرائعة وقد بُعثت فيها الحياة ـ ولديها سبب للعيش ـ فأمامك الكثير من العمل. والآن يبدأ الجزء الصعب.

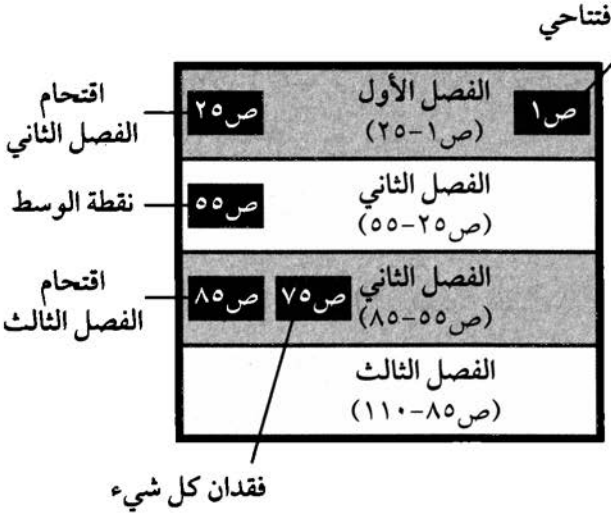
نقاط التحول الرئيسية

البطاقات التالية التي يجب عليك كتابتها هي الوقفات المفصلية في القصة: اقتحام الفصل الثاني، ونقطة الوسط، واقتحام الفصل الثالث. وبما أنك قد حصلت على نسخة من نموذج بليك سنايدر للوقفات، فأنت تعرف مدى أهميته. وعلى الرغم من أنك قد تقارب الأمر بطريقة مختلفة تمامًا، فإنني أحاول دائمًا أن أحدد **نقاط التحول الرئيسية أولًا**.

وعادةً ما أبدأ بنقطة الوسط. وكما نوقشت في الفصل السابق، فهي إما أن تكون متجهة «إلى الأعلى» وإما «إلى الأسفل». فإما أن يصل بطلك (أو أبطالك) إلى انتصار زائف بشكل مدهش في الصفحة رقم ٥٥ وإما هزيمة زائفة ومزلزلة على حدٍّ سواء. وفي معظم الحالات، سيساعدك تعيين نقطة الوسط على تحديد طريقك، فهي بمنزلة القرار الوحيد الذي يجب عليك اتخاذه قبل أن تتمكن من الاستمرار، ويمكن لمعظم الناس أن يحددوا وقفة اقتحام الفصل الثاني. فالتأسيس الذي لديك، والمغامرة، أو على الأقل بدايتها، هما جوهر فكرة الفيلم في رأسك. لكن أين تذهب من هناك؟ نقطة الوسط تخبرك بذلك، وهذا هو السبب في أهمية تحديدها.

ومع تحديد نقطة الوسط، فإنه ليس من الصعب معرفة لحظة فقدان كل شيء، فهي الوجه الآخر لنقطة الوسط. وماذا بخصوص الأشياء التي كانت تتجه «إلى الأعلى» أو «إلى الأسفل» في نقطة الوسط ويمكن قلبها رأسًا على عقب لخلق الصورة المعاكسة؟ وعلى الرغم من أن الأمر قد يستغرق منك بعض الوقت لضبط

كلتيهما، فإنه عليك أن تجرب ذلك. وإذا كنت قد حددت هاتين النقطتين، فإن اقتحام الفصل الثالث يصبح أسهل بكثير. والآن تبدأ سبورتك بتجسيد نفسها. ويجب أن تبدو أقرب إلى هذا الشكل:



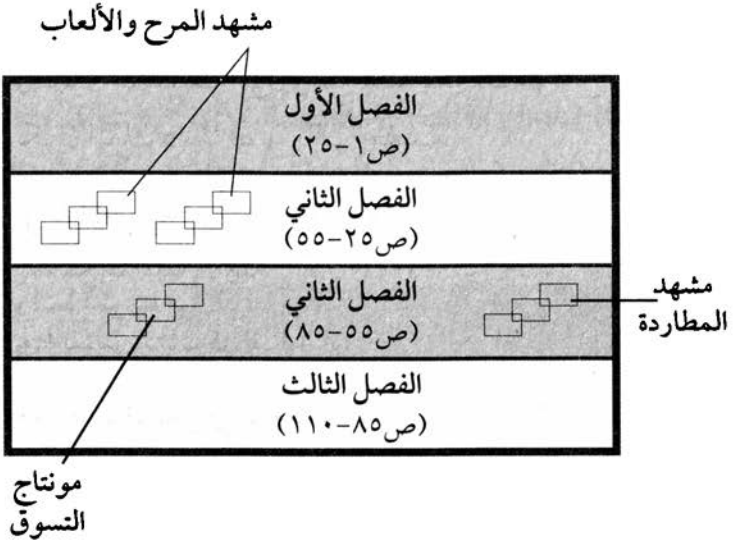
فصول مملة وثقوب سوداء

بالنسبة إليَّ، فإن معضلتي الكبرى تكمن في ميلي إلى استخدام البطاقات لشيء آخر غير وقفات القصة، شيء آخر غير المشاهد الفعلية. وهذا صحيح بشكل خاص في بداية الأمر وأنا أضع وقفة الإعداد وأحداث الفصل الأول. وعادةً ما أعطي نفسي ثلاث أو أربع بطاقات للصفحات العشر الأولى، هذه ثلاثة أو أربعة مشاهد لنقلي إلى وقفة العامل المحفز. ولكني في كثير من الأحيان أجد أمامي سبع أو ثماني بطاقات بأشياء مثل «البطل متهم خطأً بارتكاب جريمة»، إلى جانب

«البطل عازف آلة الساكسفون». حسنًا، هذه ليست مشاهد، بل هي تفاصيل الخلفية الدرامية. وسيُضمَّن محتوى هذه البطاقات في نهاية المطاف في بطاقة واحدة تحمل اسم «تعرَّف إلى البطل»، وتُقدم ضمن مشهد حقيقي يدخل فيه البطل إلى الغرفة ونراه للمرة الأولى.

وكما ذكرت في الفصل السابق، فإن كثيرًا من تفاصيل الخلفية الدرامية، ومزايا الشخصيات وعيوبها، وتفاصيل التأسيس، هي أمور يجب إعدادها. وستنتهي جميع أفكارك الرائعة على البطاقات، وتتراكم هناك مثل سيارات فاخرة متجمعة في الطريق السريع في ساعة الذروة. لا تقلق أبدًا، فسوف يُقلص عددها في النهاية. والمهم هو إخراجها كلها ووضعها على اللوح. هذا هو الوقت المناسب لتجربة أي شيء، والتفكير في كل شيء، ولصقه هناك لمعرفة الشكل الذي يبدو عليه.

والمزيد من الارتباك سيأتي عندما يُوضع تسلسُل المشاهد على اللوح. وعلى الرغم من أن أشياء عديدة مثل «المطاردة» قد تنطوي على العديد من المشاهد، ويمكن أن تتنقل ما بين مواقع داخلية وخارجية، فإنها في الواقع مجرد وقفة واحدة، وما يحدث عادةً هو أن لديك خمس، أو ست، أو سبع بطاقات متسلسلة. حسنًا، سوف تُجمع كلها في بطاقة واحدة في نهاية المطاف، ولكنها الآن ستبدو كالتالي:



وإحدى المزايا الرائعة لاستخدام اللوح هي الطريقة السهلة التي يمكنك من خلالها تحديد النقاط الإشكالية. عندما يكون لديك **ثقب أسود** (مكان في النص السينمائي ليس بإمكانك تحديد كيفية ربط جزء منه بآخر) وتعرف مكانه، لأنه يقف أمامك مباشرة. كل ما عليك فعله هو إلقاء نظرة على اللوح والانخراط في البكاء. وصدِّقني، تلك الثقوب السوداء ستجلس هناك وتسخر منك، ساعة بعد ساعة، يومًا بعد يوم. «ما الخطأ يا بليك سنايدر؟ لا يمكنني معرفة ذلك؟ لديَّ القليل من... مشكلات السيناريو؟»، ولكنك على الأقل تعرف أين هي المشكلة وماذا يجب فعله لملء الفراغات. لديك من تسع إلى عشر بطاقات في كل صف تحتاج إلى تعبئتها. وعليك أن تكون قادرًا على ذلك.

والجزء المضحك حول وضع هذه البطاقات هو: في بداية الأمر، يكون لديك دائمًا فصل ثالث خفيف.

في البداية عادةً ما تكون هناك بطاقتان فقط. واحدة بعنوان «البطل يستنتج ما عليه أن يفعل الآن»، والأخرى «المواجهة».

ها! يقتلني ذلك كل مرة أراه.

وغالبًا ما تستمر في تأجيل إصلاح ذلك.

لا تخف.

في نهاية المطاف فإن هذه المشكلة سيسهل حلها أيضًا. سوف ينغمر ذهنك بالأفكار ويبدأ الفصل الثالث بالامتلاء. وإذا لم يكن الأمر كذلك، فارجع إلى الفصل الأول وانظر إلى تفاصيل وقفة الإعداد والأشياء الستة التي تحتاج إلى إصلاح. هل أتت بثمارها في الفصل الثالث؟

إذا لم تفعل ذلك، فعليك فعله الآن.

ماذا عن القصة ب الخاصة بك؟ وسواء كانت هي قصة الحب الحقيقية أو محور ثيمة الفيلم، فيجب أن تُلبَّى متطلباتها أيضًا. وفي الواقع، كلما فكرت أكثر في ربط جميع الأطراف السائبة، والقصص ج، د، هـ، والمشاهد المتكررة، والثيمات، إلخ، أدركت حجم ترتيب الحسابات الذي يجب أن تفعله في الفصل الثالث. وإلا، فأين يمكن أن يتم ذلك؟ (ماذا؟ هل ستوزع نشرات توضيحية في قاعة السينما؟).

وماذا عن الأشرار؟ هل تخلصت من كل أفراد العصابة وأنت في طريقك للتخلص من رأسهم المدبر؟ هل حصل جميع خصوم البطل على عقوباتهم العادلة؟ هل تغير العالم من خلال تصرفات البطل؟ وسرعان ما تجد الفصل الثالث وقد ازدحم بالبطاقات والأفكار لملء المشاهد النهائية. سيلزم تسع أو عشر بطاقات لفعل ذلك.

أضمن لك ذلك.

الترميز بالألوان

حسنًا، هذا شيء رائع حقًّا. ويهدر كثيرًا من الوقت! لكنه مهم أيضًا. حيث يجب العمل على صياغة ناجحة للطريقة التي تتكشف بها حكاية كل شخصية وتتقاطع مع الشخصيات الأخرى. هذا هو المكان الذي تأتي فيه الحاجة إلى أقلام التلوين: حدِّد رمزًا لونيًّا لكل حكاية. وانظر إلى ما تبدو عليه بطاقات حكاية ميج وهي مكتوبة بالحبر الأخضر مقابل بطاقات حكاية توم المكتوبة باللون الأحمر. وعندما تضعها على اللوح، يمكنك أن ترى بنظرة خاطفة كيف تتكامل القصتان معًا، أو إذا كانتا بحاجة إلى إعادة الكتابة. وهذا سبب واحد فقط لجعلك تتساءل كيف استطعت العيش من دون استخدام هذا اللوح. ورؤيتك للوقفات هناك تجعلك تدرك أي كابوس محتمل سيكتنف حياتك لو حاولت تحديد ذلك كله في أثناء الكتابة، فالنصوص السينمائية عبارة عن هياكل، آلات من المشاعر مصنوعة بدقة الساعات السويسرية، ورؤية حكاياتك بألوانها المميزة منسوجة بعضها مع بعض

تجعلك تدرك مدى أهمية هذا النوع من التخطيط. ويمكنك استخدام الترميز اللوني لأشياء أخرى أيضًا:

- فنقاط القصة التي تتبع الثيمة وتعززها، والصور المتكررة يمكن ترميزها بالألوان.
- ويمكن تتبُّع أقواس الشخصيات الثانوية بالأقلام الملونة الخاصة بك.
- كما يمكنك أن تعطي القصص ج، د، هـ، امتياز الترميز اللوني هي الأخرى.

وبمجرد انتهائك من وضع البطاقات متعددة الألوان في مكانها، يمكنك الرجوع إلى الخلف ورؤية عبقرية التصميم الخاص بك.

والقصد من كل ذلك هو توفير وقتك في نهاية المطاف. فليس هناك ما هو أسوأ من أن تكون في منتصف كتابة السيناريو الخاص بك وتضطر إلى التعامل مع أسئلة حول مواضع كل هذه الأشياء! فرؤية البطاقات وتحريكها على اللوح أسهل بكثير من تحريك مقاطع من كتابتك التي وقعت في غرامها، ومن الصعب جدًّا حينها أن تقتل من أحببت. ولكن من خلال التنظيم أولًا، تكون الكتابة أكثر متعة.

التخلص من «الحشو»

أربعون بطاقة. هذا كل ما سأسمح لك به على اللوح عند الانتهاء. وهذا ما يقرب من عشر بطاقات لكل صف أفقي. وإذا كنت قد انتهيت بخمسين بطاقة، أو عشرين بطاقة، فلديك مشكلة.

على الأرجح سيكون لديك أكثر مما تحتاج إليه. وهذا هو المحك، عندما يتعين عليك فحص كل وقفة ومعرفة ما إذا كان بالإمكان تضمين ذلك الفعل أو النية في مشهد آخر أو حذفهما تمامًا. وكما ذكرت سابقًا، عادةً ما أواجه مشكلات في مناطق معينة، وقفة التأسيس هي وحش بالنسبة إليَّ، وأحيانًا أنتهي بعشرين بطاقة في الصف الأول، حيث يكون لديَّ الكثير لأقوله لكن لا أستطيع، إلى حد الإفراط في محاولة تعويض ذلك. لكنني بعدها أنظر إلى إمكانية حذف هذه الوقفات أو دمجها ضمن أخرى. وإذا كنت صادقًا مع نفسي، واعترفت أنه يمكنني العيش حقًّا بلا بعض الأشياء، فسيبدأ عددها بالتناقص إلى أن أصل إلى تسع بطاقات.

وهذا عدد مثالي.

سيكون لديَّ أيضًا الكثير من المشاهد المتسلسلة، مثل المطاردات أو المشاهد القائمة بذاتها التي تنتشر في كل مكان، ومن السهل تحديدها، ما عليك سوى كتابة مطاردة على هذه المشاهد، بغض النظر عن عددها، وتعامل معها بوصفها وقفة واحدة، وعادةً ما يكون ذلك كافيًا فيما يتعلق بدفع الحبكة إلى الأمام.

وفي المناطق التي أتعثر فيها، مثل المنطقة الإشكالية «وقفة اقتراب الأشرار»، عادةً ما أعطي نفسي بعض المساحة للتراخي. وفي بعض المواضع، حيث أعرف أنني لا أملك جميع الإجابات، أتركها فارغة في بعض الأحيان وأتمنى حدوث معجزة في أثناء عملية الكتابة. ولكن في الجزء الخلفي من ذهني، أعلم أن هذه المناطق لا بد من معالجتها في مرحلة ما. ووضعها في مخطط يتيح لي معرفة مكان وجود نقاط الارتباك.

والآن أصبح لديك ٤٠ بطاقة على اللوح، وتأكدت تمامًا أن هذه هي الطريقة التي تسير بها قصتك، معتقدًا أنك قد أنهيت مهمتك، ولكنك لم تنتهِ بعد، وفيما يلي شيئان مهمان حقًّا يجب عليك وضعهما على كل بطاقة ووضع شروحات لهما بما يرضيك قبل البدء بكتابة السيناريو:

الشيء الأول هو الرمز

+/-

والثاني هو الرمز

><

يجب كتابة هذين الرمزين بلون لم تستخدمه من قبل في أسفل كل بطاقة كما يلي:

داخلي. مقهى - نهارًا
بوب يواجه هيلين بخصوص سرها.

+/- بوب يبدأ آملًا وينتهي محبطًا.
>< بوب يريد أن يعرف السر، وهيلين لا تستطيع إخباره.

والرمز +/ - يمثل التغيير العاطفي الذي يجب تنفيذه في كل مشهد. ولنفكر في كل مشهد بوصفه فيلمًا صغيرًا. يجب أن يكون له بداية ووسط ونهاية. كما يجب أن يحدث شيء ما يتسبب في تغيير النغمة العاطفية بشكل كبير من + إلى ـ أو من ـ إلى +، تمامًا مثل المشهدين الافتتاحي والنهائي للفيلم. ولا يمكنني أن أخبرك بمدى فائدة هذا الأمر في إزالة المشاهد الضعيفة أو تحديد الحاجة الحقيقية إلى حدوث شيء محدد في كل واحد منها، فعلى سبيل المثال: في بداية المشهد يبدو البطل مغرورًا ولديه شعور بالأهمية. فهو محامٍ وقد فاز للتو بقضية كبيرة. ثم تدخل زوجته بأخبار جديدة: الآن، وبعد أن انتهت القضية، فإنها تريد الطلاق. وبوضوح، ما بدأ بوصفه وضعًا إيجابيًّا (+) على المستوى العاطفي بالنسبة إلى بطلك أصبح الآن سلبيًّا (-).

صدِّق أو لا تصدق: يجب أن يحدث تغيير عاطفي مثل هذا في كل مشهد. وإذا لم يكن لديك ذلك، فأنت لا تعرف ما الذي يدور حوله المشهد. لذا، فلا تبدأ بالكتابة قبل أن تتعرَّف على التغيير العاطفي لكلٍّ من البطاقات الأربعين باستخدام رمز +/ - البسيط هذا. وإذا لم تستطع معرفة ذلك، فألقِ بالبطاقة بعيدًا، أغلب الظن أنها ليست بطاقة جيدة. وفي حين يعتقد الكثيرون، مثل روبرت ماكي، أن هذه الرموز يجب أن تكون متعاكسة ونحن ننتقل من مشهد إلى آخر: +/ -، -/ +، +/ -، -/ +، لتقف بعضها في مواجهة بعض في موجة متتابعة من الارتفاعات والانخفاضات العاطفية، فإنني أعتقد أن ذلك أمر

مبالغ فيه، إذ يكفي معرفة أن على كل مشهد أن يبين شيئًا ما وهو يمر بحالة واضحة من التغيير.

والرمز الآخر >< يدل على الصراع. ولفهم ماهية الصراع، أحب دائمًا أن أفكر في مشهد مثل هذا: تُفتح الأضواء، ويدخل شخصان إلى غرفة من بابين متقابلين، ويلتقيان في المنتصف، ويبدآن بالاشتباك، كلٌّ منهما يجاهد لإزاحة الآخر للوصول إلى الباب في الجهة الأخرى من الغرفة: كل واحد يدخل المشهد بهدف ما ويجد عقبة تعترض طريقه، هذاهو الصراع. وسواء كان ذلك جسديًّا أو شفهيًّا أو ببساطة شخصًا يحتاج إلى الدخول إلى الحمام ويجب عليه مزاحمة شخص آخر للوصول أولًا... وإلا! ويجب أن يكون هذا الصراع في ذهنك في كل مرة عندما تتصور كل مشهد. ويمكنك تطبيق كل وضعيات الصراع التي تعلمتها في دروس اللغة الإنجليزية في المدرسة الثانوية: شخص ضد آخر، أو إنسان ضد الطبيعة، أو فرد ضد الجماعة.

وعندما يُفتتح كل مشهد، يجب أن تعرف ما الصراع الرئيسي في هذا المشهد ومَن ضد مَن. فكل شخص، أو كيان، لديه جدول أعمال. ما هو ذلك؟ وكيف يتصادم مع الشخص أو الكيان الذي يجب أن يتخطاه؟ يجب ملء معلومات الرمز >< في أسفل كل بطاقة لكلٍّ من اللاعبين في كل مشهد صراع: ما هي؟ ومَن الذي سيفوز في النهاية؟ وإذا كان الأمر يتعلق بأكثر من شخص أو مشكلة، فلديك صراع فوضوي، وربما يكون مشهدك فوضويًّا أيضًا، صراع واحد فقط لكل مشهد، من فضلك! وواحد هو كثير بما يكفي في الواقع. وبغض النظر أكانت مشكلة كبيرة أم صغيرة،

مادية أم نفسية، فيجب أن تكون هناك. في كل مشهد، كل مرة. وإذا لم تتمكن من العثور على صراع في المشهد، فابحث عن طريقة لخلقه.

والسبب في أهمية وجود الصراع في كل مشهد هو سبب غريزي للغاية، (ها هي هذه الكلمة مرة أخرى). والتفكير بطريقة غريزية، من خلال زرع صراع في كل مشهد، يضمن لك أن تحافظ على انتباه الجمهور. لماذا؟ حسنًا، نحن نحب أن نرى الناس في صراع، الصراعات تلفت انتباهنا: الموت! شخصان يحاولان قتل بعضهما بعضًا. ولماذا معظم الأفلام فيها قصة عاطفية؟ مرة أخرى فالصراع هنا بدائي وجذاب: الجنس! شخصان يحاولان أن يوقعا بعضهما بعضًا في علاقة. كل مشهد يجب أن يكون بهذه البساطة في جوهره حتى تستطيع أن تحصل على انتباه جمهورك وتحتفظ به. وإذا لم يكن لديك لاعبان مناسبان في مباراة الـ> مقابل الـ< التي يمثلها المشهد الخاص بك، فإنك لم تنجز المشهد بعد. ولذلك...

ابحث عن النزاع، أو أعِد تقييمه، أو تخلص منه.

وإذا فعلت ذلك، فلا تبكِ، إنها مجرد بطاقة.

جاهزون للانطلاق...

عندما تفرغ، يجب أن يكون لديك تسع بطاقات في الصف رقم ١، وتسع في الصف رقم ٢، وتسع في الصف رقم ٣ وتسع في الصف رقم ٤. انتظِر! تلك ٣٦ بطاقة فقط. حسنًا، سأعطيك أربع بطاقات إضافية لتلك المشاهد التي أعرف أنه لا يمكنك

العيش من دونها. ضعها في أي مكان تريده، لا يجب أن نبالغ في التدقيق هنا. ولكن ٤٠ هي كل ما تحصل عليه أو تحتاج إليه، ولن تحصل على نقاط لإنجازك اللوح الأكثر اكتمالًا، وبقدر ما هو ممتع اللعب مع هذه البطاقات، وإطلاق الخيال حول مواضع الخمول والتدفق في مسار قصتك، فهناك نقطة يجب عليك أن تسأل نفسك عنها: «هل أنا أعمل في مجال تخطيط الألواح أم كاتب سيناريو؟»، فإذا كان لوحك مثاليًّا للغاية، أو إذا قضيت كثيرًا من الوقت في محاولة تحقيق ذلك، فقد تركت عالم التحضير ودخلت منطقة التأجيل. حسنًا، لا تفعل ذلك.

في الواقع، أحب دائمًا أن أبدأ الكتابة عندما أكون قد اقتربت من الانتهاء من اللوح، وقبل أن يصبح مثاليًّا للغاية. مثل قالب الجيلي الذي لم يثبت تمامًا، يجب أن تبدأ قبل أن يتصلب، عندما أدرك أنني أصبحت منشغلًا أكثر من اللازم بدبابيس التثبيت وبطاقات الفهرسة، أعرف أن الوقت قد حان للتوقف.

بالنسبة إليَّ، دائمًا، السرعة هي المفتاح. أود أن أستوعب ذلك كله لأتمكن من الوصول إلى الكتابة. وبمجرد أن أرتب الوقفات الأربعين وأضع ملاحظاتي بخصوص رمزَي +/ - و>< على كل بطاقة، أعرف أنني قد هيأت نفسي قدر المستطاع بشريًّا. وأصبحت جاهزًا لوضع الدبابيس وبطاقات الفهرسة والأقلام الخاصة بي بعيدًا. والبدء بالكتابة. (وفجأة تصبح الكتابة أمرًا رائعًا!).

والعمل على السبورة مهم. ولكنها خدعة ألعبها مع نفسي، وتدريب على تخزين اللحظات، والإيقاعات، والمشاهد،

وسلاسل المشاهد المتتابعة في ذهني، بما يتيح لي اللعب بهذه العناصر من دون الالتزام بأيٍّ منها. يجب أن أكون دائمًا على استعداد لرميها كلها وأنا أبدأ عملية الكتابة. فكم مرة وصلت إلى مرحلة الكتابة وألقيت كل الأفكار السابقة التي كانت لديَّ؟ وكم مرة وقعت في حب شخصية ثانوية صعدت لتصبح واحدة من الشخصيات الرئيسية على الرغم من أنها لم تُذكر حتى في المخطط الخاص بي؟ حسنًا، الجواب: مرات عديدة. هذا ما يحدث في الواقع. واللوح سيعينك على إعداد ساحة المعركة، والسماح لك باختبار نظرياتك، وإضافة بعض المفاهيم، وتحجيم مفاهيم أخرى.

الكلمات الأخيرة في الموضوع

الحقيقة هي أنه بمجرد أن تكتب تعبير ظهور تدريجي لن تعني لك السبورة شيئًا على الإطلاق. لكني أتمنى أن تظل الأشياء التي حاولت إيصالها إليك متوقدة في ذهنك وباقية معك. وهي: ضرورة اقتحام الفصل الثاني عند الصفحة رقم ٢٥، كتابة وقفتَي نقطة الوسط و«فقدان كل شيء» بطريقة واضحة وحاسمة، والحاجة إلى وجود صراع في كل مشهد. وحتى إذا كانت هذه الأشياء هي كل ما تتذكره عندما تضل الطريق في أثناء كتابة قصتك، فستكون في مكان جيد. ففي بحر من عدم اليقين، من المهم أن تبقى هذه الجزر في الأفق وأنت تبدأ الكتابة.

وقد صُممت جميعًا لتصل بك إلى كلمة النهاية.

والفائدة من وجود هذا الدليل العملي على جدار غرفة عملك هي: إذا ضللت الطريق، وإذا لم تستطع معرفة ما الذي سيحدث بعد ذلك، فيمكنك دائمًا الرجوع إلى اللوح والعودة إلى المسار الصحيح، وأسوأ شيء يمكن أن يحدث في كتابة السيناريو هو عدم الانتهاء. السيناريوهات نصف المكتوبة لن تُباع أبدًا، وهذا أمر لا جدال فيه. والعمل على تخطيط اللوح مقدمًا هو أفضل ضمان بأن ذلك لن يحدث.

اللجوء إلى عميلي السري

بالطبع عندما أكون عالقًا حقًّا، أتصل بمايك تشيدا.

ستسمعني أصرخ: «مااااايك! لا أعرف ما الذي يحدث في وقفة اقتراب الأشرار، هل يمكنك إلقاء نظرة؟»، ثم أرسل إليه ما كتبته عبر البريد الإلكتروني وأذهب لتناول غداء غالي الثمن في مطعم أوروبي في صن سيت بلازا، وأنا واثق بأن شخصًا ما، غيري، ينكب لحظتها مشتغلًا على مشروعي. ومايك هو الشخص الوحيد في هوليوود الذي يقرأ المواد التي ترسلها إليه ويعرف كيفية إصلاحها! سوف يعطيك ملاحظات تفصيلية، وهو أيضًا متذاكٍ متنمر، وذلك أمر يسرني (إذ يبقيني متيقظًا). ولكنك تعلم أنك في ورطة عندما تعود من تناول غدائك الفاخر، وبعد أن غازلت النادلة الأوروبية وشعرت بالرضا، فتتصل به وأول شيء تسمعه هو: «أنت تمزح، أليس كذلك؟».

إذا كنت ترغب أيضًا في الوصول إلى مايك تشيدا للحصول على

مشورة لكتابة السيناريو، فيمكنك ذلك عبر الإنترنت على موقعه *www.mikecheda.com*، حيث يقرأ ويحلل السيناريو الخاص بك مقابل خمسمائة دولار. وأعتقد أن تلك هي صفقة القرن، ودائمًا ما أنصحه بأن يرفع من سعره. ولو سألتني، لقلت إنه يجب أن يتقاضى خمسة آلاف دولار لكل نص. وقد نشرت مجلة «الكتابة السينمائية الإبداعية» تحقيقًا عن مايك أطلقت عليه لقب «الدكتور فيل في كتابة السيناريو»، وهذا لقب أقل في حقه. وبالنسبة إليَّ، يظل دائمًا الشخص الذي علَّمني كل ما أعرفه.

مجانًا.

الخلاصة

الآن وقد أصبحت تعرف كل ما تحتاج إليه عن الفيلم الخاص بك لكي تشرع في كتابة نصك السينمائي، وإذا كنت قد تمعنت طويلًا بما فيه الكفاية للبدء بكتابة فكرتك السينمائية، وذلك عن طريق فعل الخطوات التي اقترحتها، فأنت جاهز الآن لكتابة تعبير ظهور تدريجي.

هل أنت في أوج حماسك؟

يجب أن تكون كذلك. ولكن دعنا فقط نتأكد من جاهزيتك من خلال مراجعة قائمة التحقق من «الاستعدادات للغوص في أعماق البحار»:

١ - لقد أتيت بفكرة بديعة، أقصد رائعة! لديك عنوان رائع، وجملة ملخصة رائعة، وقد اختبرت انطباع ذلك لدى

الأصدقاء والغرباء، وكل واحد منهم متلهف لمشاهدة الفيلم الخاص بك!

٢- لقد أديت واجبك المنزلي فيما يخص النوع السينمائي، وحددت أي نوع من الأفلام يشبه فيلمك، وتعرَّفت على أكثر الأفلام تشويقًا وتفحصت كل فيلم من أفلام هوليوود ذات الصلة التي أُنتجت خلال الأعوام العشرين الماضية، وأصبحت تعرف ما الذي فعله صانعو الأفلام بطريقة ناجحة، وما ارتكبوه من هفوات، والأهم من ذلك: لماذا سيكون فيلمك خطوة إلى الأمام، ويكون هو الشيء نفسه ولكن مختلف. وأنت مقتنع أنك قد توصلت إلى شيء جديد!

٣- لقد اكتشفت البطل المثالي لهذه الرحلة. وتلك هي الشخصية التي توفر أكبر قدر من الصراع في هذا الوضع، ولديها أطول منحنى للنمو عاطفيًّا، كما لديها أكبر قدر من الجاذبية ديموجرافيًّا! لقد قدمت لبطلك هدفًا غريزيًّا، وخصمًا شريرًا حقيقيًّا يترصد لمنعه من تحقيقه!

٤- وأخيرًا، فقد طرقت الفيلم طرقًا، وحددت وقفاته باستخدام نموذج بليك سنايدر للوقفات، ووضعت كل تلك المشاهد العظيمة على اللوح، وجربت عديدًا من الأفكار، والثيمات، والموضوعات، وقلصت كل شيء إلى ٤٠ مشهدًا حقيقيًّا، وفي كل مشهد كتبت ملاحظات حول التحول العاطفي من البداية إلى النهاية +/ - وأطراف الصراع >< .

هل أنت مستعد يا صديقي؟ ما الذي يمنعك من البدء بالكتابة؟

خلال انطلاقتك في كتابة نصك السينمائي، سننتظرك ونشجعك. سنكون كالشخص الذي يقف على سطح المركب ويغذي أنبوب الأكسجين الممتد إليك، أنت الغواص في أعماق البحر، فيما تهبط في أعماق عقلك الباطن. وعليك أن تتأكد أن لديك في حياتك دعمًا مماثلًا من الأصدقاء والأحباء. لأنك عندما تسقط في أعماق قصتك، محاولًا التقاط الأفكار والمشاعر التي تحتاج إليها لإنجاز مهمتك، عليك أن تثق بأن هؤلاء في العالم الحقيقي يدعمونك ويحمون ظهرك. فالمكان غريب هناك في الأسفل! سترى جميع أنواع الأشياء الرائعة والعجيبة، وستكون مندهشًا مما يمكنك التعامل معه، وتُفاجأ بروعة التجربة. لكنها أيضًا تجربة محفوفة بالمخاطر، سيخامرك الشك والقلق، وكما هي الحال في الانحناءات في الطريق، سيؤدي ذلك إلى رؤية أشياء مرعبة لا توجد هناك أصلًا. وللوصول إلى النهاية، يجب أن يكون لديك شخص ما على الأرض تثق به، يدعم جهودك ويعززها.

وسواء كان لديك هذا الوضع في حياتك أم لا، سنكون على السطح في انتظارك، وأتمنى لك التوفيق، فنحن كُتَّاب السيناريو نرغب في رؤيتك تنجح، وتكسب كثيرًا. ونعرف بالضبط ما الذي تمر به هناك ونريدك ألا تقلق. لذا عندما تنزل إلى الظلمة، وأنت مستعد على أفضل وجه، سنتمنى لك صيدًا جيدًا. وبينما ننتظرك أن تصعد، سيأتي الوقت ونتحدث عن بعض الأشياء الممتعة في كتابة السيناريو.

حظًّا سعيدًا، ورحلة موفقة، يا كاتب السيناريو.

تطبيقات

١- خذ نموذج الوقفات من أحد الأفلام التي تفحصتها من النوع السينمائي الخاص بك، واكتب الوقفات على بطاقات الفهرسة. ضع البطاقات على اللوح، أو إذا لم تكن قد ذهبت إلى المكتبة بعد، فجرِّب النسخة المحمولة.

٢- ابحث عن عدد من المشاهد من أفلامك المفضلة وفكِّكها وفقًا لمسارها العاطفي (+/ -). كيف يبدأ المشهد؟ وكيف ينتهي عاطفيًّا؟ هل هذه وقفات عاطفية متعاكسة؟

٣- الآن خذ المشاهد ذاتها واختبِرها لتحديد أطراف الصراع (><) فيها. مَن أو ما القوى المتعارضة على كل جانب من أطراف النزاع؟ مَن الذي يفوز؟ هل تتمتع المشاهد المفضلة لديك في هذه الأفلام بأكبر قدر من التعارض؟ هل الصراع الأشد وطئًا هو الأفضل؟

الفصل السادس
القوانين الثابتة لفيزياء كتابة السيناريو

لقد بدأ الإلهام الحقيقي لهذا الكتاب بأمنية بسيطة: كانت لديَّ مجموعة كبيرة من القواعد المختصرة والسريعة لكتابة السيناريو، وأردت نيل المديح على صوغها في مصطلحات.

ها قد قلتها!

هي مجموعة من القواعد الراسخة التي جمعناها أنا وزملائي من المشتغلين في كتابة السيناريو على مدى سنوات. وعرفت قيمتها جيدًا. فبالنسبة إليَّ، كتابة السيناريو علم كما أنها فن. هي علم قابل للقياس والقوانين التي تحكمه في بعض الأحيان ثابتة لا تتغير، وصالحة لكل وقت. (راجِع ما يقوله جوزيف كامبل).

ومثل أي بحث في مهارات الحكي، فهذه الحقائق تصبح ظاهرة للعيان وأنت تشاهد فيلمًا إثر آخر، وعندما يصبح واحد من هذه القوانين فجأة واضحًا بالنسبة إليك، تتملكك الرغبة في أن ترفع صوتك عاليًا: «وجدتها!»، وأن تثبت رايتك فوقه لتدعي أنه ملكك الخاص.

وبالطبع، فهو ليس كذلك، هذه القوانين لا تُخترع. بل هي حقائق وُجدت قبلك وقبلي بكثير، ومع هذا فإنني أظل مبتهجًا كل مرة يبرز أحدها في قاموسي. أنا أرتجف من فرط السعادة.

تعجبني هذه القوانين الثابتة لفيزياء كتابة السيناريو إلى حد أنني عزمت على تخصيص هذا الكتاب بأكمله للحديث عنها ولا شيء آخر، على أن حس المنطق السليم تدخل. فللوصول إلى هذا الجزء الرائع كان عليَّ أن ألقي الضوء على آلية كتابة النص السينمائي منذ بدايات الفكرة حتى اكتمال تنفيذها، لكي يتسنى لكل قارئ أن يفهم ما أتحدث عنه.

ألستَ سعيدًا لأنني فعلت ذلك؟

وعلى الرغم من أن هذا الجزء بمنزلة الحلوى بالنسبة إليَّ، ثمرة الكريز التي تعلو الكعكة، فإن السبب الأول هو أن بينكم من سيظل راغبًا في تخريب كعكتي. نعم، هنالك البعض ممن سيشكك في قواعدي!

أنتم من النوع الذي لا يرغب في التقيد بالأنظمة، وتريدون صياغة قوانينكم الخاصة بكم. شكرًا جزيلًا. كل ممنوع مرغوب.

أنت تعرف ما أعنيه... كاتب سيناريو!

أقول مرحى للذين يشككون في كلامي! ولكن على الأقل دعوني أفتخر بنفسي قليلًا هنا. دعوني أهرول بطريقة فوضوية متبجحة، وأخبركم عن مقدار ذكائي كوني قد كشفت هذه الأشياء قبل أن تمضوا في سحقها حتى الموت. وجرِّبوا أن تضعوا في حسبانكم أن القيمة الحقيقية لمعرفة هذه القواعد

تتجسد في تمكينكم من تجاوزها. فقبل أن يتاح لبيكاسو اللعب بيديه وقدميه في الرسم التكعيبي، كان عليه أن يصبح أستاذًا في مبادئ الرسم. وذلك أعطاه مصداقية ومكانة. وعليه، فإني أضع بين أيديكم، أنتم البيكاسويين الناشئين، بعضًا من مبادئ كتابة النص السينمائي:

مكتبة
t.me/soramnqraa

أنقذ القطة

قد وجدتُ مشهد إنقاذ القطة، وهو عنوان كلٍّ من هذا الكتاب وقاعدة كتابة السيناريو التي يرمز إليها، أمرًا مثيرًا للجدل إلى درجة مدهشة! وعلى الرغم من أن عديدًا من كُتَّاب السيناريو الذين شاركتهم هذه المخطوطة أبدوا إعجابهم بفرضياتها، فإن القليل منهم عبَّر عن فزعه من هذه الفكرة وعدها أقل أفكاري أهمية. والعديد منهم يعتقد أن مثالي حول مشهد إنقاذ القطة في فيلم *Sea of Love* (كما هو مفصل في مقدمة الكتاب) هو مثال عفَّى عليه الزمن، والنصيحة الأسوأ ضمن مقدمة مفيدة بغض النظر عن تلك النصيحة. ليس هذا فحسب، بل يرون فكرة جعل البطل محبوبًا، فكرة بائسة ومضجرة، وتمرينًا على تملق الجمهور.

وللتذكير، فمشهد إنقاذ القطة هو قاعدة في كتابة السيناريو تقول إن «على البطل أن يفعل فعلًا ما لحظة ظهوره لكي نعجب به، ونرغب في أن نراه ينتصر». ولكن هل يُقصد من ذلك أنه يتعين على كل فيلم أن يتضمن مشهدًا يفعل فيه البطل الخير تجاه رجل ضرير لكي يكسبنا إلى جانبه؟ حسنًا، ليس تمامًا. فذلك جزء من

المقصد. إذن، بالإنابة عن نقادي المغالين في الانتقاد، اسمحوا لي بهذه الإضافة والتذييل:

يقول ملحق «أنقِذ القطة»: «على كاتب السيناريو أن يضع نصب عينيه إيصال مشاهديه إلى وتيرة متناغمة مع معاناة البطل منذ البداية». ولتوضيح ما أعنيه، دعونا نلقِ نظرة على نموذج لفيلم لا يحاول بالتأكيد أن يتملق المشاهدين: *Pulp Fiction*. فالمشهد الأول في هذا الفيلم وبصورة مبدئية يقدم جون ترافولتا وصامويل ل. جاكسون، هما بطلا الحكاية، وهما أيضًا قاتلان مأجوران ومدمنا مخدرات يصففان شعرَيهما بطريقة سيئة للغاية. وكاتب السيناريو كوينتين تارانتينو يفعل عملًا ذكيًّا للغاية عندما نلتقي بهاتين الشخصيتين اللتين على الأرجح لا تبعثان على الإعجاب. فهو يجعلهما خفيفَي الظل، وساذجين. نقاشاتهما حول طريقة نطق مسميات شطائر همبورجر ماكدونالدز في فرنسا تبعث على الضحك وفيها نوع من الطفولة. ولا يسعنا إلا أن ننجذب إلى هاتين الشخصيتين منذ البداية على الرغم من معرفتنا أنهما يستعدان للذهاب في مهمة لقتل أحد ما، فنحن نقف إلى «جانبهما». ومن ثَمَّ فإن تارانتينو يتبع قاعدة «أنقذ القطة»، مدركًا أن أمامه قضية يجب حلها: فهذان الشخصان على وشك ارتكاب فعل قبيح. وفيما يخص ترافولتا، الذي هو إحدى الشخصيات الرئيسية في الفيلم، يتعين على الجمهور أن يُعجب به لكي يشجعه. حسنًا، فنحن نُعجب بهذين المخبولين بعد لقائنا بهما. وهما يتمتعان بخفة الظل. وبدلًا من المخاطرة بفقدان تعاطف المتفرجين فيما لو جعلهما شخصين صعبَي

المراس ومثيرين للقلق وبلا حيوية، فإن تارانتينو بوصفه كاتبًا للنص السينمائي يجعلهما مقبولين.

أنقِذ القطة!

والإشكالية التي تكمن في جعل البطل المضاد مثيرًا للإعجاب، أو جعل أبطال حكايات القصاص العادل محبوبين بما يكفي كي نقف إلى جانبهم، يمكن التعامل معها من خلال قاعدة «أنقِذ القطة»، والقوانين الفيزيائية الراسخة لكتابة السيناريو تفيد بأنه عندما يكون لديك بطل نصف سيئ، اجعل غريمه أكثر سوءًا! وفي متابعة للمشهد الافتتاحي من الفيلم يلجأ تارانتينو إلى هذه الوسيلة. فقبل وصول ترافولتا وجاكسون إلى بيت الضحايا المستهدفين، يستحضر ترافولتا شبح زعيمهما وكيف تعرض تابع بسيط، مثله، للرمي من النافذة فقط لأنه دلك قدم زوجة زعيم العصابة. هذا مثال جيد على قاعدة «أنقِذ القطة»، عندما يكون بطلك بضاعة فاسدة إلى حدٍّ ما، أو لا يثير الإعجاب، فاجعل غريمه أكثر فظاعة. وإذا ظننت أن ترافولتا سيئ، فحسنًا! انظر إلى الزعيم. جون ترافولتا يُعَد دمية مقارنةً مع ذلك الوحش. ومرحى! ها قد عُدلت كفة مَن نحب مقابل كفة مَن نكره بموازين مضبوطة. وليبدأ التشجيع.

ومشكلة الأبطال غير المحبوبين تظهر حتى في الأفلام العائلية اللطيفة. ومثالي المفضل لمشهد إنقاذ القطة، الذي لا أملُّ من تكراره، يأتي من فيلم ديزني *Aladdin*. ففي أثناء تطويرهم لهذا الفيلم الناجح وجد مسؤولا التطوير في ديزني أمامهما مشكلة حقيقية مع عامل الإعجاب في الشخصية الرئيسية. اذهبوا واقرأوا

المادة الأصلية للقصة. فعلاء الدين كما هو مصور في الحكاية الأصلية مجرد شخص أحمق، وغد مدلل وكسول، ولجعل الأمور أكثر سوءًا، فهو أيضًا لص! والحمد لله فلدى ديزني كفاءات من أمثال تيري روسيو وتيد إليوت ضمن فريقها. وهما في رأيي أفضل من يكتب السيناريو في هوليوود اليوم (وأقل من يحصل على المديح والثناء! ائتني بمدير العلاقات العامة الخاص بهما!).

وما ابتدعه هذان الكاتبان الذكيان هو إعطاء علاء الدين مدخلًا للتخلص من هذه الصورة باستخدام مثال تقليدي لقاعدة «أنقِذ القطة». ففي ذلك الفيلم الذي فاقت إيراداته مائة مليون دولار، نلتقي بعلاء الدين للمرة الأولى وهو يسرق الطعام بطريقة ماكرة لأنه، حسنًا... جائع. وبعد مطاردته من قِبل حراس القصر بخناجرهم المعقوفة في أنحاء ساحة السوق (وذلك أسلوب رائع للتعريف بالمكان الذي تدور فيه الأحداث أيضًا بالمناسبة) ينجح في الإفلات منهم. وفي أثناء جلسته في زقاق آمن ليشرع في التهام الطعام المسروق يلاحظ وجود طفلين يتضوران جوعًا. ويا له من رجل! علاء الدين يقدم طعامه المكون من الفلافل إليهما. حسنًا، نحن الآن في صف علاء الدين. وعلى الرغم من أنه ليس سوى ذلك الشخص اللص والعاطل، فإننا نقف في صفه. ذلك لأن روسيو وإليوت قد بذلا الجهد اللازم لجعلنا نتسامح مع قضية هذا البطل غير المتوقع، فنحن الآن نريد رؤيته منتصرًا.

والخلاصة من كل هذا: الاهتمام! فعلى الرغم من أنك لست

مجبرًا على إضافة مشهد في كل فيلم ينقذ فيه البطل قطة، أو يساعد امرأة مسنة في عبور الشارع، أو أن يتعرض لرشاش الماء في زاوية الشارع ليجعلنا نتعاطف معه، فإنه يجب عليك أن تأخذ بأيدي المتلقين في كل الأحوال وتجعلهم في حالة تناغم مع شخصيتك الرئيسية وحكايتك. عليك أن تقضي ما يكفي من الوقت لتؤطر حالة البطل بطريقة تجعلنا نصطف إلى جانبه، مهما كانت طبيعة شخصيته أو أفعاله. وإذا لم تفعل ذلك، واخترت مسار لارا كروفت، وافترضت أننا كلنا سنُعجب بشخصيتك الرئيسية بلا مبرر، فأنت لا تقوم بدورك حقًّا. وعلى الرغم من أن بعض الأفلام تأخذ هذا المنحى وتنجو بفعلتها، فذلك لا يجعل الأمر مقبولًا، أو طريقة جيدة ومسؤولة في الحكي.

هل دافعت عن قاعدتي جيدًا يا زملائي كُتَّاب السيناريو؟

البابا في بركة السباحة

«البابا في بركة السباحة» هي حيلة أكثر منها قاعدة، ولكنها حيلة ممتعة لا أملُّ الحديث عنها، وأراها تُنفذ على الشاشة طوال الوقت. وهي أيضًا واحدة من الخبرات الأولى التي تعلمتها على يد مايك تشيدا، «حريف» كتابة السيناريو.

والمشكلة التي أمامك كالتالي: كيف يمكنني دفن التمهيد؟ والتمهيد هو خلفيات الشخصيات الرئيسية أو تفاصيل الحبكة التي يجب تقديمها للجمهور لكي يتمكن من فهم واستيعاب الأحداث الرئيسية. لكن مَن ذا الذي يريد إهدار وقته في ذلك؟

فهو أمر ممل ويقتل روح المشهد. وهو أسوأ الأجزاء في أي حبكة معقدة.

إذن، ما الذي يفعله كاتب السيناريو الجيد والمهتم؟

حدثني مايك تشيدا عن نص سينمائي قرأه ذات مرة عنوانه «خطة اغتيال البابا» كتبه جورج إنجلوند، وقام بعمل ذكي فيه. فالسيناريو عبارة عن فيلم إثارة، والمشهد الذي نعرف منه تفاصيل القصة التمهيدية هو كالتالي: مندوبون رسميون يزورون البابا في الفاتيكان. ولنحزر مكان الاجتماع؟ بركة السباحة التابعة للفاتيكان. وهناك، نرى البابا مرتديًا لباس السباحة، ويسبح الأشواط ذهابًا وإيابًا فيما تتكشف التفاصيل. ونحن، الجمهور، ربما كنا لا نستمع للتفاصيل من الأصل ـ أو هذا اعتقادي ـ بل تراودنا أفكار مثل: لم أعرف أن هنالك بركة سباحة داخل الفاتيكان، والبابا ليس مرتديًا ملابسه البابوية، إنه... إنه يرتدي ملابس سباحة وقبل أن تتساءل أين غطاء الرأس الخاص بالبابا؟ يكون المشهد قد انتهى.

البابا في بركة السباحة.

تُستخدم حيلة «البابا في بركة السباحة» طوال الوقت، وقد ضمَّنت هذه الحيلة في أحد المشاهد التي أعتز بها كثيرًا. وذلك في سيناريو بعنوان *Drips* أنجزته مع كولبي كار واشترته منا ديزني. وهو فيلم كوميدي (أليس هذا واضحًا؟) يدور حول سباكَين أحمقين يتورطان في عملية لسرقة البترول بدأت أحداثها تحت شوارع حي بيفرلي هيلز بمدينة لوس أنجلوس. وقد غُرر بهما

من قِبل فتاة جميلة، يُدعوان إلى منزل زعيم العصابة حيث يشرح لهما الرجل الشرير العملية، وفي الواقع فهو يشرح لنا مخطط الفيلم، ويوضح مهمة البطلين في تمديد أنابيب إلى بئر بترول قديمة تحت منزله، ومن ثَمَّ ضخ فائض البئر عبر شبكة مجاري المدينة، التي تنتهي في عرض البحر، حيث تنتظره ناقلة بترول تابعة للعصابة. (وهو أمر قابل للتنفيذ، صدِّقوني). ومع هذا فقد جازفنا بفقد انتباه المشاهدين ونحن نفرض عليهم هذا التمهيد الممل على الأرجح.

كيف تعاملنا مع المشكلة؟ بمشهد «البابا في بركة السباحة».

في المشهد، وقبل بدء الاجتماع، قدمنا بطلينا الأحمقين وهما يتنافسان على احتساء الشاي المثلج أمام الفتاة الجميلة التي أُعجب كلاهما بها. ومع حلول وقت بدء الاجتماع، يشعر كلاهما بالحاجة إلى التبول، وبشكل مُلح! والدعابة في المشهد تنبع من جلوسهما متقاطعَي الأرجل في محاولة للإصغاء إلى ما يقوله الرجل الشرير في حين تحيط بهما كل أنواع الصور التي تحفز حاجتيهما إلى التبول. فمن النافذة نرى رشاشات ري العشب تتابع عملها في الحديقة، وكلب الجيران يتبول براحة على الأشجار. وفي الغرفة تصب الفتاة لنفسها كأسًا كبيرة من الشاي المثلج من دورق كريستالي. ورؤية هذه الأشياء تكاد تدفع بطلينا إلى الإغماء من فرط ما يعانيانه، كل ذلك بينما يقدم الرجل الشرير المعلومات الأساسية للعملية.

ها قد مرَّرنا المعلومات... وبطريقة مضحكة.

وفي أفلام أوستن باورز، عمل مايك مايرز عملًا أفضل، حيث أطلق اسم *Basil Exposition* على إحدى الشخصيات التي يتلخص دورها الرئيسي في إيصال الخلفية المضجرة للحكاية إلى رجل المخابرات البريطانية، وإلينا أيضًا. وفي كل مرة يظهر فيها بازل نعرف أننا سنتلقى جرعة إضافية من التوضيحات، ولكننا نستمتع بحقيقة أنهم يعرفون أننا نعرف مقدار مللها، وبأنهم استطاعوا السخرية من هذه الحقيقة.

وهناك العشرات من الأمثلة على حيلة «البابا في بركة السباحة». والآن وقد أصبحت واعيًا (هذا إذا لم تكن تعلم ذلك أصلًا)، فبإمكانك أن تأتي بطرق جديدة في دفن خلفيات الحكاية. وبغض النظر أكان ذلك عبر مشهد الحارسين المضحكين في فيلم *Pirates of the Caribbean*، حيث نتلقى المعلومات الداخلية من جاك سبارو، أو مشهد قفص التدريب على البيسبول في فيلم *A Clear and Present Danger*، فإن حيلة «البابا في بركة السباحة» تقدم لنا شيئًا نشاهده يخفف من معاناة الاستماع إلى ما يجب علينا أن نعرفه.

ويُحقَّق ذلك بطريقة حيوية ومسلية.

حيلة ناجحة. شكرًا لمايك تشيدا.

الهراء المزدوج

«الهراء المزدوج» من الأفكار المحببة إليَّ. وهي قاعدة لا يصح لأحد أن يكسرها، وإن كنا نرى ذلك يحدث دائمًا!

دعني أقُل لك: إنه ولسبب ما، سيتقبل المشاهدون نوعًا واحدًا فقط من السحر في كل فيلم، تلك هي القاعدة. حيث لا يمكنك أن ترى كائنات فضائية تهبط على الأرض من مركبة فضائية ليفترسها مصاصو دماء فتصبح من الموتى الأحياء إضافة إلى كونها كائنات فضائية.

ذلك يا أصدقائي، هو «الهراء المزدوج».

وعلى الرغم من حقيقة أن ذلك يلقي قبقابًا كبيرًا في ماكينة أدمغة المتلقين، وبغض النظر عن أن «الهراء المزدوج» خطأ موضوعي، فإننا نراه يحدث في الكثير من الأفلام.

ومثالي المفضل هو فيلم *Spider-Man*. فهل تساءلت لماذا ذهبت عن طيب خاطر لمشاهدة الفيلم، ليصبح من أكثر الأفلام نجاحًا، ومع هذا لم تعد ترغب في مشاهدته ثانية عندما عُرض في التلفزيون؟

لم يكن ذلك ذنب الممثلين، فنحن نحب توبي وكريستين وويليم. وليس بسبب المؤثرات الخاصة، فالتأرجح من جهة إلى أخرى عبر المدينة باستخدام شبكة عنكبوتية هو أمر رائع. دعني أقُل لك إن اهتمامنا يبدأ بالتلاشي تقريبًا منتصف الفيلم عند ظهور العفريت الأخضر، وتلك هي النقطة التي أفقد عندها حماسي على كل حال.

لماذا؟ بسبب «الهراء المزدوج».

يطلب منا صانعو فيلم *Spider-Man* أن نتقبل نوعين من السحر في فيلم واحد. ففي هذا الجانب من المدينة، هنالك فتى

تعرض للدغة من عنكبوت مشع نوويًا منحته قوى خارقة تجمع بين الانصهار النووي وإفراز الخيوط العنكبوتية. هذا أمر حسن، سنصدق ذلك. ولكن بعد قليل وفي الطرف الآخر من المدينة، يحصل ويليم دافو على نوع من القوى الخارقة من مصدر مختلف تمامًا عندما يتعرض لحادث في المختبر يحوله إلى العفريت الأخضر. إذن، فأنت تخبرني بوجود لدغة من عنكبوت مشع نوويًا بالإضافة إلى حادث كيمياوي، وكلاهما يعطي المصاب قوى خارقة؟ الآن أنا مشوش التفكير! لقد أجهدت قدرتي على الاندهاش. إنهم يحطمون واقعية ذلك العالم الذي طلبوا مني قبل قليل أن أصدقه. كيف يتجرأون على فعل ذلك؟ ومثل «أنقِذ القطة»، فعندما أراهم ينتهكون قاعدة «الهراء المزدوج» فإني أشعر بالغيظ. فذلك عمل يفتقر إلى الإتقان ونتاج مخيلة إبداعية خرقاء. ولكن في عالم مجلات القصص المصورة، فأنت معذور نوعًا ما.

ونجد «الهراء المزدوج» في فيلم ناجح آخر، فيلم لا يمكن أن نمنحه هامشًا من التسامح لكونه مبنيًا على القصص المصورة. ففي فيلم *Signs* للمخرج إم نايت شامالان يُطلب منا تصديق حكاية كائنات فضائية قد غزت كوكب الأرض. وإلى جانب المشهد النهائي المخيب للآمال حيث ينطلق كائن فضائي إلى عمق الفضاء بصحبة مضرب كرة البيسبول (وقد أصبحت عبارة «اضرب الكرة بقوة يا ميريل» من العبارات السيئة المفضلة بالنسبة إليّ)، فالفيلم في الأساس حول الأزمة الإيمانية لدى ميل جيبسون.

«اضرب الكرة بقوة يا ميريل»! كائن فضائي ذو ذكاء خارق قطع سنوات ضوئية ليصل إلى الأرض في مركبة فضائية متقدمة جدًّا يُهزم من قِبل لاعب كرة بيسبول من لويسفيل في فيلم *Signs* للمخرج إم نايت شامالان.

أليس كذلك؟!

في رأيي إن الدليل على وجود كائنات ذكية خارج نظامنا الشمسي يتفوق على كل النقاش حول الإيمان الديني، ألا تتفق معي؟ ولكن صانع الفيلم يطلب منا أن نوفق بين الفكرتين. ويصبح الأمر فوضى عارمة.

أغلب ظني أن شامالان قد بدأ كتابة السيناريو بنوع واحد من السحر ـ الكائنات الفضائية والدوائر الغامضة في الحقل ـ ومن ثَمَّ أدرك أننا قد شاهدنا ذلك من قبل. وفي مسعى لجعل فيلمه مختلفًا، حاول أن يجعله يحمل معاني أعمق، حسنًا، ولكنه بذلك جعله فوضويًّا أيضًا. فما إن تصل الكائنات الفضائية حتى تصبح أزمة الإيمان لدى ميل جيبسون أمرًا مثيرًا للسخرية. هل تريد أن تشهد معجزة؟ فقط انظر من النافذة، الكائنات الفضائية قد هبطت على الأرض يا ميل! فما يطلب منا الكاتب والمخرج أن نعمِل

أذهاننا في مناقشته هو مناظرة حول وجود الإله، وكذلك وجود الكائنات الفضائية الخضراء.

حسنًا، هذان الموضوعان لا يتمازجان بصورة جيدة. لماذا؟ لأننا أمام نوعين مختلفين تمامًا من الخوارق. إنه هراء مزدوج. وإذا وجدت صعوبة في تصديقي فقط استبدِل بكلمة الإله كلمة «الله»، وانظر كيف أجهدت الفكرة عقلك.

لذا، فإذا لم تكن قد صنعت فيلمًا ناجحًا بعد، أو لديك كتاب من القصص المصورة تعمل على اقتباسه للشاشة، لا تحاول استخدام «الهراء المزدوج».

نوع واحد فقط من السحر الخارق في كل فيلم أرجوك.

تلك هي القاعدة.

تمديد الأنابيب

فعل ذلك فيلم *Minority Report* من بطولة توم كروز. وفعله أيضًا فيلم *Along Came Polly* من تمثيل بن ستيلر وجينيفر أنيستون. كلٌّ من هذين الفيلمين أقدم على شيء يخاطر بتعريضه للفشل، وحالما أشير إلى ما يعيبهما، سترون أنهما ربما أقدما على شيء أكثر من المخاطرة. وفي رأيي، حقق هذان الفيلمان نجاحًا أقل مما يجب لأن صانعي الأفلام قد ذهبوا أطول مما يجب. فقد أغفلوا واحدًا من القوانين الثابتة لفيزياء كتابة الأفلام، القواعد التي نعيش بها نحن معشر كُتَّاب السيناريو:

لا يمكن للجمهور أن يحتمل إلا قدرًا محدودًا من «الأنابيب».

ما الأنابيب؟ وما مخاطر تمديد الكثير منها؟ حسنًا، دعنا نلقِ نظرة على فيلم *Minority Report*، وهو فيلم كبير الميزانية يعتمد على عمل آخر للكاتب الراحل فيليب ك. دِك الذي أصبحت تركته الروائية بعد وفاته مصدرًا للعديد من أفلام الخيال العلمي الناجحة مثل *Blade Runner* و*Total Recall*.

وفي فيلم *Minority Report*، فالصنارة التي تمسك بانتباه المتلقين تحمل الطابع المميز الذي عُرف به فيليب ك. دِك. ولكن ملخص الفيلم كاد يقتل القصة الأصلية، حكاية عن مكافحة الجريمة في المستقبل، ونرى بالضبط كيف يتم ذلك في المشهد الافتتاحي، فهناك جريمة قتل على وشك الحدوث، وبما أن توم كروز هو المسؤول عن فريق العمل الذي يراقب الجرائم المستقبلية نراه يقود فريق العمل ويوقف عملية القتل. وفي المشهد التالي، نقفز إلى تفاصيل عن السياسة المتعلقة بكيفية عمل هذا الفريق، ونرى توم يخضع للمساءلة من قِبل كولن فاريل. حتى إننا نلتقي بشخصيات «المستشعرين» الثلاثة الراقدين في حوض مليء بالماء ليتنبأوا بالجرائم المستقبلية. كذلك نعرف من خلال معرفتنا بحياته الشخصية أن توم كروز قد فقد طفله، ويعاني نوعًا ما من إدمان المخدرات. كما نجتمع مع معلم توم (ماكس فون سيدو)، ولا نثق به تمامًا. حسنًا، كل شيء حسن وجيد، ولكن مع مضي الوقت الذي يضع فيه كُتَّاب السيناريو الأنبوب المطلوب لإعداد هذه القصة، فقد نالني

التعب وأصبحت مستنفد القوى! الحكاية مثيرة للاهتمام، لكن ما الهدف؟ وإلى أين تتوجه؟

وبعد طول انتظار تبدأ القصة بالتحرك عندما يتلقى توم آخر الأخبار المستقبلية. ويا للغرابة! فالمجرم المستقبلي هو البطل نفسه. ولعلمه بأن النبوءات لا تخطئ أبدًا، سيتعين عليه أن يكتشف كيف ولماذا ارتكب هذا الخطأ، وأن يمنع حدوث عملية القتل التي يُفترض أنه سيرتكبها. والساعة تبدأ بالدوران، وكذلك نحن. ولكن هناك مشكلة صغيرة واحدة فقط: في اللحظة التي تبلغ فيها الحبكة هذه النقطة، نكون قد شاهدنا أربعين دقيقة من الفيلم! استغرق الأمر أربعين دقيقة لإعداد هذه القصة وتوضيحها للجمهور. استغرق الأمر أربعين دقيقة للوصول إلى الصنارة التي ستجذب انتباهنا، وهي: محقق يكتشف أنه هو المجرم.

قولوا معي الآن، زملائي الطلاب: تلك أنابيب أكثر من اللازم!

في *Along Came Polly* نواجه المشكلة نفسها. فمن أجل أن يقع بن ستيلر، الرجل المطلق الذي يكره المغامرات، في حب الفتاة الطائشة جينيفر أنيستون، يجب على الكاتب أيضًا أن يمد كثيرًا من الأنابيب. فعلينا أن نرى البطل بن ستيلر وهو يتزوج للمرة الأولى، ونتابعه في شهر العسل، ونراه يكتشف عروسه وهي بين ذراعَي مدرب الغطس. من المؤكد أنه فيلم مضحك، وسنتحمل كثيرًا عندما يتعلق الأمر بأي فيلم فيه بن ستيلر، فنحن نحبه! ولكن كاتب السيناريو والمخرج (الرجل نفسه، جون هامبورج المضحك الموهوب) يجازف بتضييع اهتمامنا وهو يقضي الوقت في تقديم الكثير من تفاصيل خلفية القصة ليوصلنا إلى

السبب الذي جعلنا نأتي لمشاهدة هذا الفيلم: بن ستيلر يواعد جينيفر أنيستون.

وفي كلا الفيلمين، فإن تمديد كل هذه الأنابيب ـ وهو أمر ضروري لإعداد القصة ـ يحمل المجازفة بفقدان اهتمامنا نحن المشاهدين، ويقلل من عمق معايشتنا للفيلم. ولأن صانعي الفيلم اختاروا أن يقدموا قدرًا كبيرًا من التفاصيل الدرامية في مرحلة إعداد الفيلم، فقد فقدت الحكاية انسيابيتها وتدفقها.

ولكي أكون صادقًا، لديَّ تحسس مفرط من مشكلة «تمديد الأنابيب». وفي كثير من الحالات أتوقف عن كتابة القصة بسبب طول الأنبوب المطلوب لإعدادها. وفي فيلم *Blank Check* انتهيتُ بقدر من الأنابيب في المقدمة أكثر قليلًا مما ينبغي. فهناك الكثير من الشروحات «التوضيحية» قبل الوصول إلى اللحظة التي يسير فيها بطلنا، بريستون، إلى البنك وفي يده شيك بمليون دولار. هناك الكثير من اللف والدوران، والكثير من الأنابيب. ولم يكن ذلك خطأً قاتلًا، ولكنه كاد يكون كذلك. فهناك نحو نصف وقفة أكثر مما يجب في الفصل الأول، مما قد يفقد المتلقين صبرهم، فكأني أسمعهم يصرخون: ادخل في الموضوع يا هذا!! وبوصفك كاتب سيناريو، يجب أن تكون مدركًا للمجازفة بفقدان اهتمام المتلقي. والخلاصة أنه إذا وجدت نفسك محتاجًا إلى أكثر من خمس وعشرين صفحة للإعداد، فأنت في ورطة. ونحن نسمي ذلك «تمديد الأنابيب»، ويسميه جمهور المتلقين «نريد استعادة ثمن تذاكرنا!».

عندما نتعامل مع مفهوم الإبداع فهناك قاعدة منبثقة من قاعدة «الهراء المزدوج» أسميها قاعدة «المجند البيطري الأسود».

غالبًا ما تقع في غرام عناصر معينة من فكرة الفيلم وتتشبث بها، ولا يمكنك تركها. فتصبح مثل ليني في فيلم *Of Mice and Men* عندما اعتصر الفأر الصغير حتى الموت، فإذا وجدت نفسك في هذا الموقف، فعليك التوقف، وستمكنك قاعدة «المجند البيطري الأسود» من التراجع عن ذلك.

ما قاعدة «المجند البيطري الأسود»؟

سأخبرك من أين أتى هذا المصطلح. في عام ١٩٧٠، الممثل الكوميدي الذي أصبح الآن كاتبًا ومخرجًا أيضًا، ألبرت بروكس، عمل أكثر من محاكاة ساخرة للأفلام لعرضها في برنامج *Saturday Night Live* الشهير. في إحدى أفضل تلك المحاكات، سخر بشدة من قناة «إن بي سي» بسبب سذاجة اختيار البرامج على شبكات القنوات التلفزيونية، أدى بروكس مقطعًا تشويقيًّا زائفًا لعدد من البرامج والمسلسلات التي من المفترض أن تُعرض في موسم الخريف على «إن بي سي».

أحد هذه البرامج كان يحمل عنوان *Black Vet* محاكيًا أسلوب القناة المثير للسخرية: ««إن بي سي»... كن معنا!» ومصحوبًا بمشهد يُظهِر ممثلًا أسود البشرة يلعب دور الطبيب البيطري وهو يتراقص مع الحيوانات في عيادته. لكن لهذا الشخص أيضًا ماضيًا عسكريًّا. والسخرية تظهر حين يعلن صوت المعلق عن عنوان

المسلسل وسطره التشويقي: *Black Vet: He's a veteran and a veterinarian*. حيث إن لفظ *Vet* هو اختصار لكلٍّ من «مجند» و«طبيب بيطري».

مزحة رائعة! ولكنها أيضًا قريبة جدًّا من العروض الحقيقية على التلفزيون الحقيقي. فهناك الكثير مما يثير السخرية فيما يستميت فيه البعض في هوليوود من محاولات لحشر عشرة مكاييل من الهراء في حقيبة لا تتسع إلا لخمسة، لقد وجدتها مقاربة عبقرية. وأنا شخصيًّا لا أنسى هذه النكتة أبدًا. «المجند البيطري الأسود» هي مجرد نكتة، ومع ذلك ستُفاجأ بمقدار تعلقنا بوصفنا مبدعين بأخذ فكرتنا الرائعة والبناء فوقها أكثر بكثير مما تحتمل. مثلنا في ذلك مثل من يتناول كثيرًا من حلوى المرزبان، القليل منها قد يصل إلى آفاق بعيدة فيما يتعلق بالأفكار، لكن الإكثار منها لا يعني بالضرورة أن النتائج ستكون أفضل.

استلهامًا من مسيرتي المهنية، فإن مثالي المفضل في هذا الخصوص يعود لفترة عملي مع شريكي الأول في الكتابة، اللماح الرائد هوارد بركنز. كنا حينها من الكُتَّاب الشباب والنشطين، ولدينا الكثير من الأفكار العظيمة، والكثير من الأفكار السيئة. ولكننا حققنا معًا كثيرًا من النجاحات المبكرة وحصلنا على بطاقات عضوية نقابة المؤلفين الأمريكيين، وكانت خطوة كبيرة إلى الأمام بالنسبة إلينا. ولأننا كنا نعمل في التلفزيون، فقد أتينا بفكرة رائعة لمسلسل تلفزيوني. مسلسل تدور أحداثه في خمسينيات القرن العشرين، حول مغامرات محقق خاص مدرج في القائمة السوداء. وأطلقنا على المسلسل عنوان *Lefty*. هل

فهمت؟ فتلك الكلمة (يساري) تصف انتماءه السياسي، لكنه بدا عنوانًا جافًّا ومستهلكًا. حسنًا، لكننا أنا وهوارد قتلنا الفكرة عندما أصر هو على جعل بطلنا أعسر. ولمَ لا يكون ملاكمًا سابقًا، ملاكمًا سابقًا ويساريًّا؟! وظللت أسأل: إذن، فهو شيوعي، وملاكم سابق، وأعسر؟ وكان هوارد يعتقد أن ذلك أمر رائع. حسنًا، كان رأيي: «لنختر صفة واحدة فقط». وبالنسبة إلى هوارد، كان الأمر يتعلق بحلب الفكرة حتى آخرها. ولم أستطع استيعاب ذلك، على الرغم من أنني عادةً أثق ببديهته بخصوص هذه الأشياء، فهو بارع عندما يتعلق الأمر بتصور المفاهيم المبتكرة وأكثر ذكاءً مني في عرض فكرتنا.

لكن كان الأمر يشبه الإسراف في حلوى المرزبان.

كان ذلك مثل «المجند البيطري الأسود».

لقد سقطنا ضحية التعلق بفكرة جيدة. ومن السهل أن يحدث ذلك، هل يعجبك هذا؟ حسنًا، سيعجبك أكثر إن أضفت مغرفتين إضافيتين منه إلى الطبخة، أليس كذلك؟ حسنًا، نعم، ليس صحيحًا. وحتى يومنا هذا، كلما تحدثت مع صاحبي هوارد، يصر على أنه كان محقًّا بخصوص *Lefty*. أما بالنسبة إليَّ؟ فما زلت غير مقتنع.

على أي حال، إنها قاعدة مهمة لكتابة السيناريو وللإبداع عمومًا: البساطة أفضل. استخدِم فكرة واحدة في المرة الواحدة، أرجوك! فلا يمكنك هضم معلومات أكثر من اللازم أو تكويمها بعضها فوق بعض لجعلها في صورة أفضل. إذا فعلت ذلك ستشوش رؤيتك. إذا وجدت نفسك تفعل ذلك، توقف.

في كثير من الأحيان عندما يتعلق الأمر بالأشرار، ستراهم يظهرون أولًا في مكان بعيد عن بطلنا، ومن ثَمَّ يشرعون في الاقتراب وتضييق الخناق عليه. وفي بعض الأحيان يقتربون ببطء شديد جدًّا، ويشتد الخناق بشكل متكاسل، فتنتابك رغبة في الصراخ إلى الشاشة:

احترِس من تلك الكتلة الجليدية!

حسنًا، أنا أفعل ذلك على أي حال.

هذه هي الطريقة التي يأتي بها «الخطر» نحو بطلك: بـ بـ طـ ء بالغ! بوصة واحدة في السنة. إلى درجة أنك لا تشعر بأي قدر من التهديد مما يُفترض به أن يكون خطرًا محدقًا. وإذا كنت تعتقد أن هذا لا يحدث للمحترفين كما يحدث لأمثالي وأمثالك، فأنت مخطئ. الخطر البطيء يحدث في أفلام جيدة طوال الوقت.

تحقق فقط من بيرس بروسنان في فيلم *Dante's Peak*، وهو واحد من عملين سينمائيين في عام ١٩٩٧ تدور أحداثهما حول الانفجارات البركانية، في محاولة لتوظيف الاهتمام الكبير حينها بنشاط بركان سانت هيلين. وإليكم ما يدور في الفيلم: أترون ذلك البركان؟ سيثور في أي لحظة! هذا كل شيء! ولا شيء آخر. بركان على وشك أن يثور ولا أحد يصدق تكهنات العالم الوسيم بيرس بروسنان، لذلك فنحن نجلس هناك وننتظره لتثبت توقعاته صحتها (فقد شاهدنا المقاطع

التشويقية). حسنًا، وبينما نحن ننتظر بفارغ الصبر حدوث أي شيء، يمكننا على الأقل النظر إلى بروسنان ونقول لأنفسنا: نعم، شون كونري كان أفضل.

وانظر أيضًا إلى داستن هوفمان في فيلم *Outbreak*. هنا لدينا فيلم ممل حقًّا! ففي الأساس، تتعلق المسألة بنوع خارق من فيروس الإيبولا يتفشى في الولايات المتحدة وبمحاولة هوفمان إيجاد العلاج. لكن بينما نحن ننتظر، يتجه ذلك الفيروس ببطء، ببطء، ببطء جدًّا نحونا. إنه فيلم من فئة «الوحش في المنزل» بشكل أساسي، ولذا يتعين عليهم إنشاء «المنزل» وذلك من خلال عزل بلدة صغيرة وإدخالنا، من خلال مشاهد التفاصيل الصغيرة، في حياة الأشخاص الذين يعيشون هناك، لكي يتولد لدينا اهتمام وقلق على سلامتهم. لكننا لا نلتقي بهم إلا في صفحة رقم ٧٥، لكن ما الخطأ في ذلك؟! يجب علينا أن نفعل شيئًا ونحن ننتظر ذلك «الديك الرومي» المكتنز وهو يتحمر، وننتظر داستن وهو يحاول الإمساك بقرد مصاب. وذلك الأمر، إذا أسعفتني الذاكرة، يحدث في حبكة القصة الفرعية د أو هـ من الفيلم... يا إلهي! كيف أُقنع العاملون في هذا الفيلم بالمشاركة؟

تحدث مثل هذه الإطالة حتى في أفلام رعاة البقر. ففي فيلم *Open Range*، يقتل الأشرار صديق كيفن كوستنر وروبرت دوفال في الصفحة رقم ٢٠ تقريبًا، حيث نرى كيفن وروبرت هناك فوق حصانَيهما يتناقشان في كيفية الانتقام من الأشرار وضرورته، يفعلان ذلك على مدى ما يقرب من إممم... ساعة ونصف

تقريباً! وإذا ما تساءلت كيف استُوطن الغرب الأمريكي، فعلى ما يبدو، تم ذلك ببطء شديد.

وانظر، حتى الأذكياء يعتقدون أن خطر الحمم البركانية التي تزحف ببطء باتجاهنا، ربما بحلول يوم الخميس أو نحو ذلك، سيستحوذ على عواطفنا ويستثيرها. لكن انظر لما يحدث، نحن حقًّا لا نهتم.

الخطر يجب أن يكون ماثلاً. والمخاطر يجب أن تكون حقيقية بالنسبة إلى الأشخاص الذين نهتم بأمرهم. وما الذي يمكن أن يحدث لهم يجب إظهاره من البداية لكي تتعرَّف على عواقب التهديد الوشيك. وإذا لم يكن الأمر كذلك، فأنت تنتهك قاعدة «احترِس من تلك الكتلة الجليدية». فيما يلي قائمة بكتل جليدية أخرى تقترب ببطء، أو أنها بعيدة جدًّا، أو غير مهددة، أو مملة:

- لعبة الحلزون المعدني الشريرة.
- القواقع المسلحة بالبنادق الرشاشة.
- رسالة نزع ملكية قادمة من سيبيريا.
- جدة برجل واحدة ومصابة بهوس القتل.
- قطيع من السلاحف الغاضبة.
- سرب من الجراد.

وحتى لو كان لديك عنوان جذاب، فلا تكتب أفلامًا تحتوي على هذا النوع من «الأشرار». حسنًا، ما لم يكن سرب الجراد معدلًا وراثيًّا ويعيش على أكل لحوم البشر!

عندها يمكننا أن نناقش الأمر.

فريضة القوس

«فريضة القوس» هي قاعدة في كتابة السيناريو تنص على أنه: يجب أن تتغير كل شخصية في فيلمك في سياق الحكاية، والشخصيات الوحيدة التي لا تتغير هي شخصيات الأشرار، لكن البطل وأصدقاءه يتغيرون كثيرًا.

وهذا أمر حقيقي.

وعلى الرغم من أنني أكره مصطلح «قوس» لأنه أُفرط في استخدامه من قِبل مديري تطوير الأفلام ومؤلفي الكتب الإرشادية في مجال تأليف السيناريو، فإنني أحب ما يرمز إليه. **القوس** هو مصطلح يُقصد به «التغيير الذي يحدث لأي شخصية من البداية، مرورًا بنقطة الوسط، وصولًا إلى نهاية رحلة تلك الشخصية» (مصطلح آخر من ورش التطوير الذاتي). ولكن عندما يتم ذلك بشكل جيد، عندما نتمكن من رسم مسار النضج والتغيير الذي تمر به كل شخصية في مسار الفيلم، فتلك قصيدة شعر في حد ذاتها. فجوهر ما نقوله هو: إن هذه الحكاية، هذه التجربة، مهمة للغاية، حتى إنها تغير حياة كل المعنيين بالأمر، بما فيهم أنت أيها المتلقي، إذ تؤثر في كل شخص في فلكها. ومنذ الأزل، فكل القصص الجيدة تُظهِر النضج، وترصد التغييرات في جميع الشخصيات.

لماذا ذلك؟

أعتقد أن وجود تغيير الشخصيات على مدار الفيلم ناتج من أنه إذا كانت قصتك تستحق أن تُحكى، فيجب أن تكون لها أهمية

بالغة لدى كل المعنيين. ولذا يصبح من الضروري الاعتناء بصياغة تفاصيل البناء الأوَّلي، والوفاء بوعود ملخص الفيلم لكل شخصية في الحكاية، وتعقُّب مسارها طوال الوقت. ولا أعرف السبب تمامًا، ولكنه دائمًا ما يتبادر إلى الذهن فيلم *Pretty Woman* كونه مثالًا جيدًا لذلك، إذ يمر فيه الجميع بقوس التحولات: ريتشارد جير، وجوليا روبرتس، ولورا سان جياكومو، وحتى شخصية المرشد هيكتور إليزوندو، كلهم تأثروا بمعايشة قصة الحب تلك، وتغيرت شخصياتهم بسببها. الجميع باستثناء الرجل الشرير، جيسون ألكسندر، الذي لم يتعلم شيئًا البتة.

وهذا الفيلم هو واحد من مئات الأعمال السينمائية الناجحة، والمرسومة بعناية، التي تنطبق عليها هذه القاعدة. فجميع الأفلام الجيدة تلتزم بذلك، الأفلام التي تتذكرها، التي تجعلك تضحك وتبكي، الأفلام التي تريد أن تشاهدها مرة ثانية.

تلميح، تلميح.

وبمعنى آخر، فالحكايات تدور حول التغيير، ومعيار نجاح الشخصيات من عدمه يتساوى مع قدرتها على استيعاب التغيير، والأخيار هم أولئك الذين يقبلون التغيير عن طيب خاطر ويرون فيه قوة إيجابية. في حين أن الأشرار هم أولئك الذين يرفضون التغيير، الذين سوف يتكومون جانبًا غارقين في رذائلهم، غير قادرين على الخروج من حال الخسة التي تمثلها حياتهم. فالنجاح في الحياة هو أن تكون قادرًا على التحول. لذا، فالتغيير هو الأساس، ليس فقط في الحكي القصصي، ولكن أيضًا في

معظم الأديان المعروفة في العالم. والتغيير أمر جيد لأنه يمثل ولادة جديدة، ووعدًا ببداية نظيفة.

تلك هي «فريضة القوس».

ألسنا جميعًا نود تصديق ذلك؟

ألا نريد جميعًا القفز في بحر الحياة بعد مشاهدتنا فيلمًا جيدًا؟ ألا نريد أن نخرج من لحظات ضعفنا، ونجرب شيئًا جديدًا، وننفتح على طاقة التغيير الشافية بعد معايشة فيلم يمر فيه الجميع بقوس التغيير؟

بلى، نريد ذلك.

«الجميع يمر بقوس التغيير». هذا هو أحد الشعارات التي أكتبها على وريقة الملاحظات الصفراء وألصقها في أعلى حاسوبي الشخصي كل مرة أبدأ بكتابة نص سينمائي. وقبل أن أجلس للكتابة، أدوِّن ملاحظات حول مسار كل واحدة من الشخصيات في مرورها بقوس التغيير، وذلك بوضع مخطط لقصصهم كما هي في لوح الوقفات الدرامية، وتحديد محطات التغيير لكل شخصية في الحكاية.

ويجب عليك أن تفعل الشيء ذاته.

وإذا ما بدا نصك السينمائي مفتقرًا إلى الحيوية، وإذا انتابك الشعور بأن هناك أشياء لا تحدث في القصة، فقم باختبار سريع لـ«فريضة القوس»، ولاحظ ما إذا كنت بحاجة إلى المزيد لجعل الجميع يتغير وينمو ويتحول.

الجميع، فيما عدا الشخص الشرير.

هنا هو المكان الذي يحق لي أن أتباهى فيه. كما يحلو لي! فانظر، لقد تعلمت هذا الدرس من ستيفن سبيلبرج شخصيًّا. نعم، لقد عملنا معًا. وكانت واحدة من أكثر التجارب فائدة في مسيرتي المهنية. وعندما نتكلم عن القواعد الثابتة في كتابة السيناريو، فهو الشخص الذي يفترض به تأليف هذا الكتاب. ويمكنني فقط إعادة صياغته.

بعبارة أخرى:

«أبقِ الصحافة بعيدًا»، هي القاعدة التي تعلمتها من ستيفن سبيلبرج، في أثناء عملنا على سيناريو بعناه أنا وشريكي جيم هاجين إلى شركة أمبلين ويحمل عنوان *Nuclear Family*. وملخص فكرة الفيلم هو: عائلة تقضي ليلة واحدة في مخيم في أرض مكب نووي سري لتستيقظ في اليوم التالي وقد اكتسب أفرادها قوى خارقة. حكاية العائلة النووية هي من فئة أفلام كوميديا تحقيق الأمنيات. فكل فرد في العائلة له أمنية تحققها قدراته الفائقة: فيكتسب الأب، وهو يعمل مديرًا تنفيذيًّا، القدرة على قراءة العقول، ومن ثَمَّ يقفز راكضًا متجاوزًا منافسه البغيض في منافسات العمل، في حين أن الأم، وهي ربة منزل، تحصل على قوة التحريك الذهني وتصبح أمًّا جبارة تستطيع أن تحرك الأشياء بعقلها. أما ابنهما المراهق فيكتسب القدرة على الانطلاق بسرعة هائلة مثل شخصية فيلم *The Flash*، فيلمع نجمه ضمن فريق كرة القدم في مدرسته الثانوية، في حين أن ابنتهما المراهقة والمتعثرة دائمًا في دراستها، تكتسب عقلًا فائق القدرات وتصبح

مهيأة لنيل أعلى درجة في امتحانات التقدم للمرحلة الجامعية. إنه فيلم خيالي ممتع، وغني بالمؤثرات الخاصة، ولكنه يحمل رسالة أيضًا. ففي النهاية، كل واحد منهم يتخلى عن قدراته الخارقة. فالنجاح الفردي ليس أكثر أهمية من نجاحهم بوصفهم أسرة.

ومع ذلك، وفي أثناء عملية التطوير، أردنا استكشاف كل الخيارات. وعندما اقترحت بسذاجة أنه ربما ينبغي أن نجعل هذه القوى الخارقة تُكتشف من قِبل وسائل الإعلام، وأن نجعل الأسرة محاصرة من قِبل مراسلي الشبكات الإخبارية، قال ستيفن سبيلبرج: «لا»، وأخبرنا لماذا.

ستلاحظ عدم وجود طواقم إخبارية في فيلم *E.T.* وهو يحكي حكاية الكائن الفضائي الذي يأتي إلى الأرض وإلى حياة عائلة اعتيادية تقطن في شارع منعزل. بالتأكيد، لديك سبب جيد لإضافة طاقم الأخبار: لقد أمسكوا بأحدها، كائن فضائي حقيقي وعلى قيد الحياة! وهو موجود هناك ليراه الجميع. ولكن عند إعادة الكتابة مع كاتبة السيناريو ميليسا ماثيسون، اكتشف سبيلبرج أن دعوة الصحافة إلى الحكاية تُنقِص من واقعية الفرضية التي بُنيت عليها الحكاية. فالمحافظة على السر بين أفراد العائلة، يعني المحافظة على السر بينهم وبيننا، نحن المتلقين، يظل السحر حقيقيًّا ومحسوسًا. ولو فكرت في الأمر، فجلب الصحافة في فيلم *E.T.* كان ليفسد الحكاية. ويخطر على البال مصطلح **كسر الحائط الرابع**، وهو المصطلح الذي يعني انتهاك الخيط الرقيق أسفل مقدمة خشبة المسرح الذي يفصل المسرحية عن الجمهور. وجلب الصحافة إلى قصتنا الصغيرة سيكون له الأثر نفسه.

وبالطبع، فذلك ما يميز سبيلبرج وشاكلته عن بقيتنا بمَن فيهم شامالان وشاكلته. «أبقِ الصحافة بعيدًا» هي قاعدة لن تراها أبدًا منتهكة في أفلام شركة دريم ووركس (التي يمتلكها ستيفن سبيلبرج) لكن في فيلم إم نايت شامالان *Signs* (هذا الفيلم اللعين مرة أخرى)، سترى القاعدة وقد كُسرت، وأعتقد أن الفيلم قد عانى بسبب ذلك!

يتحصن ميل جيبسون وعائلته في بيت مزرعتهم في بنسلفانيا، محاصرين من قِبل الكائنات الفضائية. في البداية تظهر الدوائر المحفورة في حقول المحاصيل، ثم تصل الكائنات الفضائية وتحاول اقتحام منزل ميل (لماذا؟ لسنا متأكدين) على طراز فيلم *Night of the Living Dead*. وفي أثناء انتظارنا للهجوم، يرتدي ميل وعائلته قبعات من ورق الألمنيوم ويشاهدون التلفزيون، على شاشة «سي إن إن» يشاهدون الأخبار عن هبوط كائنات فضائية في أماكن متعددة من العالم، وهناك حتى فيديو مخيف لكائن فضائي يهاجم حفلة عيد ميلاد لأطفال في أمريكا الجنوبية.

وكل ذلك يلفت الانتباه. ولكن، ثم ماذا؟ ما علاقة ذلك بحكاية ميل وهو يحاول حماية عائلته من الكائنات الغريبة التي تحوم حول منزله؟ حتى إنني أظن أن تغطية الأخبار تلك تقلل من شدة مأزقهم. فلم يعودوا الوحيدين الذين يمرون به، الكل يعاني مثلهم. ومثلما ذكرنا في مثال سيناريو فيلم *E.T.* فإن جلب الصحافة يفضح «سرنا» الصغير. ويزيحني أنا، المتلقي، خارج الحكاية.

فالنقطة إذن، هي أن تجلب الصحافة بحذر. فما لم تكن القصة

تدور حول الصحافة، وما لم ينطوِ الفيلم على قضية عالمية شاملة لأحداث وشخصيات في جميع أنحاء العالم، ومن المهم للجميع أن يعرفوا عن بعضهم بعضًا، فخذها نصيحة مني... ومن ستيفن سبيلبرج:

أبقِ الصحافة بعيدًا.

الخلاصة

إذن، فأنت تعرف الآن بعض الأساسيات، وإذا كنت مثلي، فأنت تود معرفة المزيد، وتريد ابتكار أساسيات أخرى في طريقك. هذه هي لحظات «وجدتها!» الصغيرة، التي يختبرها المرء بعد أن يكون قد شاهد ملء شاحنة من الأفلام على مر السنين. وفجأة تدرك لماذا تتم الأمور، والسبب في وجود بعض المشاهد حقًّا، ما يعطيك شعورًا بالذكاء. وفجأة تصبح على معرفة بحيل كتابة السيناريو ولديك خبرة في الواقع لفتح الجزء الخلفي من الساعة السويسرية، ورؤية كيف وُضعت التروس معًا بدقة. إذن، هكذا يعمل هذا الشيء! تتفاجأ مفكرًا.

تشعر وكأنك تتعلم أسرار الساحر.

وبمجرد أن ترى هذه الحيل الصغيرة، ستراودك سريعًا الرغبة في تصميم وضعها تحت عنوان ما. هذا هو السبب في أن «أنقِذ القطة»، و«البابا في بركة السباحة»، و«المجند البيطري الأسود»، و«أبقِ الصحافة بعيدًا»، هي وصايا لا تُنسى ـ بالنسبة إليَّ على أي حال ـ ويجب أن تكون كذلك. نعم، إنها متعة المصطلحات

المهنية الرائعة. وهي أيضًا طريقة لأن تظل متذكرًا ما تعلمته. وعندما تجد نفسك تضل الطريق، أو تحاول القفز على قاعدة تود أن تكسرها، فإن هذه الدروس الصغيرة والبليغة تقدم لك تقييمًا فوريًّا لإيجابيات وسلبيات الالتزام بهذه القواعد أو كسرها. وكم من المرات أمسكت بنفسي واقعًا في هذه الأخطاء في أثناء تطوير وكتابة السيناريو! حسنًا، مرات عديدة. ولكن الهدف من كل هذا هو تعلُّم الاختصارات لتوفير الوقت.

فكتابة السيناريو تشبه حل لغز مرارًا وتكرارًا، يمكنك أن تصبح أسرع مع الممارسة. وكلما زاد عدد القصص التي تكتبها، وكلما زادت المخططات التي تكملها، وكلما زادت الأفلام التي تختمها بكلمة النهاية، أصبحت أكثر كفاءة.

وهذه الطرق والمصطلحات المختصرة لا غنى عنها لتوفير الوقت.

تطبيقات

١- تذكَّر بطل فيلم غير محبوب. هل فعل صانعو الفيلم أي شيء للتعامل مع ذلك؟ ما الحيل الجديدة التي يوفرها تطبيق نصائح «أنقِذ القطة» التي يمكن استخدامها لجعل البطل محبوبًا، ولكنها ليست الحيل المعتمدة على الهراء الزائف الذي نرفضه؟

٢- ابحث عن أمثلة في أفلام أخرى تستخدم قاعدة «البابا في بركة السباحة». هل يؤدي دفن التمهيد إلى الإضرار بفهمك لما يحدث في الحبكة أو العكس؟

٣- أصلِح فيلم *Spider-Man*. لنفترض أنك لست مضطرًّا إلى اتباع القصة كما هي في كتاب مارفل المصور الذي كتبه ستان لي، ما التغييرات التي ستُدخِلها على السيناريو لتتخلص من «الهراء المزدوج»؟

٤- بما أنك أُعجبت بفيلم *Signs* للمخرج إم نايت شامالان وتعتقد أنني فقدت عقلي لأني لم أُعجب به، أرسِل إليَّ رسالة إلكترونية على العنوان الموجود في نهاية الفصل الأول واشرح لي نص سيناريو فيلمه الآخر *Unbreakable*، وهو فيلم منافٍ للعقل والمنطق حتى إنه يجعل فيلم *Signs* يبدو مثل فيلم *Battleship Potemkin*. لكن تذكَّر، لقد كنت أعمل على تقوية حجتي طوال الوقت، وما زلت متذمرًا لعدم استرجاعي الدولارات العشرة، قيمة تذكرة دخولي لمشاهدة هذا الفيلم!

الفصل السابع
ما مشكلة هذا الفيلم؟

فعلتها؟

تهانينا!

لقد اتبعت نصيحتي وحضرت واتبعت الخطوات مثل المحترفين، وأخيرًا كتبت «النهاية».

وسواء فعلتها في ٩٠ صفحة أو في ١٣٠، فأنت قد حققت ما نويت أن تفعل: لقد كتبت مسودة فيلم.

أنت مذهل!

لذا، قبل أن نتابع، فلنستمتع لوهلة بمجد نجاحك.

إتمام سيناريو يفصلك عن خمسة من كل عشرة ممن يرغبون أن يصبحوا كُتَّاب سيناريو، ويتحدثون فقط عن كتابة أفكار أفلامهم. لقد رفعت احتمالات نجاحك إلى حد لا يُقاس بقيامك بعملك. سواء كان ذلك السيناريو رقم ١ لك أو رقم ٢١، فأنت قد وضعت علامة نجاح في سجل مواجهاتك التي لا تنتهي مع شياطينك الإبداعية. أنت لم تكتب فقط سيناريو، بل لقد صرت أفضل في هذه الوظيفة، وكل سيناريو تكتبه سيجعلك أفضل فأفضل.

أنا؟ لقد كتبت وشاركت في كتابة ٧٥ سيناريو، بما فيها سيناريوهات تلفزيونية، وعندما أقارن أوائل السيناريوهات التي كتبتها بالتي أكتبها الآن، أستطيع رؤية إشارات لنمو حقيقي في مهاراتي، وأستطيع أن أستمر في التحسن دومًا، وما دمت لا أزال أحافظ على يقيني بأن نصي السينمائي القادم سيكون أفضل ما كتبت حتى الآن، سأظل دومًا متحمسًا لهذه العملية، أعلم أنه لا يوجد احتمال للفشل.

لكن لنعد إليك. لقد انتهيت! ومع أنك الآن أب ـ أو أم ـ فخور، لا يزال هناك القليل من الشك المزعج الذي يراودك بشأن إنتاجك. تعلم أن بعض أجزاء السيناريو لا تعمل، وتفكر سرًّا أن بعض أجزائه بمنزلة كارثة. لكن بعد أن تضع النص جانبًا لأسبوع، وهو ما أنصح به (وأكثر لو تستطيع التحمل)، يمكنك الآن أن تعود إلى وليدك الجميل، وقراءته من البداية للنهاية... وفجأة تُصعق من الذهول.

إنه شنيع!

الشخصيات مسطحة، ولا شيء يحدث، أو يحدث ببطء شديد إلى حد أنك لا تصدق أن مَن كتب ذلك إنسان عادي وليس مختلًّا من نوع ما. ما الذي كنت تفكر فيه؟ أنت لم تنتهِ! بل إنك لم تبدأ حتى بعد! والأسوأ، خصوصًا أنك الآن تعلم الحقيقة المريعة، وأنك تعلم إلى أي مدى أنت سيئ في هذا، أنك لا ترغب حتى في المتابعة. لقد وقعت من قمة جبل جنون العظمة إلى أعماق احتقار الذات.

هل تمكنت من وصف رحلة الصعود والهبوط العقلية التي تمر بها؟

لا بأس، لا تخف، هذا يحدث دائمًا، لا يزال أمامك طريق طويل. لكن قبل أن تنتحر من على حافة لافتة هوليوود، خذ شهيقًا عميقًا. ثمة طرق لتقوية هذا الجنين الهزيل مجددًا، وإعادتك إلى قمة جبل جنون العظمة.

أستطيع مساعدتك على الإمساك ببعض من مكامن المشكلات عندك.

والأمر في الواقع ليس بهذه الصعوبة.

تكمن المسألة كلها في أن تكون أمينًا في تقييمك ومستعدًّا للعمل على إصلاح كل المشكلات. إليك إذن الأماكن المعتادة للمشكلات التي واجهها آخرون، قبل أن تأتي أنت بكثير، وربما تساعدك في إعادة الكتابة.

البطل يقود

أحد الأخطاء الشائعة في الكثير من المسودات الأولية، هو مشكلة **البطل الخامل**. غالبًا ما تكون صعبة الاكتشاف، خصوصًا لو أنك أحسنت فعل كل ما عداها. لقد أجدت بناء حبكة السيناريو، وكل وقفة تحرك القصة قُدمًا، عدا أنك بشكل ما نسيت أن تخبر بطلك بذلك.

بطلك ينجر جرًّا خلال القصة، ويظهر عندما يفترض به أن يظهر لكن بلا سبب واضح. يبدو بطلك بلا حافز، هدفه مبهم، القوة الدافعة التي يفترض بها أن تقوده مفقودة. تخيل كيف سيكون الأمر لو أن المحقق في قضية قتل غامضة يتصرف بهذه الطريقة.

لنسمِّه جوني إنتروبي، لأنه ذو طابع وجودي بلا حافز ولا يبدو أنه سيهتم حتى لو دفعنا له. جوني يأتي، ويتحرك في تفاصيل القضية، لكنه لا يريد أن يفعل ذلك. إنه لا يسأل أبدًا عن الأدلة، بل تُعطى له الأدلة ببساطة. ليس له هدف، إنه موجود لكنه لا يعلم سبب وجوده. شعار جوني: «ما الهدف؟ كلنا سنموت في النهاية على أي حال».

هل هذا يصف بطلك؟

لو كانت الإجابة نعم، فعليك أن تصلحه. لو أن هناك شيئًا واحدًا نعلم يقينًا أنه صحيح، فهو: على البطل أن يكون مبادرًا. هذا هو القانون، لو أن بطلك ليس كذلك، فهو ليس بطلًا.

إليك قائمة تدقيق لترى إن كان البطل بحاجة إلى مزيد من النفخ:

١- **هل هدف بطلك مذكور بوضوح في التأسيس؟** هل ما يريده بطلك واضح لك ولجمهورك؟ إن لم يكن، أو إن كنت لا تعرف ما هدف بطلك، اكتشفه، وتأكد أن هدفه مذكور بوضوح ومؤكد بالأفعال والكلمات على مدار القصة.

٢- **هل أدلة ما سيحدث بعد ذلك تأتي إلى بطلك من نفسها أم أنه يسعى إليها؟** لو حدث كل شيء لبطلك ببساطة، فهناك شيء ما خطأ. لا يجب أن يُعطى لبطلك مصيره على طبق من فضة، عليه أن يجتهد للفوز به في كل خطوة.

٣- **هل بطلك نشط أم خامل؟** لو أنه خامل، فلديك مشكلة. كل شيء يفعله بطلك يجب أن ينبع من رغبة عارمة واحتياجه العميق إلى تحقيق هدفه. لو أن بطلك لا شيء يحركه، أو

يؤجل السعي لهذه الرغبة المُلحة، فستحصل على هاملت، وهذا سيكون جيدًا لو أنك شكسبير، لكنه سيكون سيئًا لو أنك تكتب لفين ديزل.

٤- **هل تخبر بقية الشخصيات بطلك بما عليه فعله أم أنه مَن يخبرهم؟** إليك قاعدة إرشادية ممتازة: البطل لا يسأل الأسئلة، البطل يعرف والآخرون حوله يتجهون إليه بحثًا عن الإجابات، وليس العكس. لو أنك ترى عديدًا من علامات الاستفهام في حوار بطلك، فهناك مشكلة. البطل يعرف، لا يسأل.

تخميني هو لو أن أيًّا من تلك الأشياء له صدى عندك، فبين يديك بطل خامل، والسيناريوهات ذات الأبطال الخاملة تظل ملقاة جانبًا بلا اهتمام. إذن أصلِح نصك، اركل مؤخرة بطلك واجعله ينخرط في اللعبة. هيا، دعنا نرَ بعض مهارات القيادة! هذا ما يفعله الأبطال.

التصريح بالحبكة

ثمة مشكلة أخرى في السيناريوهات المنفذة برداءة: «التصريح بالحبكة»، وهي تشي بوضوح أن الكاتب مبتدئ. تدخل الشخصيات إلى المشاهد وتقول: «أنتِ أختي، تعرفين ذلك!»، و«هذا بالتأكيد ليس مثلما كانت الحال عندما كنت ألعب في مركز ظهير فريق نيويورك جاينتس حتى... وقعت الحادثة». هذا النوع من الحوار: (قلها معي) سيئ! ومع ذلك، أفهم جيدًا لماذا هو موجود.

هناك قصة خلفية وحبكة تحتاجان إلى شرحهما، وليست هناك طريقة لقول ذلك، لذا تلجأ لجعل شخصياتك تقولها من أجلك. وذلك شيء رديء، إنه أحد الأشياء التي تضمن لك أن يلقي القارئ بالسيناريو الخاص بك عبر الغرفة.

السبب الذي يجعل هذه السطور تجعل الشعر على مؤخرة عنقك ينتصب هو أنها غير حقيقية. مَن ذا الذي يتكلم بهذه الطريقة؟ لقد نسيت أن الشخصيات لا تخدمك، بل يخدمون أنفسهم. يجب أن يدخلوا كل مشهد ويتحدثوا عن أهدافهم ويقولوا ما برأسهم، لا عن أهدافك ولا ما في رأسك. عليك أن تكشف عما هم عليه في الواقع وعما يريدون، عن آمالهم وأحلامهم ومخاوفهم، وذلك يكون من خلال الطريقة التي يقولون الكلام بها بقدر ما يكون من محتوى الكلام ذاته. الحوار الجيد يخبرنا عما يحدث في الواقع من خلال ما يمكن أن يُقرأ **بين السطور** بدلًا من معرفته فقط من على السطح. الخفة أفضل، والتصريح بالحبكة يشبه استخدام مطرقة عملاقة، إنه شيء مدمر.

قاعدة «أظهِر، لا تخبر» تُعد من الأشياء التي تساعد مع الحوار السيئ، الذي هو أحد أكثر الأخطاء شيوعًا في سيناريوهات المستجدين. يمكنك أن تتكلم عن علاقة مضطربة بأن تُظهِر الزوج ينظر إلى فتاة صغيرة جميلة بينما يمشي برفقة زوجته في الشارع أكثر مما ستفعل بثلاث صفحات من الحوار عن كيف تسير الأمور معهما في جلسات الاستشارة الزوجية. الأفلام هي قصص تحكيها الصور، لماذا إذن تلجأ للقول بينما تستطيع أن تعرض؟ الصورة أوفر بكثير. أتريد أن تخبر الجمهور عن تاريخ

الرجل في فريق نيويورك جاينتس؟ اعرض عليهم صورة له مع الفريق على حائط شقته، اجعله يعرج (بسبب الحادثة التي أنهت مسيرته الرياضية، فقط لو كانت وثيقة الصلة)، مرِّر المعلومة بإشارات ضمنية. أتريد أن تجعلنا نعرف عن مشاجرة دارت بين شخصين؟ اجعلهما يتحدثان عن أي شيء ما عدا المشاجرة. لو أدرت الحوار جيدًا، سيفهم الجمهور. إنهم أذكى كثيرًا مما تظن.

بالإظهار لا الإخبار، أنت تترك مساحة لشخصياتك لكي يكونوا في أفضل حال، بأن يكونوا فعَّالين، لكلٍّ منهم أجندته الخاصة لوجوده، لا أجندتك أنت.

الحقيقة أن أكثر ما يهم في الأفلام هو ما يحدث، على نحو يجعلنا نعرف الشخصيات من خلال أفعالهم لا من أقوالهم، مثلما في الحياة الواقعية، تتضح الشخصية من خلال الأفعال المتخذة لا الكلمات المنطوقة. المعلومات في الأفلام الجيدة لا تأتي من الحوار، بل تأتي من حيوية وانطلاقة حركة القصة إلى الأمام. عليك أن تفصح عن حبكتك الرائعة وقصتك الخلفية وأنت تتحرك، بل الأفضل ألا تفعل. عليك أن تهتم بما يحدث الآن أكثر مما حدث قبل أن تبدأ القصة. لذا عندما تشعر أنك تنجرف إلى التصريح بالحبكة، لا تفعل. وعندما تظن أنك تتحدث أكثر من اللازم: أظهِر، لا تخبر.

اجعل الشرير أشرَّ

بالإضافة إلى فكرة «البطل يقود»، هناك قاعدة تقول: «على الشرير أن يكون شريرًا بقدر الإمكان». كثيرًا ما يفعل بطلك

كل ما يُفترض به أن يفعل، سيكون فعَّالًا، سيسعى للتغلب على المصاعب وسيفعل أشياء مذهلة، ومع ذلك لا ننبهر. إنه نكرة، شخص عادي، غير بطولي، عديم الأهمية! لا نريد أن نرى نكرات على الشاشة، نريد أن نرى أبطالًا.

لو بدا ذلك مألوفًا، إذن ربما المشكلة ليست في البطل، بل في خصمه، وليس هناك حل سهل لها. ربما عليك أن تجعل الشرير... أكثر شرًّا.

تلك مشكلة شائعة في المسودات الأولى. أعتقد أن ذلك يرجع إلى أننا نود أن نرى بطلنا ينتصر إلى أقصى درجة، إلى حد أننا لا نريد أن نجعل الفوز على الشرير مستحيلًا. لكننا لا يجب أن نحمي بطلنا من الخطر والتحديات، علينا أن نلقي على عاتقه أكثر مما يسعه أن يتحمل. وجعل الشرير أكثر شرًّا يجعل البطل أكبر على الفور. ذلك أحد قوانين كتابة السيناريو الراسخة.

فكِّر مثلًا في جيمس بوند. ما يجعل جيمس بوند جاسوسًا خارقًا ليس الأدوات المتطورة ولا الفتيات ولا السيارة، ما يجعله جيمس بوند هو جولدن فينجر وبلوفيلد ودكتور نو. كم سيكون ٠٠٧ مملًّا لو كان عدوه محاسبًا شريرًا يعبث بالحسابات في البنك المحلي، أين سيكون التحدي في هذا؟ فجأة لم تعد الأدوات ولا السيارة ولا الجاذبية أشياء ضرورية، بوسع جيمس بوند أن يقتفي أثره على الإنترنت وينتهي من ذلك قبل موعد تناوُله المارتيني كل مساء. يحتاج إلى شخص أكبر ليلعب معه، ليجعل بطولته أكبر. يحتاج إلى خصم تكافئ قواه قوته.

في كثير من الأفلام المحكية بمهارة، البطل والشرير يكونان في الغالب نصفين للشخص نفسه الذي يسعى للتفوق، ولهذا السبب يكونان متساويين تقريبًا في القوة والقدرة. كم فيلمًا تستطيع أن تذكره يكون فيه البطل والشرير نصفين للشخصية ذاتها؟ فكِّر في *Batman* (لمايكل كيتون وجاك نيكلسون) و*Die Hard* (بروس ويليس وألان ريكمان) وحتى *Pretty Woman* (ريتشارد جير وجيسون ألكسندر). أليس البطل والشرير في هذه الأفلام هما الجانبان المضيء والمظلم للشخص ذاته؟ أليسا هما الوجهان السلبي والإيجابي للأشعة السينية لروح واحدة؟ عند كلٍّ منهما شيء يريده الآخر، حتى لو أنه مجرد إجابة عن سؤال ما الذي يجعلهما الشخصيات التي هما عليها.

الخلاصة أن البطل والشرير خصمان متكافئان، ويجب أن يتساويا في المهارة والقوة، مع كون الشرير أكثر قوة بقليل من البطل لأنه مستعد لفعل أي شيء كي يفوز، فالشرير في النهاية قد تخلى عن «قيم الأسرة» بحسب التعريف. لا يعني ذلك أن تجعل الفوز على الشرير مستحيلًا، بل اجعله تحديًا يبدو مستحيلًا. لذا لو أن بطلك والشرير ليسا متساويين في القوة، فلتجعلهما كذلك، لكن اجعل الأفضلية للشرير. بعد تصعيد قوة الشرير ومناعته، سيكون على البطل أن يفعل أكثر مما بوسعه كي نُعجب به. وضع الشرير خارج نطاق قدرة البطل على هزيمته يرفع من قدر بطلنا.

مكتبة
t.me/soramnqraa

وهذا شعار آخر من الشعارات المكتوبة على ورقة باهتة ظلت معلقة فوق مكتبي عشرين عامًا. كانت أول قطعة حكمة سمعت بها عن كتابة السيناريوهات، ولا أستطيع أبدًا أن أذكر مَن أخبرني بها.

لكن هذا الناصح المجهول قد أحسن إرشادي منذ ذلك الحين.

أساس قاعدة «دُر، دُر، دُر» هو أن الحبكة لا تتحرك ببساطة إلى الأمام، بل تدور وتتكثف خلال دورانها. ذلك هو الفارق بين السرعة الثابتة والتسارع. والقاعدة تقول: لا يكفي أن تمضي الحبكة قُدمًا، يجب أن تمضي قُدمًا أسرع، وبمزيد من التعقيد، حتى تصل إلى الذروة.

لو أن الأشياء تحدث في فيلمك لكنها لا تثير الاهتمام، إذن فليست لديك إلا مطاردة. إنهم يتحركون من هنا لهناك، لكن لا شيء في هذه المطاردة يستفز أي نشاط خلف مقلتَي عينَي المشاهد، أي في عقله. نحن فقط نشاهد أشياء تحدث، لكن لا شيء هنا جذاب ولا آسِر على نحو إنساني.

وهذا... (مَن سيقولها معي؟) سيئ. بالضبط.

لنأخذ على سبيل المثال فيلمًا صاخبًا مكتظًّا: *The Cat in the Hat*، بطولة مايك مايرز. بغض النظر عن حقيقة أنه من أكثر أفلام الأطفال التي صُنعت غير ملائمة للأطفال، فهو مثال عظيم على كثير من الأشياء تحدث في كل مكان، كم هائل من الأحداث يدور من دون حدوث أي شيء على الإطلاق. إنه متعة بصرية

نشطة من دون حركة إلى الأمام. إنه مطاردة بلا عواقب، يتحركون هنا وهناك، لكني لا آبه ولا أعلم ما الذي أشاهده. هذا يثبت مقصدي، قد يكون لديك كثير من الأفعال وتظل بلا قصة، تتحرك الأشياء إلى الأمام لكن لا يوجد دوران ودوران ودوران.

يجب أن ينكشف المزيد مع كل خطوة من حبكتك، عن شخصياتك وعن المغزى من كل هذه الأفعال، تلك هي الغاية التي ينبغي لك ـ أنت كاتب هذه الحبكة ـ أن تُظهِر تأثيرها في شخصياتك وهي تتابع المضي. عليك إظهار العيوب، والكشف عن خيانات وشكوك ومخاوف الأبطال، والتهديدات التي تواجههم. عليك إبداء القوى والمصادر غير المستغلة، والدوافع المظلمة للأشرار التي لا يعلم البطل بشأنها. أظهِر جوانب جوهرة الحبكة الدوارة، اترك انعكاسات الضوء عليها تبهر أعين الجمهور. لا يجب أن تكتفي الجوهرة بالتحرك بعرض الشاشة، يجب أن تدور وتدور وتدور حتى تسحرنا. اعرض كل ذلك، دع الضوء يستعرض كل أشكاله المتعددة، دعنا نرَ بعض تلك التفاصيل.

الشيء نفسه ينطبق على سرعة الحبكة. يجب أن تحدث الأشياء أسرع بينما تضيق قبضة الشرير على البطل. والضغط الناتج عن القبضة المحكمة للقوى المعارضة للبطل، سينفجر في النهاية في ذروة الفصل الثالث، بتدفق من الطاقة والمشاعر. إن لم تشعر بتكثيف الحبكة بعد المرور بنقطة الوسط والاتجاه إلى النهاية، فعندك مشكلات.

قاعدة «دُر، دُر، دُر» تُذكِّرنا بأن نتسارع لكشف كل شيء بحيوية

بينما نمضي بالحبكة قُدمًا. «دُر، دُر، دُر» تأمرنا بأن نجعل الحبكة أكثر ديناميكية وأقل سكونًا.

لذا، لو أن حبكة نصك تعطيك شعورًا بالسكون أو السطحية، جرِّب أن تنظر إليها من زوايا أخرى، واجعلها تتسارع، ليس فقط إلى الأمام، بل دَوِّرها ودَوِّرها ودَوِّرها.

عجلة ألوان المشاعر

عندما يقولون إن مشاهدة فيلم جيد شيء مثل ركوب قطار الملاهي الأفعواني، هم يقصدون أنك عندما ترى القصة تنكشف أمامك بوصفك أحد أفراد الجمهور، فإن مشاعرك تُعتصر اعتصارًا، تضحك وتبكي وتهيج وتخاف وتندم وتغضب وتيأس وتصبح على شفا خطوة من الانهيار، ثم في النهاية تنتصر بشق الأنفس. وعندما تُضاء الأنوار، تخرج من قاعة السينما مستنزفًا بالكامل.

يا له من فيلم!

سواء كان العمل كوميديًّا أو دراميًّا، يظل اعتصار مشاعر الجمهور هو اسم اللعبة. الأمر كله يدور حول جعلها تجربة شعورية تستخدم كل المشاعر. فكِّر في سبب ذلك، ذهابنا إلى السينما ليس فقط للهروب من الواقع وتعلُّم درس صغير عن الحياة في النهاية، بل أيضًا للمرور بحالة الحلم، حيث الحياة بكل المشاعر المصاحبة لها تُخلق من جديد في بيئة آمنة. علينا أن نعيش الفيلم مثل حلم جميل، علينا أن نجري في مكاننا مع البطل ونحن نائمون، نحتضن الوسادات في مشاهد الحب، ونختبئ تحت

الأغطية خلال الذروة اللاهثة للفيلم، لنستيقظ منهكين لكن منتعشين، معصورين ومرهقين لكن راضين.

لكن فيلمك ليس فيه كل هذا، وماذا في ذلك؟ فيلمك ذو درجة شعورية واحدة؟ لو أنه كوميدي فهو مضحك من البداية إلى النهاية، ما المشكلة؟ ولو أنه درامي فهو مشدود من البداية للنهاية، ما العيب في هذا؟

حسنًا، دعنا ننظر إلى صانعَي أفلام لم أحسب قَطُّ أنني سأشير إليهما في أي كتاب إرشادي: الشقيقان فاريلي. إنهما يكتبان ويُخرِجان أفلامًا كوميدية مثل *Something About Mary* و*Shallow Hal* و*Stuck On You*، ومعروفان بتتابعاتهما البذيئة المضحكة جدًّا. لكن لو أنك تحسب أن كل ما يفعلانه هو الإضحاك فقط، فأنت مخطئ، يعمل هذان الرجلان على المشاعر كلها. تجد في كل أفلامهما مشاهد خوف عظيم، ومشاهد افتقاد عميق، ومشاهد رغبة، ومشاهد ضعف بشري. أفلامهما تنجح لأنها تستخدم كل درجة لون على عجلة ألوان المشاعر، وليست ذات نبرة كوميدية فقط.

يمكنك أن تفعل المثل.

لو أن نصك ذو درجة شعورية واحدة، عد واكسُه باللحم مستخدمًا كل الألوان في «بالتة» ألوانك. أين مشهد الرغبة عندك؟ أين مشهد الإحباط؟ ومشهد الخوف؟ لو كانت تنقصك تلك المشاهد، خذ مشهدًا مضحكًا فقط أو دراميًّا فقط، وحاوِل أن تلعب فيه لتصل إلى أحد الألوان المفقودة. إحدى الطرق المناسبة لفعل ذلك

هي اختيار لون من كل المشاعر المفقودة، والعودة إلى المشاهد ووسم بعضها لتغير الدرجة الشعورية من نوع إلى آخر. خذ هذه المشاهد واستخدِم فيها الأفعال نفسها، والرمز +/ - نفسه، والصراع والنتيجة أنفسهما، لكن غيِّر في كل ذلك لتصل إلى إثارة الرغبة بدلًا من الضحك، أو الغيرة بدلًا من الصراع الدرامي الصريح وتبادل النظرات الحادة. بتنويعك للمشاعر المستخدمة ستخلق تجربة مُرضية بشكل أكبر للجميع.

لا تصدقني؟ اذهب وشاهِد أيًّا من أفلام الشقيقين فاريلي.

«أهلًا، كيف حالك؟ أنا بخير»

الحوار المسطح يحدث حتى في الأفلام الجيدة. لكن نصك لن يصبح فيلمًا أبدًا لو أن لديك تبادلًا حواريًّا مملًّا بلا حياة. وعندما تجد نفسك تقرأ صفحة تلو صفحة من جمل الحشو عديمة الأهمية، اعلم أن عندك مشكلة.

أنت تشعر بالملل.

وهذا... (مستعد؟) سيئ، بالطبع.

«أهلًا، كيف حالك؟ أنا بخير» تخبرنا بمدى إمكانية أن يسود الحوار الملل والسطحية، وكيف يتحول إلى مجرد إضاعة لمساحة على الورق. الحوار المسطح هو الكلام الذي قد يقوله أي شخص، والاحتمالات ترجح أن لو كان نصك مليئًا بالسطور القادمة من الحياة الحقيقية، التي لها صدى حقيقي لكنه صدى ممل، فأنت لم تعمل بجد كافٍ على إحياء

شخصياتك. لأنه لو كان الحوار سطحيًّا، فالشخصيات التي تقوله غالبًا مثله.

الشخصيات الجذابة تتحدث بشكل مختلف عني وعنك. لديهم طريقة في قول الأشياء، حتى أكثر الأشياء عادية، ما يرفعهم فوق العادي. كلام الشخصية هو فرصتك للكشف عنها وإخبارنا عن حقيقة هذه الشخصية بقدر ما يخبرنا ما يقول. الكيفية التي يتحدث بها أحدهم هي شخصيته، ويمكن بها إلقاء الضوء على شكل ماضيه الشخصي وصراعاته الداخلية ورؤيته للحياة.

كل مرة تتحدث فيها شخصية لديك فرصة لإظهار ذلك.

لو أنك لا ترى أن حوارك مسطح، جرِّب تلك الخدعة البسيطة التي تعلمتها من مايك تشيدا. بعدما قرأ أحد سيناريوهاتي المبكرة، صدمني بالأخبار: «كل شخصياتك تتحدث بعضها مثل بعض». بالطبع شعرت بالإهانة، أثار غيظي، وبوصفي شابًّا متحمسًا ضيق الأفق لم أصدق مايك تشيدا. إنه لا يعرف شيئًا.

عندها عرَّفني مايك اختباره البسيط للكشف عن الحوار السيئ: «خذ صفحة من نصك واخفِ أسماء المتحدثين، ثم اقرأ التبادل الحواري بين شخصيتين أو أكثر. أيمكنك تمييز المتحدث من دون رؤية الاسم فوق السطور؟». أول مرة جربت ذلك في مكتب مايك في شركة باري وإنرايت، صُعقت. تبًّا، كان محقًّا. لم أتمكن من تمييز شخصياتي بعضهم من بعض، وحينها وعندها أدركت شيئًا آخر أيضًا: كل شخصياتي تتحدث بصوتي أنا! يجب أن تتحدث كل شخصية في السيناريو الجيد بصوت مختلف. كل

شخصية يجب أن تكون لها طريقة فريدة في قول أكثر المحادثات عادية من نوع: «أهلًا، كيف حالك؟ أنا بخير».

أفضل تجربة تعلمت منها بهذا الخصوص، كانت مسودة أولية من سيناريو يُدعى *Big, Ugly Baby!*، كوميديا عن رضيع استُبدل به كائن فضائي. منحت كل شخصية طريقة نطق مميزة. أحدهم يتلعثم، وأحدهم يخطئ في نطق الكلمات، وآخر من أوكلاهوما متمكن من طريقة سارتر، والوالدان الفضائيان (شخصيتاي المفضلتان) يصرخان على الدوام، أكدت هذه الفكرة دومًا بجعل كلمة واحدة على الأقل في كل سطر لهم مكتوبة بحروف كبيرة! أنت لست بحاجة إلى أن تكون بهذا التطرف في نصك، لكن هذا التمرين جعلني أرى كيف أجعل الشخصيات أغنى (وأظرف عندما تقرأ ما تقول الشخصيات بصوت عالٍ بالمناسبة)، وتعلمت أن «بروزة» حتى أكثر سطور الحوار مللًا من نوعية «أهلًا، كيف حالك؟ أنا بخير» تصبح معبرة عن كل شيء بخصوص الشخصية، وتجعل القراءة أفضل ١٠٠٪.

خذ خطوة للخلف

خضت لتوي عشرة أشهر من إعادة الكتابة. أنا وشريكي شيلدون كنا نعمل على سيناريو من نوع البحث عن الفروة الذهبية، واستغرقنا سبع ـ نعم، سبع ـ مسودات لنصل إلى النتيجة السليمة. أحد أسباب استغراقنا كل ذلك الوقت هو أننا وقعنا في خطأ أوَّلي: لقد خرقنا قاعدة «خذ خطوة للخلف». ليكن في علمك أن هذا يحدث مع الجميع، حتى مع المحترفين.

مثلما ذكرت في الفصل الرابع، قصتنا عن فتى فُصل من المدرسة العسكرية وأُعيد إلى البيت، فقط ليجد والدَيه قد انتقلا إلى بيت آخر من دون أن يخبراه. هكذا يخرج بطلنا الطفل في رحلة على الطريق ويخوض كثيرًا من المغامرات الممتعة ويتفاعل مع أشخاص ويساعدهم، لأنه فتى طيب ولأن الأزهار تتفتح حيثما يحل وتتغير حياة الأغراب أينما يذهب. مشكلتنا كانت أننا خلقنا الشخصية ـ طفلًا لطيفًا يساعد الآخرين ـ ولم نجعل لها مكانًا تذهب إليه. إن بطلنا قد تغير بالفعل، لا يحتاج إلى هذه الرحلة، هو في نهاية الرحلة الشخص ذاته الذي كان في بدايتها، وحل هذه المشكلة، في مسودة تلو مسودة، استغرق دهرًا. في كل مسودة كنا نأخذه خطوة شعورية إلى الخلف كي تعني رحلته شيئًا ما. حسنًا، أبعد قليلًا، طيب، دعنا نُعِده إلى أبعد نقطة في الخلف. يبدو ذلك الآن سهلًا جدًّا، لكن خلال انهماكنا في الأمر لم نستطع أن نفهم ذلك. لم نتمكن من رؤية أننا كنا بحاجة إلى شد بطلنا إلى أبعد مكان ممكن، كي تصبح القصة عن نموه. وصدِّق أو لا تصدق، هذا النوع من الأخطاء يقع طوال الوقت.

يعلم كثير منا أين تنتهي الحال بأبطالنا، ولا نريد أن نجعلهم يمرون بعذاب النمو، فنجنبهم التعرض للألم. لكن مثلما هي الحال في تربية طفل، لا يجب عليك فعل ذلك. على تلك الشخصيات أن تنمو بتلقي الخبطات على أنوفها، وعليك أن تدع هذا يحدث لهم، سواء أعجبك أو لا. في حالتنا، أحببنا أنا وشيلدون بطلنا للغاية، وأردنا أن تنتهي به الحال متفائلًا إيجابيًّا

ومميزًا، لكننا لم نود رؤيته يعاني ليصبح كذلك. هذا كان مثل قراءة الإجابات النموذجية من دون أن نحاول حل أسئلة الاختبار. أردنا الوصول إلى تلك النقطة بشدة، إلى درجة أننا لم نرَ أن الوصول إليها هو القصة. والتعرض للمطبات على طول الطريق يجعل العائد أعظم.

تنطبق قاعدة «خذ خطوة للخلف» على كل شخصياتك. إن أردت أن تُظهِر نمو الجميع والتغييرات في قصتك، عليك أن تشدهم جميعًا إلى نقطة البداية. لا تعلق في نقطة النهاية وتحرمنا متعة رؤية ذلك يحدث للجميع.

هذا ليس إلا مثالًا واحدًا على كيف يجب على الأفلام أن تُظهِر للجمهور كل شيء: كل تغيير وكل نمو وكل الأفعال في رحلة البطل. بأخذ كل شيء إلى أبعد نقطة ممكنة في الخلف، بشد خيط القوس إلى أقصى درجة ممكنة، تصبح رحلة السهم الأقوى والأطول والأفضل. قاعدة «خذ خطوة للخلف» تتأكد مرتين من ذلك.

لو أنك تشعر أن قصتك أو أيًّا من شخصياتك لا تقدم لنا الرحلة كاملة... «خذ خطوة للخلف» وبيِّنها لنا. نحب أن نراها.

عرجة ورقعة عين

أحيانًا في السيناريو، يكون كل شيء على ما يرام، البطل والشرير في أفضل شكل، الحبكة تنفجر وتتكثف بعد نقطة الوسط، والكل يقول حوارًا ممتازًا. كل شيء رائع عدا مشكلة واحدة صغيرة: يبدو أن هناك عديدًا من الشخصيات الجانبية أكثر من

اللازم. يصعب أن تفرق بعضهم عن بعض، القارئ سيخلط بين ذلك الرجل وذاك الرجل الآخر. وهذا يزعجك، أليست الإجابة واضحة؟

الذي حدث هو أنك لم تعطِنا مشجبًا نعلق عليه قبعاتنا لكلٍّ من الشخصيات الحيوية لقصتك. نبرر هذا دومًا بقول: «لا مشكلة، سيحلون ذلك عند اختيار الممثلين»، وعندي لك كلمة واحدة بهذا الخصوص: انسَ. لن ترى اختيارًا للممثلين لو لم يرَ قارئك الشخصيات. لكن هناك طريقة بسيطة لحل هذا:

تأكد أن كل شخصية عندها «عرجة ورقعة عين».

يجب أن تكون لكل شخصية طريقة فريدة في الكلام، لكن يجب أيضًا أن يكون فيها شيء بارز يعلق بذهن القارئ. يجب أن يكون عند القارئ دليل بصري، تذكرة بصرية مستمرة غالبًا تجعله يتذكر الشخصية بشكل أسهل. قد تبدو قاعدة «عرجة ورقعة عين» طريقة سخيفة للتفكير في كيفية ربط السمات بالشخصيات للتأكد من أننا سنتذكرها، لكنها تعمل... لو تذكرت أن تفعلها.

عادةً ما يأتي إدراك أنك بحاجة إلى فعل شيء مشابه من أحد قرائك. أتذكر مثالًا ممتازًا على «عرجة ورقعة عين» وعرفت منه إلى أي مدى يمكن أن تكون أداة بسيطة ورائعة. كنا أنا وشيلدون نكتب فيلمنا سيئ الحظ *Really Mean Girls*، وكان عندنا هذه الشخصية، فتى في شخصية رئيسية معجب بالبطلة، ويقوم بدور «المتحدث بالحقيقة» كلما ظهر، ما يحافظ على البطلة متسقة مع

بوصلته الأخلاقية. إنه فتى ظريف وناضج أكبر من سنه، النوع الذي سيصبح رجلًا واثقًا لاحقًا لكنه الآن «أذكى من مصلحته الخاصة». كان محوريًّا للحبكة، لكنه بشكل ما يصعب تذكُّره على الورق. قرأ مديرنا، أندي كوهين، مسودة تلو مسودة، وظل يتوقف عند الفتى. مَن هو؟ نعم، دوره مهم، لكن ما الذي يجعله مثيرًا للاهتمام؟ حاولنا تغيير الحوار، جعلناه أظرف وأذكى، لكننا ظللنا نتلقى التعليق نفسه.

في النهاية، وجد شيلدون حلًّا رائعًا. عندما نقابل الفتى لأول مرة، وصفناه بأنه يرتدي تيشيرتًا أسود ويربي مثلثًا صغيرًا من الشعر في ذقنه. ناسبه ذلك جدًّا، وبين سعيه لأن يبدو «روش» وأكبر سنًّا من الداخل وغير قادر على التعبير عن ذلك على نحو كامل في هيئته، ومع كل ظهور له أشرنا إلى هيئته. أعطينا السيناريو لأندي، ونادانا ليخبرنا أنه لا يعرف ما الذي فعلناه لكن شخصية الفتى باتت بارزة جدًّا له الآن، قفز الفتى خارجًا من الصفحة وعلِق في ذهنه. في النهاية لم نفعل إلا أقل القليل، كان الفتى نفسه، لكننا فقط أعطيناه «عرجة ورقعة عين».

وشكَّل ذلك فارقًا هائلًا.

هل هذه الأداة «مزيفة» أو «مخادعة»؟ لا، إنها كتابة سيناريو، هكذا تكون الصنعة. لذا عندما تجد نفسك مع شخصية أو عدة شخصيات غير مميزة تضيع في الزحام، جرِّب أن تقول ما أقوله الآن طوال الوقت:

أعتقد أن هذه الشخصية تحتاج إلى «عرجة ورقعة عين».

هل هو بدائي وغريزي؟

استخدمت تعبير «بدائي» على مدار هذا الكتاب. بالنسبة إليَّ هو معياري في كلٍّ من وضع السيناريو وإصلاحه في الوقت نفسه. «هل هو بدائي؟»، هو سؤال أسأله من بداية أي مشروع إلى نهايته، وجعل المشروع أكثر بدائية هو اسم اللعبة. أن تسأل «هل هو بدائي؟» أو «هل يمكن أن يفهمه رجل كهف؟» يعني أن تسأل إن كنت تصنع رابطًا مع المستوى الأعمق عند الجمهور. هل ترتكز حبكتك على دافع غريزي مثل النجاة أو الجنس أو حماية الأحباء أو الخوف من الموت؟ هدف كل شخص في أي فيلم يجب أن يتصل جذره بشيء أساسي إلى هذه الدرجة، حتى لو بدا على سطحه أنه يتعلق بشيء آخر. بجعل ما يحفز شخصياتك أكثر غريزية، أنت لست فقط ترسخ كل ما يحدث بأساسات متصلة جوهريًّا، بل أنت أيضًا تيسر من بيع قصتك في جميع أنحاء العالم.

فكِّر في الأمر.

أي شخص في الصين يفهم قصص الحب. الكل في أمريكا الجنوبية يفهم *Jaws* و*Alien*، لأن ثيمة «لا تتركهم يأكلونك» هي ثيمة غريزية... حتى من دون الحوار الذكي.

لكن الشيء نفسه ينطبق على إصلاح الشخصيات الفرعية أو الحبكات الجانبية في سيناريو لا يعمل. هل هذه الشخصيات تحركها دوافع بدائية؟ هذه طريقة أخرى لقول: هل هذه الشخصيات تتصرف مثل بشر يمكن التعرف إليهم؟ يجب أن يكونوا كذلك في جوهرهم، وإلا فأنت لا تخاطب مسائل غريزية.

لنقُل إن عندك فكرة ثرية متحذلقة: سماسرة بورصة يعبثون بسوق السندات العالمية. ممتاز، مثير للاهتمام جدًّا. لكن مهما كانت الحبكة، عندما تجعل رغبات كل شخصية في جوهرها أكثر بدائية، تصبح فجأة راسخة في الواقع وبوسع الجميع فهمها، فجأة لم تعد قصة عن سماسرة البورصة، بل عن بشر يحاولون النجاة.

إليك الدوافع البدائية في قصص بعض الأفلام الناجحة:

- الرغبة في إنقاذ عائلة المرء (*Die Hard*)
- الرغبة في حماية بيت المرء (*Home Alone*)
- الرغبة في إيجاد حبيب (*Sleepless in Seattle*)
- الرغبة في الانتقام (*Gladiator*)
- الرغبة في النجاة (*Titanic*)

كلٌّ منها احتياج بدائي، وربما من الأفضل أن يُرى بوصفه احتياجًا بيولوجيًّا أو توجهًا غريزيًّا. الرغبة في كسب اليانصيب هي في الواقع رغبة في الحصول على مزيد من الطعام ومزيد من الزوجات، لصنع مزيد من الأبناء، للقدرة على التكاثر وقت الحاجة. الرغبة في الانتقام هي في الواقع رغبة في القضاء على حامل شفرة جينية منافسة ودفع شفرتك الجينية إلى الأمام. الرغبة في البحث عن والد المرء أو طفله هي في الواقع رغبة في تعزيز الشفرة الجينية الموجودة والدفاع عنها، والنجاة.

قد تظن أن قصتك تدور حول شيء أكثر «تعقيدًا» من هذا، لكنها

ليست كذلك، في جوهرها يجب أن تكون حول شيء له صدى في مستوى رجل الكهف.

باختصار: عندما تتردد، اسأل: «هل هو بدائي؟».

الخلاصة

أنت الآن قد رأيت كيف تُراجِع عملك جيدًا باستخدام قواعد بسيطة. لو نصك يعطي إحساسًا بأنه مسطح، أو أنك تتلقى من القراء تعليقات لا تستطيع تحديد المشكلة بالضبط لكنها تعلم أن شيئًا ما خطأ، إليك سبعة محفزات تفكير سهلة ستساعدك على إيجاد نقطة الضعف.

وإصلاحها.

اسأل نفسك هذه الأسئلة، اختبار «هل هو تالف؟»:

١- هل بطلي هو مَن يقود الأفعال؟ هل هو فعَّال في كل مراحل اللعبة وتحفزه الرغبة أو الأهداف؟

٢- هل شخصياتي «تحكي الحبكة»؟ هل أقول أشياء من النوع التي قد يقولها كاتب روايات على لسان شخصياتي، بدلًا من أن أترك أفعال السيناريو تقولها؟

٣- هل الشرير عندي شرير كفايةً؟ هل يوفر للبطل النوع المناسب من التحدي؟ هل ينتمي كلاهما إلى هذا الفيلم؟

٤- هل تتحرك حبكتي أسرع وتتكثف بعد نقطة الوسط؟

هل ينكشف المزيد عن البطل والشرير عندما نصل إلى نهاية الفصل الثالث؟

٥- هل نصي ذو نبرة شعورية واحدة؟ هل هو دراما بالكامل أو كوميدي بالكامل؟ كله حزن؟ كله إحباط؟ هل يبدو وكأنه يفتقر إلى استراحات شعورية؟

٦- هل حواري مسطح؟ هل بعد القيام باختبار الحوار السيئ يتضح أن كل الشخصيات تتحدث بالطريقة نفسها؟ هل أستطيع تمييز شخصية من أخرى فقط من خلال طريقة حديثها؟

٧- هل الشخصيات الثانوية تبدو متمايزة عن بعضها بعضًا، ويسهل التمييز بينها من هيئتها في عين الخيال؟ هل لكلٍّ منها طريقة كلام وهيئة وأسلوب فريدة؟

٨- هل تبدأ رحلة البطل في أبعد نقطة بداية ممكنة؟ هل أرى رحلة النمو الشعوري للبطل في هذه القصة كاملة؟

٩- هل هي بدائية؟ هل شخصياتي في جوهرها متصلة برغبات غريزية، مثل أن تحب وأن تنجو وأن تحمي العائلة وأن تحقق الانتقام؟

لو ألحت عليك أي شكوك تجاه أيٍّ من المذكور أعلاه، فأنت الآن تعلم ماذا تفعل. معك الأدوات التي ترجع بها لتصلحها، لكن هل ستفعل؟ ذلك هو السؤال. خذ هذه النصيحة: عندما تراودك الشكوك، افعلها. لو أن المجموعة الأولى من قرائك وجدوا مشكلات في نصك، فعلى الأرجح سيفعل الجميع أيضًا. لا تكن كسولًا، لا تقل: «لا بأس، لن يلاحظ ذلك أحد»، لأنهم سيفعلون.

من الأفضل لك أن تكون رائعًا الآن وتستجمع شجاعتك لتصلح أخطاءك، قبل أن يقع نصك على مكتب ستيفن سبيلبرج.

إنك تنال فرصة واحدة لتقديم انطباع أوَّلي. حاوِل أن تتجاوز علاقة الحب بينك وبين نفسك وعملك (يعلم الرب أني وقعت في حبهما آلاف المرات!) وافعل ما عليك فعله. هذا ما يفرق المحترفين عن الحالمين، الصوت المُلح الذي يقول: «هذا مقرف»، والصوت الناضج المحترف الذي يرد عليه على الفور: «وأعلم أن بوسعي إصلاحه».

تطبيقات

١- عد إلى قائمة أفلام فئتك المفضلة، واختر واحدًا منها تشعر بأنه ضعيف، وطبِّق عليه اختبار «هل هو تالف؟»، وجرِّب لترى إن كان يمكن تحسينه.

٢- خذ فيلمًا آخر من القائمة وافحص العلاقة بين البطل والشرير. جرِّب اختبار هذه العلاقة بجعل الشرير أقل قوة أو عاديًّا. هل هذا التغيير البسيط يجعل البطل أقل إثارة للاهتمام أيضًا؟

٣- حاوِل أن «تحكي الحبكة» في الحياة الواقعية. اذهب إلى حفلة أو قابِل مجموعة من أصدقائك، وقل: «أنا سعيد بأني كاتب سيناريو وُلد في شيكاغو»، أو «يا إلهي، لقد كنت صديقي لعشرين عامًا منذ أن تقابلنا في المدرسة الثانوية!»، وانظر كيف تكون ردود الأفعال على هذا النوع من الحوار.

الفصل الثامن

آخر ظهور تدريجي

ها قد وصلنا إلى ختام حديثنا عن كتابة السيناريو.

لقد ناقشنا كثيرًا من الموضوعات المتعلقة بالكتابة، وبينما أنا أكتب هذا الكتاب، وأعمل على سيناريوهات خاصة بي، حدث الكثير في أرض هوليوود:

- الأجزاء التالية من أفلام مختلفة لاقت نجاحًا متباينًا.
- العديد من أفلام السلاسل المبيعة سابقًا نجحت نجاحًا ملحوظًا، لكن بعضها مات ميتات بائسة.
- استراتيجية الافتتاح الضخم في أول أسبوع عرض للأفلام (أكثر من ٣٠٠٠ دار عرض) ـ حتى لو سيُرفع فيلمك من ٧٠-٨٠٪ من تلك الدور في الأسبوع الثاني ـ لا تزال تحقق أغلب إيرادات الأفلام، ما يؤكد أن هذه الاستراتيجية سوف تستمر.
- الأفلام العائلية تفوقت على كل أنواع الأفلام الأخرى، وهي حقيقة بديهية يقابلها المتحذلقون ذوو الحلل الفاخرة بالصوت المتردد لـ... صرصور الحقل (يصعب أن تبدو جذابًا في حفلة كوكتيل وأنت تصنع... إحم... أفلامًا لكل أفراد الأسرة).

باختصار، هذا أكثر من مجرد أن يكون وقتًا مثيرًا للاهتمام، هذا وقت الازدهار، وكأنه وقت حمى التنقيب عن الذهب. والأهم أن تعرف أن هذا لا يزال عملًا يدر ربحًا عاليًا ومليئًا بالأسباب التي تدعو إلى الاستثمار في مواهب جديدة. لذا إليك الأخبار الجيدة والأخبار السيئة التي تتعلق بنصك التجريبي الذي لم تضمن بيعه بعد.

الخبر الجيد هو: لدى الاستوديوهات المنتجة المال لشراء نصوصك. والافتقار إلى النجاح الساحق في عالم السلاسل المبيعة سابقًا يُفترض أنه يشير إلى أنهم بحاجة إليك. يجب عليهم أكثر من أي وقت مضى أن يشتروا أفكارًا أصلية، لذا شراؤهم لنصك تصرُّف منطقي.

الخبر السيئ هو أنهم سينسبون كل النجاح إلى أنفسهم. الدعاية الذكية، الحسابات الأفضل، التحكم الأكثر في تحويل الأفكار إلى أفلام، هكذا فعلوها دائمًا يا سيداتي وسادتي! أحباب الله مديرو الاستوديوهات! الذين يدعون كي تشرق الشمس، ويفترضون أن دعواتهم هي ما جعلت الفجر يأتي.

لكن لا تدع هذا يُثنِك. لو أن هناك شيئًا واحدًا يُفترض أنك تعلمته من هذا الكتاب، فهو أن بيع سيناريو الآن يرتبط جدًّا بأن تفكر في نصك وكأنه «خطة عمل» أكثر من ذي قبل. لو أن لك نهجًا إبداعيًّا، فأنت أيضًا يمكنك أن تبيع لهوليوود، ولو أنك فعلت، فلديك مستقبل لامع. جملة مُلخصة جذابة وعنوان ذكي كفيلان بأن يلاحظك أحدهم، وسيناريو محكم البناء سيبقيك في اللعبة، ومعرفة كيف تصلح نصك ـ وأي نص آخر قد يعرضه عليك

أحدهم ـ سيعطيك صنعة. لو تمكنت من احتياجات الوظيفة المشروحة في هذا الكتاب، ستفوز في هذه اللعبة.

لكن هل نحن نستبق الأحداث؟

ربما تسأل الآن: كيف أصل إلى الأبواب في الأصل؟

الطموح في مواجهة القدر

قبل أن تنتهي أول حصة من الفصل الدراسي، لا مناص من أن أتلقى ذلك السؤال الذي يضطرم في عقل كل كاتب سيناريو:

«كيف أحصل على وكيل أعمال؟».

هل ستصدقني لو قلت لك إن الأمر كله حظ؟ هل ستصفني بالجنون لو نصحتك ألا تقلق بشأن الموضوع، وأنه سيحدث عندما يحدث؟ غالبًا لن تصدقني. لكن ربما يرجع ذلك إلى أنني مرتاح جدًّا تجاه موضوع كيف أبيع نفسي. أنا شخصيًّا أحب التسويق لنفسي ولنصوصي. لست خائفًا من رفع سماعة الهاتف، ومقابلة شخص ما في حفلة، والاتصال به فعلًا في اليوم التالي (لو أنه منحني الكارت الخاص به)، أو الاحتيال على أصدقائي ليقدموني إلى الناس الذين أحسب أنهم سيحبون مقابلتي.

أعتقد أن لديَّ ما أقدمه. أحب العمل وأحب مقابلة الناس في إطاره. وأسوأ ما يمكن أن يحدث، بحسب ظني، أن يقول أحدهم: «لا».

إليك إذن قصتين عن كيف وصلت إلى أول وكلائي. إحداهما توضيح للطموح والأخرى مثال على القدر.

حصلت على وكيلي الأول بالإصرار الشديد. كنت قد كتبت وأنتجت مع أصدقائي حلقة تجريبية لبرنامج تلفزيوني يُدعى *The Blank Show*. وهو محاكاة ساخرة لظاهرة تلفزيون الكابل التي كانت وقتها جديدة. أنتجناها بأقل القليل، وما إن انتهينا منها لم نعرف ماذا نفعل بها. تطوعت بالعمل على تسويقها بنفسي. جئت إلى لوس أنجلوس، وقدمتها إلى التلفزيون العام، ونلت تعهدًا بعرضها في يوم وموعد محددَين. ثم ظللت أهيم على وجهي لأسابيع في الجانب الغربي من لوس أنجلوس (حيث افترضت أن المنتجين يعيشون) موزعًا منشورات تعلن عن يوم وساعة عرض البرنامج. في النهاية عُرضت الحلقة ليلة يوم أحد، وفي صباح الاثنين جاءتني مكالمة من الشريك المنتج لبود فريدمان، مؤسس مسارح الكوميديا الارتجالية *The Improv*. لقد أحب عرضنا! هل أنا وأصدقائي مهتمون بمَن يمثلنا؟ رتبت لجلب عصابتي إلى لوس أنجلوس للقاء بود، الذي عرض أن يديرنا في الوقت واللحظة. بقليل من الحظ والطموح لاحظنا أحدهم. ومع أن فرقتنا الكوميدية تفككت في النهاية، فإنني حافظت على صداقتي مع بود فريدمان حتى يومنا هذا.

هذا ما تؤدي إليه «اللحلحة»، عليك دومًا أن تتحرك وتستغل الظروف المحيطة. لكن هنا يصبح القدر أفضل.

وكيلتي التالية، وهي أفضل وكيل حظيت به على الإطلاق، قابلتها خلال ظروف كانت أقرب لضربة الحظ. خلال إجازة من مهامي بوصفي مساعد إنتاج لمسلسل كوميديا موقف عنوانه *Teachers Only* على «إن بي سي» قررت الذهاب إلى بيتي في سانتا باربارا

لقضاء عطلة نهاية الأسبوع. ومع أني كنت منهكًا من قيادة السيارة لم أستطع أن أرتاح، فقررت أن أذهب إلى البار المحلي لاحتساء مشروب وربما أقابل فتيات، وهو ما حدث. قابلت فتاة فُتنت بها بمجرد النظر، وصارت في النهاية صديقتي الحميمية. لا، لم تكن هي وكيلتي، لكن صديقتها الأقرب كانت تود أن تصبح وكيلة، واقتربت منها أيضًا. وعندما ترقت إلى منصب وكيلة في *Writers & Artists*، كنت من أوائل الناس الذين طلبت منهم أن يصبحوا عملاءها، وافقت على الفور.

وتلك كانت الكيفية التي صارت بها هيلاري واين وكيلتي، فقط لأني توقفت لأشرب في بار.

تابعنا أنا وهيلاري علاقة بديعة. كانت أفضل وكيل حظيت به على الإطلاق. رتبت لي اتفاقات عظيمة، فهمت كتابتي وقدراتي على التخيل، ووضعت أساسات مشواري العملي كله. مع أنها كانت جديدة في المجال، فإنها كانت موهوبة فعلًا ليس فقط في البيع، بل أيضًا في وضع الكاتب والسيناريو في المكانة المناسبة لكلٍّ منهما في السوق. عرفت هيلاري كيف تبني مشوارًا مهنيًّا، وبنت لي مشواري من الصفر. علاقتنا زامنت تلك النقطة من تاريخ هوليوود حيث كان بيع «السيناريوهات التجريبية» في أزهى عصوره. ذلك كان وقت بذل فيه رؤوس الاستوديوهات أشق الجهد لانتزاع سيناريو بتول جديد من بين أيدي استوديو آخر، كانوا يزايدون في السعر بالملايين لتحقيق ذلك. وهيلاري كانت أستاذة في إقامة مباريات الضغينة تلك بينهم، تؤلب الإداري على الإداري المنافس، وتهندس

صفقات بيع تصبح في اليوم التالي مانشيت الصفحة الأولى من مجلة «فارايتي».

ما اكتشفته كان أن هيلاري لم تكن مجرد وكيلة، بل شريكة. ما جعل الأمور تفلح بيننا أننا كنا على الموجة نفسها، كنا متعطشين للنجاح، وبذلنا أقصى ما في وسعنا لاحترام السوق وقدمنا لها ما حسبنا أنها تحتاج إليه. قرأنا الطالع، وعدت أنا لصنع المنتج، وهي لبيعه، وجنينا الملايين من جراء ذلك. لو لم تُتوفَّ هيلاري عام ١٩٩٨ لكنت ظللت أعمل معها. كثيرًا ما أتساءل ما الذي كانت لتفعله في الصناعة اليوم. لقد تغير المشهد كثيرًا ولم تعد حمى شراء السيناريوهات التجريبية مثلما كانت من قبل، لكن هوليوود لا تزال بحاجة إلى أفكار جيدة وكُتَّاب جيدين.

مهما كانت الوسيلة التي تجد بها طريقك في هذه المتاهة، عليك أن تكون جريئًا، وعليك أن تجد هيلاري واين الخاصة بك، لأنك لا يمكن أن تفعلها وحدك.

أن أخبرك كيف أحكي حكاياتي لهو أمر، وأن تسألني عن كيف كنت لأبدأ من جديد مرة أخرى أو إن أردت أن أجد لنفسي تمثيلًا جديدًا وأبدأ من الصفر مرة أخرى اليوم، لهو أمر مختلف تمامًا. أنا محظوظ... لا أمانع القيام من أمام جهاز الكمبيوتر ومقابلة الناس. ليس الجميع قادرين على ذلك. نميل نحن الكُتَّاب إلى الانفصال والانطواء والاستبطان. لكنك لو وددت أن تبيع نصك، عليك أن تبيع نفسك، وأقول ذلك بأكثر معنى صحي وإيجابي للكلمة. لا يوجد بيع عابر في ذلك إن كنت مهتمًا بصدق

بموضوعك. ولو سعيت لإيجاد أشخاص يشاركونك في هذه اللعبة، حيث يكون بوسعك مساعدتهم بقدر ما هم يساعدونك، فالمنفعة ستكون مشتركة.

على أي حال، تلك كانت طريقتي على الدوام.

ربما بوسعي أن أزرع في عقلك بعض الصور الإيجابية، فتكون قادرًا على رؤية نفسك متتبعًا خطى بعضها. لأن كونك كاتب سيناريو موهوبًا وكونك قادرًا على كتابة أفضل السيناريوهات على الإطلاق ليس إلا جزءًا ضئيلًا مما تحتاج إليه لتصل إلى حيث تريد أن تذهب. ستحتاج إلى أن تخرج من غرفة العمل وتختلط مع الآخرين، ستضطر إلى ارتداء قميص نظيف وتلميع حذائك والابتسام.

تهيئة المجال

مثلما الحال مع أي قصة محبوكة جيدة ذات نهاية ـ نأمل أن تكون ـ سعيدة، عليك أن تخطط جيدًا وتتبع خطواتك واحدة تلو واحدة.

هذا ما لديك:

لديك ذاتك، أي كاتب سيناريو عنده عدد معين من النصوص المنسوبة إليك، بدرجات متباينة من النجاح في بيعها، وحب عميق للسينما وصناعها.

ولديك منتجك، وأفضل سيناريوهاتك، وعدة عروض تقديمية (منها تلك لسيناريوهات كتبتها بالفعل)، واتبعت نصيحة

الفصل الأول، جملك المُلخصة وعناوينك ممتازة، وجاهز للانطلاق.

بل لديك فكرة عامة عما تحتاج إليه الآن: وكيل سيساعدك على بيع هذه المشروعات، ومنتجون إما ليشتروها من بين يديك، وإما ليدخلوا معك في شراكة لبناء هذه المشروعات وبيعها وتحويلها إلى أفلام.

لو لم يكن لديك هذه القائمة، فلتعمل على صنع واحدة:

> تفقَّد دليل هوليوود الإبداعي *www.hcdonline.com*، لو كان بوسعك إنفاق ٥٠ دولارًا أو قرابة ذلك، احصل على نسخة (يجب عليك أن تفعل). اقرأها وادرسها جيدًا. ابدأ من شركات الإنتاج وأسماء الأشخاص المنوطين بالتواصل، والكُتَّاب الزملاء، والمنتجين ذوي المشروعات في فئتك.

> احصل كذلك على نسخة من دليل وكلاء الموهوبين الخاص بدليل هوليوود الإبداعي، واصنع قائمة مشابهة، بما فيها الوكلاء من وكالات ضخمة أو صغيرة، الذين يفضلون الأفلام نفسها التي تفضلها.

والآن، عليك أن تبدأ بأن تكون ذكيًّا.

اللقاء الأول الحارق للروح

يمكنك أن تتواصل مع أي شخص بإرسال خطاب، ويمكنك أن تعسكر على عتبات بيوت ضحاياك وأن تتبعهم، ويمكن أن تنتج *The Blank Show* وتقدمه لتلفزيون لوس أنجلوس العام وتنتظر

أن يتصل بك أحدهم، لكن أيًّا كانت طريقتك، فعليك أن تقدم نفسك ومنتجك «لهم» ببطء وثقة. وفي رأيي، يكمن المفتاح في أن تجعل تقديم نفسك هو الأساس. اجعل الأمور شخصية، اجعلهم يقابلونك ويتعرفون إليك، تلك هي أفضل طريقة لتقديم نفسك وعملك. وكيلتي العبقرية هيلاري كانت تقول دومًا (وهو ما يجب أن يُوضع على لافتة في ردهة المشاهير): «لكل عملية بيع قصة، والقصة هي أنت». لكن كيف ستحكي تلك القصة للناس على قائمتك؟ حسنًا:

- شخصيًّا أفضل من هاتفيًّا...
- هاتفيًّا أفضل من خطاب استفساري...
- خطاب استفساري أفضل من بريد إلكتروني...
- وبريد إلكتروني (من شخص غريب) هو الشيء الذي أمسحه عادةً، إلا لو كنت قد أُنبئت من قبل بأنه سيُرسل إليَّ أو أنه قد يفيدني بطريقة ما اليوم.

المفتاح لكل ذلك ليس في أن تفكر أكثر من اللازم في أهدافك القريبة، بل في البعيدة. بالطبع أنت بحاجة إلى وكيل الآن! لكنك أيضًا بحاجة إلى بناء سمعة. لو أنك محظوظ كفاية فستستمر في مقابلة هؤلاء الأشخاص مرة تلو مرة لأعوام عديدة. لذا لا تحرق جسورك، أو على الأقل لا تحرقها بالكامل. كن لطيفًا، مراعيًا، مساعدًا. كن متفائلًا.

لكن تابِع النقر على الأبواب وإظهار وجهك.

حاوِل وضع نفسك في مكان كل مَن تتحدث معه. ما الذي

يريدونه؟ كيف يمكنك أن تجعل الاتفاق معك أيسر عليهم؟ وما الذي سيكسبونه من ذلك اللقاء بما يجعل مقابلتك شيئًا يستحق وقتهم؟

إحدى القواعد الذهبية هي أن من الأسهل أن تحصل على وكيل عندما يكون لديك بالفعل اتفاق يحتاج إلى إتمام. ومن الأسهل أن تعرض شيئًا على شخص قد اشترى شيئًا منك بالفعل. لذا أنصح دومًا بقبول عرض أي كيان قانوني يريد أن يستغل نصك مؤقتًا، ولو بمقابل مادي قليل، ما دمت لم تحصل على عرض أفضل فأتمِم هذه الصفقة. أؤكد لك أهمية أن تبدأ بالعمل مع أحد ما، والعمل في مشروعات جارية، مهما كانت أموالها المدفوعة مقدمًا محدودة، فذلك يُخبر الآخرين أنك لست مصابًا بالوباء، ويمنحك ذلك أيضًا مادة للحديث عندما تقابل أشخاصًا جددًا.

إذن الآن أنت تعلم ما الذي تبيعه وإلى مَن تريد أن تبيعه. لكن كيف يمكنك أن تجعل عرضك أفضل؟ كيف يمكنك أن تلفت انتباه شخص يتلقى العروض طوال الوقت؟ هل سيشحب وجهك لو قلت لك إن هذه مسألة إدارة ذراع الماكينة مرة تلو مرة تلو مرة حتى تعمل؟

لأن هذا كل ما يتطلبه الأمر.

فقط تابع تدوير الماكينة. أي تقدُّم، مهما كان صغيرًا، فهو قفزة هائلة إلى الأمام. ومع أنك ربما لن تحصل على وكيل على الفور، أو لن تبيع أي شيء في لمح البصر، فأنت تحقق تقدمًا كل مرة تكتب فيها خطابًا استفساريًّا أو ترفع سماعة الهاتف أو

تقابل شخصًا ما لتناول القهوة. إليك بضع علامات على أنك تحقق تقدمًا في تسويق نفسك:

> وكيل أو منتج يخبرك أن مشروعك غير مناسب له، لكن يوصيك أن تتذكره عند كتابتك لأي نصوص أخرى في المستقبل.

> أن تتحدث مع وكيل أو منتج يعجبك. هذه علامة يا رفيقي! من المهم أن تشعر بالكيمياء ناحيته مثلما يشعر هو بالشيء نفسه ناحيتك. لقد تعرفت إلى شخص ما ستحب أن تتواصل معه مجددًا، حتى لو أن الرد الحالي هو الرفض.

> لقد قلصت قائمة من ٥٠ مُحتملًا إلى ثلاثة (ربما). هؤلاء السبعة والأربعون «لا» كان يجب أن تمر بهم. لكنك بحق الرب قد أديت عملك! والـ«نعم» باتت أقرب بكثير.

> حصلت على إحالة. عليك أن تسأل كل مَن تقابله هذا السؤال في نقطة ما من عملية الإجابة بلا: «هل هناك شخص آخر قد تنصحني بأن أتواصل معه بخصوص شغلي؟». الإحالات مثل الذهب[1] وكل مَن أعرفهم يسعدون بأن يقدموا واحدة. صدِّق أو لا تصدق، يحب الناس أن يساعدوك لتنجح.

---

(١) هكذا وجدت وظيفة مساعد في «إن بي سي». هاتفت منتجًا بلا اتفاق سابق طالبًا وظيفة، وقابلته، ولم يكن لديه شيء لي، لكن المقابلة مرت بشكل جيد إلى حد أنه اتصل بصديق له في «إن بي سي» وحصل لي على مقابلة وظيفة. كان المنتج نفسه مساعدًا من قبل.

بعدما تكون قد سلكت طريق الوكيل والمنتج مرارًا، أين عداهما يمكنك أن تجد المساعدة؟ لدى مَن تعرفهم بالطبع! إذن كيف ستطلب المساعدة؟ هذه الأشياء قابلة للحدوث، حتى بلا وكيل.

- **مهرجانات الأفلام**: يُقام واحد في مدينتك أو في مكان قريب كفاية للحضور. اذهب إلى هناك، احصل على كروت التواصل، قدِّم فكرتك، اسمع تقديمات الآخرين. كل شخص تقابله له أهمية، وكل شخص تعرفه يعرف ثلاثين آخرين. حافِظ على التواصل بعد المهرجان واطلب إحالات، وجِد طريقة لرد الجميل، اسأل إن كان بوسعك مساعدتهم في مشروعاتهم الخاصة.
- **الفصول الدراسية (أو الورش)**: اذهب إلى حيث يذهب باقي كُتَّاب السيناريو، لكن اذهب كذلك إلى حيث يذهب المنتجون الطموحون. في جامعة كاليفورنيا القريبة مني، تُقام ندوات للمنتجين في كل فصل دراسي. يا له من مكان رائع ليذهب إليه الكاتب ليقابل الموجة الجديدة الشابة من المنتجين اللامعين. الجامعة المحلية في مدينتك تقيم على الأرجح فصولًا مشابهة.
- **مجموعات كُتَّاب السيناريو**: يوجد الكثير من تلك المجموعات على الإنترنت أو في المجتمعات المحلية. وأنا أنتمي إلى واحدة من أفضلها، عصبة

صغيرة من الكُتَّاب الدواهي تُسمى The Screenplayers (*www.screen-players.net*). إنها مجموعة من كُتَّاب السيناريو تستجمع مصادرها لمساعدة أنفسهم وبعضهم بعضًا. لو أُسست المجموعة جيدًا، فسيكون أحدكم الكوميدي المخضرم والآخر مخلصًا للرعب، إلخ. قد يعرف أحدهم منتجًا لا يستطيع أن يساعده، لكنه قادر على مساعدتك. لو أنك لا تعرف أي مجموعات، ابحث على الإنترنت، أو ابدأ واحدة بنفسك.

> **كن خبيرًا:** أتحب الأفلام جدًّا؟ فلتبدأ بنقدها. افعل ذلك في صحيفتك المحلية أو على الإنترنت. بدأ مشوار المخرج/ الكاتب رود لوري بهذه الطريقة، ومثله فرانسوا تروفو. في لحظة ما، أدرك أحدهم أن هذين الشخصين يعرفان ما يتحدثان عنه، ومنحهما الفرصة لصنع أفلامهما الخاصة. صار لديهما ـ بالعمل بوصفهما ناقدَين ـ المنصة التي يُسمعان من خلالها، وعندما حان وقت أن يستثمرا فيما كانا يتحدثان عنه، كانا مستعدَّين بنصوصهما ومشروعاتهما.

> **تعالَ إلى لوس أنجلوس:** سواء أكنت قادمًا لأسبوع أو لمدى الحياة، فلوس أنجلوس هي حيث يوجد المجال، لذا ما الذي تفعله بإقامتك في دوبوك؟ لو أنني أبدأ من جديد، كنت سآتي إلى لوس أنجلوس وأعمل في أي وظيفة، والأفضل وظيفة قارئ سيناريو. كنت لأقرأ أكبر عدد ممكن من السيناريوهات، وأصنع أكبر قدر ممكن من المعارف، بينما أحافظ على كتابتي للسيناريو مستمرة على الجانب. ولو أنني كنت سأحضر

لأسبوع فقط، كنت لأكون متاحًا لأكبر عدد من اللقاءات بقدر الإمكان، اجتماعات أهل الصنعة في نقابة ممثلي الشاشة ونقابة المخرجين الأمريكيين ونقابة المؤلفين الأمريكيين، وسأكون جاهزًا بسيرتي الذاتية وبطاقاتي التعريفية وعينة من سيناريوهاتي وصورة شخصية كي يتذكروا وجهي. ما الذي يمنعك؟

> **أنت.*com***: وإن كنت لم أطرق هذا الطريق ـ ليس بعد على أي حال ـ ماذا عن إنشاء موقع إلكتروني عنك وعن مشوارك العملي؟ أضِف إليه صورتك وسيرتك الذاتية، وضع قائمة بسيناريوهاتك وإنجازاتك ومعالجاتك، وعينة من صفحات متاحة للتحميل، بل ضع تفاصيل الاتفاقات الجارية مع إحالة لمَن تعمل معهم (بعد أخذ إذنهم بالطبع). أنت.*com* هو شيء ممتاز تشير إليه وتضعه على بطاقتك التعريفية. أتريد أن تعرف مَن أنا؟ اذهب إلى موقعي.

لا تحاول هذا في المنزل...

معرفة ما عليك فعله هو شيء لا يقل أهمية عن معرفة ما عليك ألا تفعله. إليك قائمة ببضعة أشياء ينصح بها الناس، وأراها أنا أقل قيمة. تذكَّر أن العامل المفتاحي لتسويق نفسك هو مقابلة الناس وجهًا لوجه بقدر الإمكان، لذا تبدو لي الأشياء التالية لا طائل من ورائها:

> **مسابقات السيناريو**: هذا شيء سيسلخونني لأني قلته، لكني مضطر إلى قوله: أعتقد أن مسابقات السيناريو هي

مضيعة هائلة للوقت. إنها بدعة انتشرت مؤخرًا، والكثير من الكُتَّاب يعيشون ويموتون بسبب نتائجها. ينتظرون جوار الهاتف أو صندوق البريد ليروا إن كانوا قد وصلوا إلى شريحة أعلى ١٠٪ من كُتَّاب السيناريو، أيًّا ما تكون تلك القائمة. عندي قول واحد بشأن مثل تلك النشاطات: توقفوا عنها. إنها لا تعني شيئًا لأي وكيل أو منتج من دون أن يكون معها شيء حقيقي يحدث. قد تكون لطيفة لو كنت تحب المسابقات، لكن بالنسبة إليَّ، إنها مجرد صدى صوت. هل سيعطونك أي أموال في هذه المسابقات؟ هل سيصنعون فيلمك بممثلين من الصف الأول؟ لا! لم أرَ سيناريو واحدًا من مسابقة تحول إلى فيلم من بطولة توم كروز، هل رأيت أنت؟ ونحن هنا لنبيع نصوصنا إلى نجوم كبار مثله. هل نحن متفقون على هذا؟ جيد. في المقابل، هناك بعض المسابقات التي يرعاها طاقم من الخبراء الذين باعوا بعض أعمالهم بالفعل أو عملوا في مشروعات كبرى. هؤلاء الخبراء قد يوفرون فرصًا لا تُقدر بثمن للتعلم وبناء المعارف. لذا، لو كان لا بد من دخول مسابقة، فعليك أن تؤدي واجبك قبلها: اقرأ بعناية، اسأل أسئلة، اسعَ للمسابقات الشرعية، تلك التي تقدم محترفين من الطراز الرفيع في لجان التحكيم و/ أو الندوات. لو أن هؤلاء غير مشاركين في المسابقة، عليك ألا تفعل ذلك أيضًا.

> **خدع كُتَّاب السيناريو الغبية:** مهما كنا نحسب أنفسنا بارعين، أحيانًا ما نبالغ في اتباع حماسنا. نحن أشخاص إبداعيون،

ونحسب أن الجميع سيفهمون هذا، لكنهم لا يفعلون. المجازفات لا تفيد، المحاولات الحمقاء لجذب الانتباه لا تفيد. إليك بعض ما عليك تجنبه أيضًا: تجنب تغليف نفسك في صندوق ضخم وإرسال نفسك بالبريد إلى ويليام موريس. تجنب شراء إعلان بعرض الصفحة في مجلة «فارايتي» تعرض فيه صورتك مع رقم هاتفك وشعار (سأكتب مقابل الطعام). تجنب طباعة صورتك مع صورة مقطوعة لنجمك السينمائي المفضل وإرسالها إليه موقعة منك، مرفقة بقول: «علينا أن نعمل معًا!» ومهما تفعل، تجنب التهديد بالقفز من فوق لافتة هوليوود لو لم يقرأ أحدهم نصك. فعلوا كل هذا من قبلك يا صديقي، لا جديد.

بعض ضربات التسويق الناجحة والفاشلة

سأكون مقصرًا في نصحي لك بشأن كيفية بيع نصوصك لو أنني لم أُقدِّم لك أمثلة على أشياء فعلتها ـ بعضها نجح وبعضها فشل ـ لأبيع نصوصي. جربت كل شيء. لا أضمن لك قيمة الأشياء التالية، جرِّبها على مسؤوليتك الخاصة.

يمكنني أن أحكي لك قصصًا جيدة في مجال «تقديم الأفكار بشكل مخصوص»، ما يتضمن ذلك الاجتماع الذي أحسنت فيه الأداء مع صديقي القديم وشريكي الكاتب الظريف إلى حدٍّ مذهل تريسي جاكسون. طار بنا المنتج ديفيد بيرموت إلى نيويورك لنعرض فكرتنا على هوارد ستيرن. أنت تسمع عن هذه العروض التقديمية المذهلة، بعض المنتجين والكُتَّاب يقدمونها

بشكل أفضل ويكونون أنجح من الآخرين. أحد أفضل مَن يفعلونها المنتج ديفيد كيرشنر منتِج *Chucky* و *An American Tail*. جعل ديفيد من نفسه متخصصًا في تنظيم سلاسل من مقابلات العروض التقديمية لدى أكبر الاستوديوهات، وإتقان إقامتها كلها. عندما حصل ديفيد على حقوق مسلسل الخمسينيات *Leave it to Beaver*، وذهب إلى شركة يونيفرسال لتقديم الفيلم، جلب معه ضيفًا مفاجئًا. خلال عرض ديفيد التقديمي طرق الباب، ودخلت باربرا بيلينجسلي، السيدة كليفر الأصلية، وقدمت للمسؤولين البسكويت والحليب. لم يقدم ديفيد عرضه إلا إلى استوديو واحد فقط.

\اتفقنا!

عندما ذهب ديفيد إلى ديزني ليقدم فيلم بيت ميدلر *Hocus Pocus*، اصطنع لقاء ساحرات مخيفًا مثقلًا بالمؤثرات الخاصة وترتدي فيه الممثلات ملابس الساحرات، وفي هذا الجو ألقى ديفيد تعاويذه الخاصة للبيع، وقبل أن ينتهي كان مسؤولو ديزني مسحورين.

\اتفقنا!

ربما يكون ملك السطور المُلخصة الموجود في العالم اليوم، الرجل ذو العروض التقديمية الألف، هو المنتج بوب كوسبرج. يتفق بوب اتفاقًا أو اثنين كل شهر. إنه مذهل، يعمل مع الكُتَّاب على أفكاره الخاصة، وعلى أفكارهم أيضًا، إنه قادر على التخيل أكثر من أي شخص في المجال، ويستطيع تمييز الصالح من الطالح بسرعة البرق. كلما دخل غرفة، لديه فكرة ليقدمها.

\اتفقنا!

أنا أيضًا قدمت تقديمات خاصة. أكثر ما أذكره كان فشلًا مضحكًا. أنا وأول شركائي، هوارد بركنز، كانت لدينا فكرة فيلم يُدعى *Big Girl On Campus*، الذي كان باختصار *Tootsie* تذهب إلى الجامعة. تطوع هوارد بإجراء العرض مرتديًا ملابس امرأة، بمساحيق تجميل وملابس كاملة، فقط ليوصل الفكرة بقدر الإمكان. وعلى الرغم من عظمة شكل هوارد في الفستان، فإننا لم نبع الفيلم.

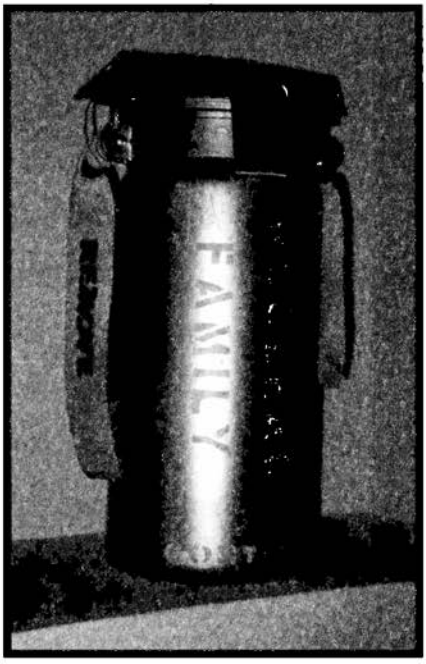
لم نتفق!

لكن هوارد تلقى عرضًا بالخروج في موعد في ديزني.

أحرزت نجاحًا في التسويق الخاص خلال حمى بيع السيناريوهات المجازفة في بدايات التسعينيات. الضجة التي كانت تحيط بأي سيناريو بتول يظهر في المنطقة كانت ضخمة. كان خبر أن سيناريو جديدًا قادم «على مشارف المدينة» يُذاع قبل حدوثه بأيام وأسابيع. كان مسؤولو التطوير يتتبعون النص، وكثيرًا ما يصرخ رؤساؤهم آمرين بأن يكونوا على رأس القوائم.

في هذا المناخ، بيع نصك بطريقة خاصة صار موضة. عند بيع سيناريو يُدعى *Ticking Man*، أُرسلت ساعات تدق ذات منبهات مضبوطة على الساعة نفسها للمسؤولين التنفيذيين قبل أن يصل إليهم النص، ودقت الساعات كلها في شتى أرجاء المدينة في اللحظة التي وصل فيها الرسل بالنص. هكذا يكون خلق الترقب المثمر وإلا فلا!

عندما صرت أنا وجيم هاجين جاهزَين لإرسال نصنا التجريبي *Nuclear Family*، قررنا تغليفه في «وحدات تخزين نصوص مشعة»، وأرسلناها لخلق المناخ المناسب. صنعنا ٢٠ وحدة من مواد ابتعناها من متجر مخلفات الجيش، ولم نرسلها إلا إلى المنتجين الأكثر تميزًا على قائمتنا. نُسِّق لهذه التوصيلة الخاصة مع البوابات الأمنية لكل استوديو (تلك الأشياء كانت تبدو كالقنابل، ولم نرغب في انطلاق أي إنذار غير حقيقي)، عملت وكيلتنا هيلاري على تنسيق توصيل حاويات السيناريو الخاصة، في حمى من النشاط في شتى أرجاء المدينة. قبل انتهاء ذلك اليوم، كان كلٌّ من جيفري كاتزنبرج من ديزني وستيفن سبيلبرج من أمبلين قد اتصل شخصيًّا لتقديم عرض.



حاوية فيلم *Nuclear Family*.

بعد قرابة العام، أنا وكولبي كار ملأنا بضع عشرات من حقائب ظهر الأطفال بملايين الدولارات الزائفة وأعطيناها لهيلاري لترسل فيلم *Blank Check*، باختصار كان ذلك ماكيتًّا تذكاريًّا ثلاثي الأبعاد لقصة الفيلم مصنوعًا بدقة.

حقائب فيلم *Blank Check* ١٩٩٣.

كل واحد من تلك العروض الخاصة نتج عنه صفقة مليونية، ومانشيتات في «فارايتي» في اليوم التالي تشير إلى الإبداعات التسويقية وحروب المزايدات التي تثيرها. ومن ناحيتنا، كنا نبتدع هذه الأشياء دومًا لأننا كنا متحمسين بصدق لنصوصنا، وأردنا أن نُدخِل القارئ في المناخ الملائم، بالضبط مثلما تهيئ حملات التسويق في البلد كله المناخ المناسب عند الجمهور لفيلم الصيف الأضخم. الحقيقة البديهية هي أنه أسهل مَن تبيع لهم هم البائعون. أنا زبون مثالي لأي حملة ممتازة من أي نوع، وكذلك المسؤولون في هوليوود، إنهم يحبون العرض الجيد مثل أي شخص، وسيصفقون على الأرجح للمجهود. بالإضافة إلى أننا استمتعنا بفعلها.

بالطبع بات هذا النوع من التسويق «دقة قديمة» الآن، لم يعد هناك

مَن يفعل تلك الألاعيب. أشك أن هذا النوع من البيع سيعود في أي وقت، كثير من السيناريوهات المبيعة لم تُحول إلى أفلام، وحمى السيناريوهات المجازفة انقضت. لم تعد الاستوديوهات في أيامنا الحالية تحب أن تكون خارجة عن السيطرة إلى هذه الدرجة عندما يتعلق الأمر بالمزايدة على النصوص، لم تعد تدخل حروب مزايدات بالقدر ذاته ولا باللهفة ذاتها التي كانوا يقومون بها سابقًا. غير أن ذلك كان ممتعًا إبان حدوثه. مَن الذي يعلم كيف ستكون التكتيكات الإبداعية التالية ـ ربما عبر الإنترنت؟ ـ لجذب الانتباه لنصك من دون البقية؟ في النهاية يظل أهل هذا المجال يحبون المؤثرات الخاصة والمفاجآت والروح الاستعراضية.

هكذا هي الحال

حسنًا.

آخر كلام في الموضوع كله. أشعر بميل إلى البكاء عندما أفكر في إنهاء هذا الكتاب. كانت كتابته ممتعة، وأتمنى أن تكون قراءته لك مفيدة نوعًا. يشرفني أني كنت جزءًا من هذا المجال منذ كنت طفلًا صغيرًا. خضت مغامرات عظيمة، وكثيرًا من لحظات الإبداع الخالص، وقابلت أروع الناس... كانت رحلة عظيمة.

لقد واجهت كثيرًا من الشك المريع بالنفس واتهام الذات. ستتخبط في هذا المجال، وستريد أن تستسلم من حين لآخر، لكن هذا ليس من طبعك، مثلما هو ليس من طبعي، ستتعلم أن تتحمل، وستتعلم من الفشل بقدر ما ستتعلم من النجاح. لو

تابعت المحاولة وحافظت على تركيزك، ستنال كل الجوائز الموجودة تحت السماء الزرقاء. كل ما عليك فعله هو متابعة المحاولة والحفاظ على سلوك إيجابي، ومعرفة أن ربما اليوم هو اليوم الذي تنتظره.

قبل أن نرسل أنا وكولبي كار السيناريو، قبل أن نعطيه لوكيل أو منتج، اعتدنا ترديد قول ما للتخفيف من حدة الأمر. كنا نعلم أننا فعلنا أفضل ما بوسعنا. سواء مع كولبي أو مع باقي شركائي في الكتابة، كنا نعمل بجد من أجل المال، وكنا أكثر جدة وحدة على أنفسنا مما قد يكون أي ناقد. كنت أنا وكولبي نقول، قبل أن نلقي النص في صندوق البريد أو نعطيه لساعي البريد: «هكذا هي الحال».

يعني هذا التعبير أن بعض المشروعات الفنية، عندما تجتمع مع حاجة تلك المشروعات إلى تحقيق أرباح، تتقيد بمتطلبات عليك أن تراعيها. لو أنك راعيتها بشكل مُرضٍ، لو أنك أديت عملك، لو أنك غطيت نفسك من كل الزوايا، فقد حققت المعايير على نحو إبداعي، وهذا كل ما يسعك فعله، لقد فعلت أفضل ما عندك.

دع الباقي للقدر.

هكذا هي الحال.

وهكذا هو المجال أيضًا. ومع أني كثيرًا ما أتمرد عليه، أو كثيرًا ما أواجهه مناطحًا كثور، لا توجد وسيلة لتجاوزه. «إنهم»، أقصد الناس الذين يديرون الاستوديوهات ويأخذون القرارات، يفعلون شتى الأشياء التي تصيب المبدعين بالجنون، لكنهم هم

المتحكمون. نعم، إنهم ينصتون لحماس أحدهم ويتجاهلون آخرين، آخرين أكثر موهبة لكنهم غير معروفين، إنهم غالبًا لا يقرأون النصوص بعناية، إنهم أكثر اهتمامًا بالعناوين والفرصة التي تمثلها أنت لهم، أكثر بكثير من اهتمامهم بنضجك الفني.

لكن هذه هي طبيعة المجال.

هكذا هي الحال.

عليك أن تجد حياة داخل إطار «هكذا هي الحال»، وهنا سينقذك تميزك بالعناد ويحميك من الجنون. مع أني سخرت من هذه الصفة طوال هذا الكتاب، فقد كنت أفعل ذلك لأتحداك أن تصبح كذلك أكثر. مهما فعلت، لا تتوقف أبدًا عن كونك عنيدًا كالثور. هؤلاء المتحكمون بوسعهم فعل الكثير، بوسعهم شراء نصك ثم طردك، أو إعادة كتابته حتى يفقد معناه، لكنهم غير قادرين على نزع قدرتك على النهوض من على الأرض والقتال من جديد... أفضل وأذكى من أي وقت مضى.

والأهم من كل شيء، عليك أن تجد المتعة في كل شيء تكتبه، لأن المتعة هي ما يجعلك تجد المسار الصائب. لذا، عندما تكتب هاتين الكلمتين الفاتنتين ظهور تدريجي للمرة المائة، ستكون بالحماس ذاته الذي كنت عليه عندما كتبتهما أول مرة.

قائمة المصطلحات

مصطلحات وتعبيرات شائعة الاستخدام في منطقة الرمز البريدي ٣١٠ [١].

المنحنى/القوس ARC

يشير هذا المصطلح إلى التغييرات التي تطرأ على خبرات الشخصية منذ بداية وعبر وسط وحتى نهاية السيناريو. تسمعه أكثر شيء في اجتماعات التطوير، فيُقال مثلًا: «ما منحنى تطور البطل؟»، أو «هل منحنى تغيير هذه الشخصيات كافٍ؟»، وتجيب عنها في داخلك: «ما منحنى تحمُّل صبري على الجلوس هنا والإنصات لهذا؟».

في نهاية اليوم AT THE END OF THE DAY

تعبير يستخدمه الوكلاء ومديرو الأعمال للإشارة إلى أنهم على وشك إخبارك بأخبار سيئة، مثلًا: «نحب جدًّا السيناريو، ونظن أنه سيكون ممتازًا بالنسبة إلى جوليا، لكن في نهاية اليوم، هل هي فعلًا بحاجة إلى عمل فيلم موسيقي في العصور الوسطى؟»، وهو أيضًا الوقت الذي ستتلقى فيه على الأرجح مكالمة من الوكيل أو مدير الأعمال بهذه الأخبار السيئة.

---

(١) الرمز البريدي لبيفرلي هيلز حيث يعيش أهم من يعملون في هوليوود. (المترجمة).

ثقوب سوداء BLACK HOLES

تلك هي الأماكن في نموذج الوقفات ومخطط المشاهد أو على لوح السبورة عندك التي لا تملك أدنى فكرة عن كيف تملأها بقصتك. التحديق إلى الثقوب السوداء يجعلك تفكر فيما جعلك تدخل هذا المجال، كان بوسعك أن تدخل كلية الحقوق أو تنضم إلى الجيش، لكنك فضلت هذا العمل!

كوميديا البلوك (كوميديا محدودة المكان)
BLOCK COMEDY

فيلم عائلي ذو ميزانية محدودة وبوصلة محلية. إنه فيلم منخفض التقنية ويتطلب أدنى قدر من تحركات فريق الفيلم، إلى درجة أنك تستطيع تصويره في ساحة الاستوديو، مثلما فعلوا في *The 'Burbs*. أول مرة سمعت فيها بهذا المصطلح كنت في ديزني، عندما كنا نناقش سيناريو بعناه لهم اسمه *Poker Night*، وتقع كل أحداثه في المنطقة ذاتها. قال الإداري المسؤول: «نريد مزيدًا من هذه الأشياء، أنت تفهمني، كوميديا البلوك!». لم أسمع بهذا المصطلح من قبل، وربما يكون مصطلحه الخاص، لكني أحببته، والآن بات ملكي.

السبورة THE BOARD

لوحة دبابيس أو سبورة أو كشكول فنان، تُقسِّم السيناريو الجاري العمل عليه إلى أربعة أجزاء متساوية: الفصل الأول، النصف الأول من الفصل الثاني، النصف الثاني من الفصل الثاني، الفصل

الثالث. إنها مساحة العمل حيث يمكنك باستخدام كروت التصنيف ودبابيس التثبيت والأقلام الملونة وما إلى ذلك أن تجرب وضع أفضل أفكارك ورؤية كيف تبدو، ثم تبدأ بغربلتها. لو أحسنت فعلها، ستنتهي بك الحال ومعك أربعون مشهدًا تكفي فيلمًا، كلها مرتبة بأناقة على اللوحة في مكتبك أو غرفة عملك... بالإضافة إلى الدموع والعرق والدماء.

كسر الحائط الرابع BREAKING THE FOURTH WALL

مزحة داخلية من صناع الأفلام تجعل المشاهدين يدركون أنهم يشاهدون فيلمًا. الحائط الرابع هو حائط خفي، يسمح للجمهور بالنظر عبره إلى حياة الأشخاص على المسرح، وكسره يعني بشكل أساسي السماح للأبطال بالنظر أيضًا إلى الجمهور. هذا «يُخرِجك من القصة». قد ينجح هذا أحيانًا، مثلما يحدث عندما يتحدث وودي ألان إلى الجمهور في *Annie Hall*، لكنه في أغلب الأحيان لا ينجح، مثلما يحدث مع روبن ويليامز عندما «يخرج خارج حدود الشخصية» (كما في *Aladdin*).

صاروخ تعزيز BOOSTER ROCKET

تلك هي الأماكن في أي سيناريو التي يُحتمل أن تتسبب في الملل. يمكن إيجادها عادةً بعد «اللحظات الكبيرة»، مثل بعد نهاية الفصل الأول، أو عندما تبدأ الأحداث بالتلاشي في نهاية الفصل الثاني. ذلك هو وقت إضافة صاروخ تعزيز لتتمكن من تخطي تلك المواضع. الممثل جون كاندي في *Home Alone*

هو مثال ممتاز. قصة الأم كاثرين أوهارا التي تعود إلى طفلها في البيت تصبح ثقيلة عند نهاية الفصل الثاني، وهنا يظهر جون كاندي وفرقة البولكا الموسيقية، هذا بالضبط ما ينصح به طبيب السيناريوهات. مثال آخر لشخصية صاروخ تعزيز هو متخصصة تجميل الأظفار في *Legally Blonde*، تظهر عندما نبدأ بالضجر من إيل وودز وحكاية كلية الحقوق، بالضبط بعد نهاية الفصل الأول من السيناريو. كلتا الشخصيتين تحملاننا عبر هذه الأماكن التي قد تكون بطيئة.

استرجاع CALLBACK

تفاصيل أو صور أو سمات شخصية أو مجازات، تضع أساسها في الفصل الأول ثم تستدعيها لاحقًا في الفيلم. عادةً ما يشرح الاسترجاع المعنى الذي كان يكمن وراء التجهيز الموضوع له. في *Back to the Future*، المنشور الذي تكتب عليه صديقة مارتي مكفلاي «أحبك»، يُذكر مارتي ببرج الساعة والعاصفة الكهربية في عام ١٩٥٥ التي يحتاج إليها لشحن سيارته الديلوريان لتعود به إلى عام ١٩٨٥. هذا كان استرجاعًا ممتازًا. الاسترجاعات الأخرى تُركِّز على نمو الشخصية أكثر من الحبكة، توقظ الماضي لتبرز التبدل أو لتعيد تأكيد مزحة من خلال تذكيرنا بأصلها.

السطو على حقوق الملكية CREDIT JUMPER

بعدما بعت نصك إلى استوديو، وبعدما وقَّعوا معك عقدًا لإعادة الكتابة، طردوك. ثم أنتجوا الفيلم، وأرسلوا إليك نسخة من

مسودة السيناريو بعد إعادة كتابته، تُصعق من اكتشاف أنه... تغير! بطرق غبية في الغالب: بطلك بوب صار اسمه كارل، وبدلًا من السيارة البونتياك أصبح يقود سيارة بويك... مبارك، أنت ضحية محاولة سطو على حقوق الملكية، يفعلها شخص يسعى لوضع اسمه على فيلم، ويظن أنه بقيامه بهذه التعديلات سيصبح النص نصه. لهذا لدينا لجنة تحكيم حقوق الملكية في نقابة المؤلفين الأمريكيين، الذين يقررون مَن الذي فعل ماذا. الآن يمكنك رؤية ميزة أن تكتب سيناريوهات تجريبية وتصبح المبدع الأصلي، لديك حقوق أكثر بكثير ممن يحاولون السطو على حقوق الملكية. يرجع إليك أن تقول لماذا بالضبط يظل ذلك السيناريو لك، وعليك أن تفعل (أليست هوليوود مدينة عظيمة؟).

الكشف EXPOSITION

أخبريني بالحقائق يا سيدتي، ولا شيء إلا الحقائق، لكن أرجوكِ لا تفعلي ذلك بشكل يجعلني أنام. لا يمكن رمي كل كشف ـ مثل تفاصيل الحبكة المزعجة وخطة الجريمة والقصص الخلفية ـ ببساطة، يجب أن يحكيها على نحو ممتع كاتب سيناريو ماهر. أن «تدفن» القول بالكشف هو أن تتعامل معه بطريقة لا تجعله مملًّا حتى الموت. رُوَّاد هذه الصنعة يجعلونك تبلع هذه الحقائق المزعجة بسهولة مثل قطعة الحلوى.

أول بكرة FIRST REEL

في حقبة السينما الصامتة، كانت بكرات الفيلم طولها عشر دقائق، ومن ثَمَّ تنتهي أول بكرة من الفيلم بعد عشر دقائق منه. المنتج العبقري جول سيلفر، الذي أنتج أفلامًا مثل *Die Hard* و*Matrix*، يقترح بحكمة أن عليك تقديم مشهد حركة ضخم في نهاية كل بكرة. البكرة الأولى لا تزال تشير إلى أول عشر دقائق من الفيلم، وأنا أقترح استخدامها لتقديم كل شخصية رئيسية في القصة.

فيلم رباعي الأضلاع FOUR-QUADRANT PICTURE

عندما يتعلق الأمر بالجمهور، لو أنك صنعت فيلمًا يخاطب الفئات الأربع الأهم، فقد فزت باليانصيب. والفئات الأربع هي: الرجال فوق الأعوام الخمسة والعشرين، والرجال تحت الخمسة والعشرين، والنساء فوق الخمسة والعشرين، والنساء تحت الخمسة والعشرين. لو أنك اجتذبت جمهورًا من الفئات الأربع، فلقد ضمنت نجاحًا عظيمًا. لماذا ليس كل فيلم هو فيلم رباعي الأضلاع؟ الكل يستهدف مجموعات مختلفة لأسباب مختلفة. الآن بينما أكتب هذا الكتاب، المجموعة الأكثر تفضيلًا هي الرجال تحت الخمسة والعشرين. أغلب الأفلام تستهدفهم لأنهم يذهبون بصحبة صديقاتهم أو من دونهن. إنهم على الأرجح مَن يُحضِرون معهم آخرين إلى السينما، لا مَن يجلبهم الآخرون. إنهم المؤشر الرئيسي على «مَن يذهب». قد يتغير هذا، لكنه يشرح سبب اختيارات الأفلام المعروضة في المول في أي نهاية

أسبوع. منزعج من أن أحدًا لا يصنع أفلامًا من أجلك؟ ذلك هو السبب. لكن بالنسبة إلى كُتَّاب السيناريوهات المجازفة الذين يريدون بيع نصوصهم، فتلك معلومة لا تُقدر بثمن.

الفئة GENRE

بعدما نتجاوز التصنيفات الرئيسية، أي مثلًا الكوميديا والدراما، الفئات تُقسِّم التصنيفات إلى مجموعات أكثر تخصيصًا. لو أنه فيلم كوميدي، فأي نوع من الكوميديا؟ أهو فيلم عائلي أم رومانسي كوميدي أم محاكاة ساخرة أم كوميديا مراهقين؟ لو أنه دراما، هل هو أكشن أم رومانسي أم تشويقي أم رعب؟ كل تلك الفئات لها قواعدها وتاريخها الخاص، وتوقعات خاصة من الجمهور. ومع أن الدمج بين فئات مختلفة شيء رائج الآن في هوليوود ذات القدرة المحدودة على التركيز (فيلم رون هوارد *The Missing* هو مزيج بين القوطي والغربي)، فإنني أقترح بشكل شخصي فئة واحدة للفيلم، أرجوك. أي شيء أكثر من ذلك لا أعرف بشكل شخصي ماهيته، ولا أعرف السبب الذي يدعوني لمشاهدته.

المفهوم العالي (الأفكار التجارية) HIGH CONCEPT

لا أحد يعلم بالضبط كيف يشرح هذا التعبير عسير التناول، أعرف ذلك، فقد سألت عنه. ما المقصود بكلمة *High* بالضبط؟ التعبير مبهم فيما يخص ما يحاول أن يصفه. ولقد سألت أيضًا متى وأين بالضبط وُضع هذا المصطلح؟ وعاد سؤالي بلا إجابة. أما وقد قلنا هذا، فنحن نعلم ما الذي يعنيه *Die Hard* هو فيلم

عالي المفهوم أو فيلم تجاري، *English Patient* ليس كذلك، *Miss Congeniality* فيلم تجاري، و*Under The Tuscan Sun* ليس كذلك. عمومًا يمكنك تقسيم الأفلام بين أفلام أمريكية (عالية المفهوم/ تجارية) وأفلام أوروبية (ليست عالية المفهوم)، ما يفسر كذلك لماذا تنجح الأفلام الأمريكية ولا تنجح الأفلام الأوروبية، على الأقل خارج أوروبا. أنصحك أن تكتب فيلمًا عالي المفهوم بأعلى ما تستطيع عندما تكتب أول مرة، ولو أنك تعرف المعنى الدقيق أو أصل تعبير «عالي المفهوم»، أرسِله إليَّ بالبريد الإلكتروني... سأكون في أوروبا.

الخُطاف HOOK

وهو تغليف الفيلم على شكل كبسولة ـ سواء كان ذلك على الملصق الدعائي أو في الجملة المُلخصة ـ الذي يجذب انتباهك ويجعلك تود أن تركض إلى قاعة العرض ركضًا. وعندما يُذكر في مجلة «فارايتي»، فهو ذلك الشيء الذي يجعلك تصفع نفسك على رأسك وتقول: «لماذا لم أفكر في ذلك؟». مثل المادلين عند بروست، يجب أن يزدهر الخُطاف في عقلك بكل إمكاناته، و«يخطفك» إلى حيث تريد مزيدًا... ومن هنا جاء الاسم. إنه صورة عقلية بسيطة تعِد بالمتعة وتمنحك ما يكفي من ذروة القصة كي ترى إمكاناتها. الخُطاف الجيد عالي القيمة لهذا السبب: ينجح مع كل مَن يسمعه، سواء كان ذلك وكيلًا أو منتجًا أو رئيس استوديو أو مشتري تذاكر. خُطاف جيد يجيب عن سؤال: «ما الحدوتة؟».

البطل الخامل INACTIVE HERO

مَن الذي يجلس في مكانه مثل شرائح السمك المدخن في الطبق، الذي لن تستطيع أن تقنعه أن ينهض من على كرسيه ويفتح الباب؟ إنه البطل الخامل بالطبع. ولأن تعريف كلمة «البطل» يتضمن الفاعلية، فالنوع الخامل لا يمكن أن يكون شيئًا جيدًا. البطل يسعى ويشقى ويطلب النجوم، ولا ينتظر بجوار الهاتف. لذا، لو كان بطلك خاملًا، اجعله يفعل شيئًا!

في اللعبة IN PLAY

عندما يقال إن شخصًا ما في اللعبة، فالمقصود أنه مفعم بالطاقة ومرغوب بشدة، وعندما يُقال إنه يبحث عن تمثيل جديد فالمدينة تضج بالصخب وصرخات السعادة الهستيرية. في حالة الممثلين الذين يرغبون في ترك وكلائهم، والمخرجين والمنتجين الذين يتجنبون استوديوهاتهم عندما تنتهي عقودهم ويبحثون عن «بيت» جديد، أن يكون الواحد منهم في اللعبة يعني أنهم سيتلقون كثيرًا من الضجة والمال والانتباه. أما لو أنك كاتب سيناريو، فلا ينطبق ذلك عليك. قد تكون بالنسبة إلى نفسك «في اللعبة»، لكن بالنسبة إلى المدينة ذلك يعني فقط أنك «متاح».

الجملة المُلخصة أو السطر الواحد

LOGLINE OR ONE-LINE

السطر الواحد هو جملة أو اثنتان تصفان فيلمك وتخبراننا عن كنهه. يجب أن يحتوي على نوع البطل (أي نوع الشخص

زائد صفة تصفه)، والخصم (بالطريقة نفسها)، وهدف البطل الأساسي. يجب أن يتضمن مفارقة، ويجب أن يُزهر في عقولنا بالاحتمالات. السطر الواحد الجيد هو عملة مملكة هوليوود، ويمكن المتاجرة به كما النقود مع مَن يقدرونه.

نقاط التحول الرئيسية MAJOR TURNS

اقتحام الفصل الثاني، ونقطة الوسط، واقتحام الفصل الثالث، هي نقاط التحول الرئيسية الثلاث في السيناريو. لو تمت الأمور على نحو ملائم يمكن إيجادها في نهاية كل صف أفقي على اللوحة. تلك هي الأماكن التي تتطلب منك أكثر اهتمام. ستعلق قبعتك في اجتماعات التقديم على نقاط التحول الرئيسية، ولو أنك محظوظ سيتذكر الإداريون إحداها. لكن عليك دومًا إتقانها قبل الاجتماع، وقبل أن تُقدِّم نصك.

الورقة الواحدة ONE-SHEET

ذلك مصطلح القدماء الذي يُقصد به «الملصق الدعائي للفيلم». لا أملك أدنى فكرة عن أصل هذا المصطلح، أعلم فقط أنه يتعلق بحجم الطباعة. الصفحة الواحدة هي صفحة عريضة تعرض النجوم والعنوان ولون الفيلم. لو نُفذت بإحكام فهي لا تُقدر بثمن. الصفحات الواحدة تفيد أيضًا في بيع الفيلم على دي في دي لاحقًا.

على الأنف (المباشرة) ON THE NOSE

هذا من تعبيراتي المفضلة عند مسؤولي التطوير، يُقال عندما يكون اقتراح ما واضحًا وغير ظريف أو شيء «رأيناه من قبل».

عوضًا عن قول «هذا واضح وغير ظريف ورأيناه من قبل»، يقولون «أشعر أنه على الأنف قليلًا». أنت ظللت متيقظًا طوال الليل محاولًا ألا تكون «على الأنف»، الآن فكِّر في هذا بوصفه هدفًا مقترحًا.

صفحة أولى PAGE ONE

«إنه صفحة أولى!»، تلك صيحة يائسة تخرج من مسؤول التطوير الذي استلم للتو سيناريو ذا فكرة جيدة وربما بعض الشخصيات الجيدة، ولا شيء عدا ذلك، وتعني أن ثمة أحمق مسكينًا سيُكلف بإعادة كتابة هذا من أول صفحة. الأمر يشبه الميكانيكي الذي يخبر صاحب سيارة تالفة بأنها «خربة».

السلاسل المبيعة سابقًا PRE-SOLD FRANCHISE

عندما تتكون حول كتاب أو كتاب كوميكس أو رسوم متحركة أو مسلسل تلفزيوني قديم مجموعة أصيلة من الجمهور، يُعد سلسلة مبيعة سابقًا. يفترض ذلك أن عددًا معينًا من الناس «اشتروا» الفكرة من قبل وسيأتون لرؤيتها في الفيلم عندما يصدر. لا يحدث هذا طوال الوقت، اسأل فقط منتجي *The Avengers*[1] و*The League of Extraordinary Gentlemen*. يظل ـ مع ذلك ـ وجود أي مجموعة من مشتري التذاكر المحتملين الواعين بوجود

(١) المقصود مسلسل تلفزيوني بريطاني ناجح قديم تحول إلى فيلم يحمل الاسم نفسه عام ١٩٩٨، ولا علاقة له بسلسلة *The Avengers* من عالم مارفل. (المترجمة).

فيلمك قبل دخوله عجلة الإنتاج بداية موفقة. حتى البدايات المبهمة تشكل فارقًا، مثلما حدث مع كتاب الكوميكس الذي نتج عنه *Men in Black*، يأتي هذا من اعتقاد أن حتى مجموعة معجبين صغيرة قادرة على بدء ضجة بين مرتادي السينمات. لكن السلاسل المبيعة سابقًا ليست شيئًا يُحتمل أن يمتلكه كاتب سيناريوهات تجريبية. لا تجعل ذلك يعطلك عن خلق سلسلتك الخاصة، وأشجعك على أن تصنع أكبر سلسلة ممكنة.

بدائي/غريزي PRIMAL

أساس قصتك أو أهداف شخصيتك أو ملخص الفيلم، هي علاقته بالحوافز الأساسية الكامنة فينا بوصفنا بشرًا. قصص النجاة والجنس والجوع والانتقام تحفز اهتمامًا فوريًّا عند كلٍّ منا. سنتوقف وننظر عندما تُقدم لنا هذه الثيمات. لا نستطيع أن نمنع أنفسنا، سننظر لا محالة، إنها غريزة بدائية. بالنسبة إليك، أنت كاتب السيناريو، يعني هذا أن تجعل لكل فعل وقصة أساسًا غريزيًّا بدائيًّا. عندما لا يتصرف الأبطال مثل البشر، عندما لا تقودهم دوافع بدائية، فأنت على الأغلب تختبر مدى صبر الجمهور. سؤال «هل هو بدائي؟» يماثل سؤال «هل هو ذو صلة برجل الكهف؟»، والإجابة يجب أن تكون: «نعم!».

وعد ملخص الفيلم PROMISE OF THE PREMISE

فرضية الفيلم، ملخصه، ماهيته، لا يمكن إثبات أنها مُرضية إلا عندما نراها على الشاشة. كل ما هو ممتع أو جذاب أو خاطف لانتباهنا

على الملصق الدعائي للفيلم يجب أن يتحقق ما إن نخطو داخل قاعة العرض. لو لم يتحقق، نحن الجمهور سنعد الفيلم تجربة سيئة، سنشعر أننا قد خُدعنا. وعد الملخص هو تلك المشاهد أو تتابُع المشاهد التي تستخدم الملخص حتى آخرها، ونجدها عادةً في جزء المرح والألعاب من السيناريو (الصفحات ٣٠-٥٥). تلك هي النقطة التي نستوعب فيها بالكامل ما موضوع هذا الفيلم بالضبط، ولهذا السبب اشترينا التذاكر.

حقوق الأداء RESIDUALS

إنها تلك الأظرف بلون الليمون الأخضر التي تأتي بالبريد إلى بيت كاتب السيناريو المحظوظ كل ربع عام. نعلم ما فيها: أموالًا! يفسر هذا الرغبة في إنتاج الأفلام. مقابل كل عرض على التلفزيون، وكل بيع لشريط فيديو أو أسطوانة دي في دي، وكل عرض في الخارج، سيتتبعه قسم حقوق الأداء في نقابة المؤلفين أو المخرجين الأمريكيين، وسيؤدي إلى... المزيد من حقوق الأداء! وقدرها ليس تافهًا: لقد كسبت أكثر من ١٠٠,٠٠٠ دولار من حقوق الأداء طوال مسيرتي مقابل فيلمين، ولم تتوقف الشيكات عن القدوم. عندما تُنتج لك أفلام كافية ستنهال عليك تلك الشيكات الإضافية طوال ما تبقَّى من حياتك الطبيعية.

حيل مستمرة RUNNING GAGS

على عكس الاسترجاعات، التي تُذكِّر بلحظات الحبكة والشخصية في الفصل الأول وتظهر نتيجتها لاحقًا، الحيل

المستمرة هي ثيمات أو سمات شخصية أو تفاصيل متكررة متناثرة عبر الفيلم أو السيناريو. نحن بوصفنا جمهورًا، تقديرنا لهذه الحيل يتزايد مع كل استخدام لها، لأننا نشعر بالذكاء لتذكُّرنا إياها، ونشعر أكثر بالانخراط في القصة بسببها. لو أن تأسيس الشخصية تضمَّن حب القهوة، إذن لو دخل أو دخلت مطعمًا وطلبت قهوة، سنحب رؤية هذا! هذا لا شيء، لكننا نضحك لإدراكنا أننا نعرف هذه الشخصية. الحيل المستمرة يمكن إيجادها في الدراما وفي الكوميديا كذلك، بوصفها نكات متكررة نلاحظها ونتذكرها. ملحوظة: الحيل المستمرة يجب أن تتبدل لاحقًا في الفيلم عندما تصبح الشخصية جاهزة للتغيير، حينها يدخل المقهى ويطلب... شايًا.

تتابُع المشاهد المستقل SET PIECE

هو مشهد أكشن واحد، أو تسلسُل مشاهد قائم بحد ذاته، لا يتعلق كثيرًا بالسير في الحبكة قُدمًا أو تحسين فكرتنا عن الشخصيات، وإنما يركز على استغلال احتماليات الموقف أو ملخص الفيلم. يمكن إذن التخلص منه أو تبديله. «مشهد مطاردة» يقع على الطريق السريع لا يفيد كثيرًا في تحريك الحبكة، يمكن أن يحدث في سوبر ماركت أو ساحة لعب أو مسار ركض... هذا تتابُع مشاهد، يمكن إلغاؤه أو تغييره عندما يقرر الاستوديو تخفيض الميزانية، أو بسبب رؤية المخرج، أو لأن النجم لا يحب مشاهد المطاردة على الطريق السريع.

ستة أشياء تحتاج إلى إصلاح
SIX THINGS THAT NEED FIXING

أنا صاحب هذا التعبير، وأستخدمه طوال الوقت. يُعرف بأنه قائمة بالعيوب الثانوية للشخصية الرئيسية والأعداء والخصوم الذين يتنمرون عليها، وقائمة تمني ـ لو أننا أحببنا البطل بما يكفي، ورأينا أنه يستحق المساعدة ـ أن هذه الأشياء ستصلح لاحقًا في الفيلم. أنا شخصيًّا أجد نفسي أتحرك ذهابًا وإيابًا بين الفصل الأول (التجهيز) والفصلين الثاني والثالث (النتائج) وأضيف إلى القائمة فيما أتابع التقدم. نحن بوصفنا جمهورًا نحب رؤية الأشياء الستة التي تحتاج إلى إصلاح تثمر عن نتائج لاحقًا في النص، وكلما زادت كان أفضل. أستمتع جدًّا برؤية هذه المشكلات تُحل. لكن عليك أن تضع المشكلة في البداية، كي تجعل الحل مؤثرًا.

رفع سقف المخاطر STAKES ARE RAISED

يُستخدم هذا التعبير كثيرًا في اجتماعات التطوير، يُعرف أيضًا بـ«مطب نقطة الوسط»، ويعني رفع مستوى التوتر. فجأة، يأتي شيء جديد في نقطة الوسط ـ شيء غير متوقع وأكبر من أي شيء رأيناه من قبل، ويبدو أنه لا يُقهر ـ ويشكل مشكلة للبطل. عليك التأكد من أن الخطر لحظة نقطة الوسط يرتفع، لتمنح بطلك تحديًا جديدًا وتقوده إلى الفوز النهائي.

البنية STRUCTURE

بعد «المفهوم الرئيسي»، أهم سمة في السيناريو الجيد هي بنيته. كثيرًا ما يصفق المنتج أو الإداري لفكرة ما، ويحب الكتابة، ثم يلقي النص بعيدًا لأن البنية في حالة فوضى. لا يمكنهم رؤية ترتيب هذا الفيلم، ومن دون هذا لا يعرفون ماهيته. البنية الجيدة هي أحد المكونات الأولية التي تساعد في بيع نصك، وهي أسهل شيء تتعلمه... فتعلَّمها إذن! إنها جزء من اللغة التي نستخدمها للتواصل معًا في اجتماعات التطوير، وعليك أن تكون بليغًا.

ما بين السطور SUBTEXT

ذلك الجزء من المشهد أو التتابع أو السيناريو الذي يكمن تحت السطح، وفيه المعنى الحقيقي. ما بين السطور في شجار بين زوجين على وشك الطلاق لا يتعلق بالجدال حول شراء أي نوع من التفاح، بل بحقيقة أن لدى هذين الزوجين مشكلات، والشجار على الفاكهة يثبت ذلك. لا تضربنا على رؤوسنا بقول ما يحدث فعلًا، بل أخفِ المعنى بذكاء (وبكتابة أفضل). لا يتعلق الأمر بما يتحدثون بشأنه، بل بما لا يتحدثون بشأنه، ذلك ما يجعل اللحظة شديدة الثراء.

ملخص الثيمة THEMATIC PREMISE

عن ماذا يدور هذا الفيلم؟ نعم، حتى أسخف أفلام الوحوش أو أكثر أفلام الكوميديا تشنجًا يجب أن يكون «عن شيء ما». لو أنه ليس عن شيء، فهو ليس فيلمًا جيدًا. الفيلم الجيد في جوهره

هو مناظرة عن مميزات وجهة نظر بعينها وعيوبها. إنها سؤال يطرحه ويجيب عنه الفيلم. المكان الذي تضع فيه سؤالك هو البداية، بصوت عالٍ واضح. تسأله عادةً شخصية ثانوية للبطل، مبكرًا، في صفحة رقم ٥ مثلًا، فتبدأ المناظرة التي سيثبت الفيلم أحد قطبَيها مع الوقت. السؤال والمناظرة هما ملخص الثيمة.

الأطروحة والأطروحة المضادة والدمج بينهما
THESIS, ANTITHESIS, SYNTHESIS

أو ما يُطلق عليه أيضًا: الفصل الأول والثاني والثالث. الأطروحة والأطروحة المضادة والدمج بينهما تصف التقدم في رحلة البطل. في الفصل الأول: يُؤسَّس للعالم، في الفصل الثاني: يُقلب العالم رأسًا على عقب، إنه نسخة مقلوبة من العالم الذي تركه البطل خلفه. لكن بتغلبه على هذا العالم الجديد السريالي يكتسب البطل المعرفة الكافية لدمج ما كان والشكل العكسي موفِّقًا بين كل ما تعلَّمه. هذا الجمع بين المضادة والأطروحة يحدث في الفصل الثالث. ليس كافيًا أن ينجو البطل من الرحلة، بل عليه أن يغير من عالمه من أجل أن يصبح عظيمًا بحق.

التعقب TRACKING

لو أن لديك سيناريو جذابًا، سواء كان في المدينة أو في طريقه للوصول، الاحتمالات تقول إنه «يُتعقب» من قِبل مسؤولي تطوير، يراقبون تطوره من كثب. بل إنهم حتى أسسوا شبكة داخلية عابرة للاستوديوهات للتحدث فيما بينهم عن النصوص،

وإن كان هناك سيناريو يستحق مجهود مطاردته لشرائه أم لا. سيُعَد النص جذابًا أو لا بناءً على المفهوم وتاريخ الكاتب والكلام المتناقل عنه. أحيانًا يحاول الإداريون خداع بعضهم بعضًا بمعلومات خطأ عن إن كان سيناريو جذابًا أم لا، لكن ذلك النوع من التلاعب يمكن أن يرتد عليهم في مرات لاحقة. نظام التعقب الحالي هذا يُعَد واحدًا من أسباب متعددة، أغلبها مالية، لانتهاء هوجة شراء السيناريوهات التجريبية في هوليوود. تعقب السيناريوهات بهذه الطريقة يقلل من فرص تعرُّض السيناريوهات أو المشترين للخداع.

نفحة الموت WHIFF OF DEATH

هي الأجزاء الإضافية التي تجدها في وقفة «فقدان كل شيء» صفحة رقم ٧٥ في سيناريو محكم البناء. إنها تلك اللحظة شديدة الخصوصية عندما يموت شيء، مجازًا أو حقيقة. وبما أنه المكان الذي يُسلِّم فيه المعلم الروح أو يُتوفَّى فيه أفضل الأصدقاء والحلفاء الذي شعرت أنه يبدو مريضًا قبل موته، فهو المكان المناسب لمثل هذه الوقفة القصصية. نقطة «فقدان كل شيء» مفعمة برائحة الموت لأنها تؤشر بنهاية العالم بوضعه الحالي وبداية عالم جديد يصنعه العالم مما يبدو وكأنه النهاية.

-/+

يشير هذا الرمز إلى التبدل الشعوري في المشهد الجيد. سمعت عنه أول مرة من روبرت ماكي. يعتقد روبرت أن كل مشهد يجب

أن يؤدي إلى تغيير جذري مثل هذا، وينتقل من شعور متطرف إلى آخر. وهو على حق في ذلك. لو أنك تفكر في كل مشهد كونه فيلمًا صغيرًا، يجب أن تكون لديك لقطة لما قبل وأخرى لما بعد، لتُظهِر التغيير. اعتماد نوع التبدل الشعوري في كل مشهد هو عامل محوري في نجاح هذا المشهد. عندما أستخدم الكروت التصنيفية على لوحة الدبابيس لأصل إلى بنية الفيلم، أُعلِّم كلًّا منها بهذا الرمز لأتأكد أني أعلم نوع التبدل الشعوري في كل مشهد.

><

يمثل هذا الرمز الصراع في كل مشهد. عندما يبدأ مشهد، مَن الذي لديه هدف؟ ومَن الذي يعيقه؟ ومَن الذي يفوز؟ هذه الأسئلة يمكن أن نختصرها في تصريح واحد أنيق باستخدام هذا الرمز، للإشارة إلى مَن الذي يوجه مَن. لا تبدأ مشهدًا إلا بعدما تفهم مَن لاعبوك وما الذي يريدونه.

مكتبة
t.me/soramnqraa

المؤلف

بدأ بليك سنايدر مسيرته المهنية في عمر الثامنة، حيث عمل مُعلِّقًا مع والده، كين سنايدر المنتج التلفزيوني الحائز على جائزة إيمي.

بوصفه «واحدًا من أكثر كُتَّاب السيناريو نجاحًا في هوليوود»، بدأ بليك مسيرته المهنية بالكتابة لأحد مسلسلات ديزني التلفزيونية، قبل أن يتفرغ بصورة كاملة لكتابة نصوص السيناريو الاستكشافية. وفي فترة قصيرة، ذاع صيته المهني وكُتب عنه الكثير في الصحافة المهنية.

باع بليك عديدًا من النصوص الأصلية إلى الاستوديوهات الكبيرة، بما في ذلك مبيعات لنصوص سينمائية بقيمة مليونَي دولار (واحد منها لستيفن سبيلبرج)، وأُنتج فيلمان من تأليفه.

نُشر كتابه «أنقِذ القطة» في مايو ٢٠٠٥، وصدرت منه حتى الآن أكثر من ثلاثين طبعة، وأصبح كتابًا مرجعيًّا معروفًا، صارت طريقته في بناء السيناريو ووصاياه العملية مثار نقاش وجدل في أوساط صناع السينما. قدَّم عديدًا من المحاضرات في كتابة

السيناريو التي لاقت إقبالًا منقطع النظير في العديد من مراكز صناعة السينما في أمريكا والصين وأوروبا، إلى جانب سلسلة من الورش المهنية التي قدَّمها في لوس أنجلوس.

عاش بليك سنايدر في بيفرلي هيلز في كاليفورنيا حتى وفاته عام ٢٠٠٩.

المترجمة

غادة عبد العال مدونة وكاتبة وسيناريست، تخرجت في كلية الصيدلة.

حقَّق كتابها الأول «عايزة أتجوز» نجاحًا كبيرًا وتُرجم إلى عدة لغات، وحصلت عنه على جائزة «بوير» الإيطالية بوصفها إحدى الكاتبات اللاتي تقرِّب كتاباتهن بين الشرق والغرب.

درست كتابة السيناريو وكتبت للتلفزيون مسلسلات ناجحة مثل: «عايزة أتجوز»، الذي حصلت عنه على جائزة أحسن سيناريو لعمل تلفزيوني كوميدي من مهرجان القاهرة للإعلام العربي عام ٢٠١٠، و«إمبراطورية مين» و«البحث عن علا».

غادة تدرِّس حاليًّا كتابة السيناريو والكتابة الإبداعية في عدد من الجامعات والمؤسسات المصرية والعالمية.

telegram @soramnqraa

«دليل شامل وثاقب... يجب أن يقرأه كلٌّ من كاتب السيناريو المبتدئ والمحترف» — تود بلاك، منتج

«هل تريد أن تعرف كيف تصبح كاتبًا ناجحًا؟ الإجابات هنا... كتاب مفيد - ومضحك أيضًا» — دافيد هوبرمان، منتج

«يجب أن تبحث كثيرًا وطويلًا لتجد كتابًا أفضل» — مجلة *Screentalk*

منذ أكثر من ١٥ عامًا، يستخدم كُتَّاب السيناريو في جميع أنحاء العالم هذا الكتاب الأكثر مبيعًا!

في هذا الكتاب الكاشف والصريح - والفكه - يروي بليك سنايدر كل شيء عن كواليس صناعة الأفلام.

«أنقذ القطة» واحدة من القواعد التي ستجعل أفكارك أكثر قابلية للتسويق، والسيناريو الخاص بك أكثر قبولًا. ويتضمن الكتاب كذلك:

* القوانين السبعة الثابتة للسيناريو.

* التصنيفات العشرة لأي فيلم جرى إنتاجه على الإطلاق، ولماذا هي مهمة للسيناريو الخاص بك.

* كتابة السيناريو المثالي لرسم أربعين مشهدًا للصراع والتغيير العاطفي.

* كيفية العودة إلى المسار الصحيح بقواعد ناجحة لإصلاح النص.

هذا الدليل يكشف الأسرار التي لا يجرؤ أحد على الاعتراف بها، والتي يرويها واحد من أنجح كُتَّاب السيناريو المخضرمين في أمريكا، الذي أثبت أنه يمكنك بيع السيناريو الخاص بك إذا كان بإمكانك إنقاذ القطة!

978-977-86783-4-5
789778678345

الكرمة