

الفصل الثاني عشر

المؤلف وجدية التأليف

نظرة عامة

في هذا الفصل، سوف تتعلم المزيد حول التصرف كمؤلف بمجرد أن ترسل فحاً من النص الذي قمت بتأليفه فعلاً. وسوف تترك أنك في حاجة استخدام أسلوب احترافي إذا أردت إلى تجنب أن يعاملك الآخرون كهوا طموح. سنكتشف لماذا يمكن أن يكون وكيل شرطة الإنتاج على استعداد لأن يعيد النظر إليك كعميل للشرطة بمجرد أن تطور نفسك وسوف نجدك بمميزات العمل مع الوكيل. كما سنوضح لك وجهات النظر المؤيدة والمعارضة للكتابة المشتركة. وسوف نذكرك بأن الكتابة التليفزيونية عمل جماعي وليس فردياً، وسوف نطرح عليك المزيد من التفاصيل حول أولئك الذين ستتعامل معهم بمجرد أن تأخذ كتابتك في الاعتبار. سوف ترى تحذيراً من التغييرات التي ربما تتوقعها في طريقة الرد عليك بمجرد أن يعتبروك كاتباً جاداً، وكيف ترد على ذلك بأفضل الطرق. وسوف نعرض عليك بعض التفاصيل حول نوع المقابل المساوي الذي تتوقعه، وبعض الأرباح الهامشية التي ربما تود التطلع إليها. سوف تشعر بالسرور جراء كل ذلك. لا بد أن تكون كذلك. فالعمل

كمؤلف إنما هو شيء رائع كما تتوقع.

ما الذي يحدث بعد ذلك؟

إن الغالبية العظمى من النصوص الدرامية التي تكتب في بداية مهنة الكتابة غالبًا ما ترد مع تعليق موجز جدًا بالرفض. ليس ذلك لأن المؤلفين يواجه عام يفترقون إلى الموهبة الابتكارية، وإنما لأن الكتاب للتليفزيون أكثر صعوبة مما تبدو، معظم الناس لا ينظرون إليها بجديّة.

إن ما تأمله كمؤلف تليفزيوني هو خطاب أو مكالمة تليفزيونية تقول بأن أمامك وعد بصفة رائعة، وإن شخصاً ما يود التفاوض معك حول النص الدرامي الذي كتبتّه. إذا فإنك تتطلع إلى النجاح الفوري والحديث. ولكن لا بد أن تظل واقعيًا وتقبل القليل بكل امتنان. هذا القليل يمكن أن يكون فقرة بسيطة تهدف إلى تشجيعك أو عرضاً لقراءة نص آخر لك. هذا شيء رائع. فأى شيء - عدا الرفض القاطع - يعد خطوة في الاتجاه الصحيح.

لا ترد أبداً بخطاب يشمل رأيك في الوكلاء الذين رفضوا عملاً واستخفافك بأدائهم التافهة. ما الذي يمكن أن تجنيه جراء ذلك؟ ولا يهم لمن ترسل نصك الدرامي، وأي نوع النصوص ترسله، إن كان نصاً بناءً على بطاقة دعوة أم نصاً تريد إلى بيعه. وكمؤلف جديد، من غير المحتمل أن تحصل على المال عند كتابتك لعينة من نصك الدرامي، فحتى كبار المؤلفين نادراً ما يحصلون على أجور ولو بسيطة عند إرسالهم لعينة من نصوصهم، لأن تلك العينة لن تجد الفرصة المناسبة لاستخدامها.

تذكر • لا تحاول الرد بشكوى من أية تغذية راجعة.

<ul style="list-style-type: none"> • تقبل تلك التغذية الراجعة بكل امتنان و عرفان. • تطلع إلى النجاح الحثيث، ولاكن كن على استعداد لتقبل شيء أقل من ذلك. 	
--	--

التعامل مع الوكلاء بعد إحراز التقدم

ربما تكون قد حاولت الوصول إلى أحد الوكلاء ذات مرة وأخفقت، ولكن أفضل الأوقات التي يمكن أن تقوم بذلك خلالها هو عند تسلمك عرضاً من شركة إنتاج. فحتى الوكيل الذي قال لك من قبل " لا " ربما يغير رأيه بمجرد أن تحصل على أجر. لا تخجل من التقرب إليه. سوف تعجب بمثابرتك على الأقل، وإذا لم تفعل ذلك، نجرب في مكان آخر.

لكن هل تحتاج إلى وكيل، أم أنك تستطيع أن تعتمد على ذاتك؟ تختلف وجهات النظر حول ذلك الموضوع. فبعض المؤلفين يشعرون بالرضا عند قيامهم بكل شيء اعتماداً على ذاتهم من تدقيق العقود إلى القيام باتصالات وتكوين معارف جديدة لمشروعات مستقبلية، أما الآخرون فيفضلون عرض العقود على المحامين ذوي الخبرة بعقود العروض الفنية.

إذا فالمسألة ليست مسألة! أن تحتاج إلى وكيل أو أن تكون محظوظاً. كما قلت لك سالفاً دائماً ما تلقي نظرة على المراجع الخاصة بالفنانين وشركات الإنتاج، وحاول أن تختار الوكيل المتخصص في كتابة الأعمال الدرامية التليفزيونية.

وجهات النظر المؤيدة والمعارضة للتأليف المشترك

يشعر العديد من مؤلفي النصوص الدرامية بعد الارتياح عند الكتابة اعتماداً على

أنفسهم فقط ويفضلون العمل مع شركاء لهم. بعض التمثيليات الكوميدية التي تعرض على شاشات التأليفزيون يقوم بكتابتها مؤلفان - أو أكثر - يتعاونان مع بعضهما البعض. وما يعد شيئاً رائعاً أن يقوم مؤلف منهما بإكمال ما ينقص الآخر، وهذا أفضل من محاولة تقليد كل منهما للآخر، فقد نجد مؤلفاً يبرع في كتابة الحوار والآخر يتفوق في كتابة بنية النص، أو أن يكون أحدهما ماهراً في عمل الاتصالات والآخر يتولى العمل الجاد.

مع ذلك هناك بعض العيوب للعمل المشترك. أولاً : هناك أساليب فنية وعملية بشأن "من يفعل ماذا؟". نعم من السهل جمع الأفكار، ولكن من سيجلس أمام الكمبيوتر ويستخدم لوحة المفاتيح ويقوم بكتابة العمل كله؟ وعندما تقوم بعمل تغييرات الوقف والانتقال، هل هو نفس الشخص الذي سيقوم بعمل المراجعة وإعادة الكتابة؟ تبدو المشكلة سهلة الحل بين صديقين يعملان معاً. لكن من خلال خبرتي أن ذلك يمكن أن يكون مستحيلاً.

هناك موقف خطير يمكن أن يخطر لنا عندما ترفض بعض المواقف الهامة في القصة. هنا يفضل بعض المؤلفين حذف أي شيء لا يحوز إعجابهم ويستعيضون عنه بشيء " يتفقون " عليه رغم أن ذلك قد يكون حلاً ضعيفاً قد يوحى بالخسارة أكثر من الربح. ولكن هذا الموقف لا يعد غير قابل للحل.

هذا ما يؤدي إليه ما أطلق عليه بالخطر الأكبر بين الشركاء في العمل. فأني فرد من الشركاء قد يدرك فجأة أنه لا يحتاج إلى شريكه، وأنه قادر على القيام بالعمل بمفرده. أو على العكس يتضح أن أحدهم لم يحقق أي إنجاز، فيحاول آخر كتابة النص بمفرده وهكذا.

إذا فالكتابة مع شريك يمكن أن تكون عملية مخادعة. ولذا اعتقد أن آخر نصيحة لي

في هذا الصدر هي ألا تندفع نحو ذلك العمل، وإذا كنت قد خطط للعمل المشترك، فاعمل على التخطيط للمستقبل. ولا تعول على النية الصادقة لأنه حتى أصحاب النية الخالصة أحياناً ما يعتورهم التغيير.

حتى الآن. أعلم أن ثمة عددًا لا نهائيًا من الأفكار التي تدور حول الموضوع، وقد ذكر الكثير منها في هذا الجزء من الكتاب. ولم أقصر في ذلك. وأمل أن يساعدك هذا الكتاب على فهم كتابة النصّ الدرامي التليفزيوني وأن يزيد من إلهامك.

<ul style="list-style-type: none"> • فكر جيدًا قبل أن تقرر العمل مع شريك. • لا بد أن يكمل المشاركون في عمل واحد بعضهما البعض ولا يفكر أحدهما الآخر. • لا بد أن يتفق الشركاء على " من يفعل ماذا؟" (وعلى من يمتلك ماذا إذا ما انفصلا. • من الأفضل كتابة تلك الاتفاقات والتمهيدات. • لا تنس أن ثمة عددًا هائلًا من الأفكار، ولا تحتاج إلى شخص آخر ليساعدك على البحث عنها. 	تذكر
--	------

تكوين صداقات والحفاظ عليها

كما قلت سابقاً، إن كتابة النصوص الدرامية هي عمل جماعي، وربما تندش من حجم القرين العامل في تجسيد تلك النصوص. فسوف يشمل فريق العاملين كلا من محرري النصوص والمخرج والمنتج ومصمم المناظر وفرق كاميرات التصوير ومهندسي الصوت ومصممي الأزياء والماكياج بالإضافة إلى الممثلين. وإذا كنت

تستخدم أطفالاً مع الفريق، ربما تحتاج إلى مدرسين لإعطائهم دروساً بين اللقطات بالإضافة إلى وصيقات للعناية بهم.

إذا كنت منضماً لفريق تأليف حلقة أو مسلسل مستمر، فمن المحتمل أن تحضر اجتماعات خاصة بالنصوص الدرامية مع مؤلفي ومحرري نصوص آخرين، أو ربما تتواجد في التدريبات " البروفات " حيث يوجد عدد من الأشخاص الذين ذكرتهم والذين لم أذكرهم.

في إحدى البروفات التي كانت تتم حول أحد النصوص الخاصة بي، كان في الموقع ما يرو على خمسين فرداً. وقد قام العديد من الحاضرين والممثلين - وحتى الحراس-

بطرح العديد من الأسئلة على أثناء العمل مثل: " هل رأيت جيمس بعد أن صفق الباب خلفه؟" في البداية كنت أشعر بالانزعاج من نوعية وكثرة تلك الأسئلة، ولكن في النهاية اتضح لي أن الممثلين الأكثر جدية والذين ينجحون دائماً هم الذين يطرحون مثل تلك الأسئلة.

ربما يضايقك أيضاً بعض محرري النصوص والمنتجين والمخرجين الذين ربما يصرون على القيام ببعض التغييرات التي قد لا ترضى أنت عنها. لا تنس أنك قد قمت ببيع النص الدرامي، وبذلك لم يعد ملكاً لك. وتذكر - أنه في مثل تلك الظروف-

لابد أن تجلس هادئاً وأن تظهر لهم كل الود.

أدوار العاملين في العروض

حيث اقتربنا من نهاية الكتاب، سوف أذكر لك - بإيجاز شديد - بعض المعلومات

حول أولئك الذين ستضطر إلى التعامل معهم بمجرد أن يؤخذ النص الدرامي الخاص بك مأخذ الجدية. وقد وعدتك قبل بذلك.

[قارئ النص] Script - reader

هذا المصطلح يشير إلى النص الذي يتولى قراءة نصك الدرامي قبول الاعتراف به وقبوله. ربما يكون قارئاً حقيقياً في الشركات الكبرى مثل شركة BBC – لا يفعل شيئاً سوى أن يصدر حكماً مبتدئاً على النص، ويمكن أن يكون محرراً للنص أو منتجاً.

[منقح - محرر - النص] Script - editor.

هو الشخص الذي غالباً ما تتعامل معه على نطاق كبير. فهو يعمل مع المؤلف عن كثب حيث يتطلع فقط بأسلوب فني جيد، بل أيضاً بأسلوب تقني معقول. وهو يساعدك على التيقن من أن نصك الدرامي يمكن أن يعد للتصوير، وأنه يلاءم المسلسل الذي كتب له. كما أنه يمثل حلقة وصل بينك كمؤلف وبين المنتج والمخرج ومديري مواقع التصوير ومصححي المناظر والممثلين. لا بد أن تعمل دائماً للتقرب إليه.

[المخرج] Director

كما أوضحت من قبل، المخرج هو الشخص الذي يعمل مع الممثلين ومع العديد من الفنيين يحول نصك الدرامي إلى عرض تليفزيوني. ربما يحتاج المخرج إلى الحديث معك حول ملاحظات محرر النص، ولكنه دائماً ما لا يلتزم بتلك الملاحظات. كما انه يمكن أن يفعل عكس ما يقوله المحرر تماماً. وهو دائماً ما يسأل عن موافقة محرر النص أولاً.

[المنتج] Producer

المنتج هو الرئيس في العمل فعلاً، وكل فرد آخر ما هو إلا صاحب دور ثانوي بالنسبة إليه. وربما تقابل المنتج قبل لقائك مع المخرج خاصة إذا ما كنت ترغب في بيع نصك الدرامي. أحياناً ما ينقأ المنتج آراءه وأفكاره إليك عن طرق محرر النص، وأحياناً ما يفضل التعامل معك مباشرة.

[الممثلون] Actors

دائمًا ما يطرح عليك الممثلون أسئلة عديدة إذا ما سمحت لهم الفرصة بذلك. والمعتاد أن الممثلين يتحدثون دائماً مع المخرج أولاً. ورغم أن الممثلين يرغبون في التحدث مع مؤلف النص، إلا أنهم دائماً ما يسعون في الابتعاد عن جلب اللبس أو النصوص. إذا من الخطأ أن تعتقد أن دور المؤلف يبدأ وينتهي على مكتبه. ولذا يجب عليك أن تكون لبقاً.

تذكر	<ul style="list-style-type: none"> • لا تنتهي مهمة المؤلف عند وضع الخطاب والنص بالبريد. • يحتاج المؤلف أن يكون بائعاً ولبقاً. • إن لكل فرد دوراً لا بد أن يلعبه. • وأحياناً ما تتداخل الأدوار وتتشابك، فكن حذراً.
------	---

هناك من يبيعون لك الأفكار

ثم شيء آخر يشبه العمل المشترك دائماً ما يحدث طالما شرعت في إنجاز بعض النجاحات وهو أن هناك أناساً يأتون إليك ليعرضوا عليك أفكارهم. قد يعجبك لو تركوا أفكارهم لديك وينتهي الأمر، ولكن أحياناً ما يعرضون تلك الأفكار بمقابل

مادي. ونصيحتي لك هي ألا تحاول وعم أولئك الذين ينظرون إلى الكتابة الاحترافية للنصوص الدرامية وكأنها عمل سهل وبسيط.

اتخاذ التوجه الصحيح

لقد أسلفت أن الشيء الذي لا يمكن أن تستغني عنه كمؤلف مبتدئ هو المثابرة. ولكن لا أعتقد أنك ترغب في تحول تلك المثابرة إلى عقاب سيئ. إنك في حاجة ملحة إلى الاهتمام بتوجهاتك. إحدى الطرق التي يمكن أن تطور من خلالها قدرتك وخبراتك كمؤلف هي قراءة الكتب. وإحدى الاستراتيجيات التي نتعلمها من خلال القراءة هي أنك إذا وجدت نفسك في موقف لا تحسد عليه، فمن الخير لك أن تتوقف عن التفكير عن سيفوز بالجدل، وركز على ما ترغب في الفوز به.

توحي المثابرة بالاستعداد لإعادة كل محاولة لاقت الإخفاق، والاستماع إلى النصيحة دون الشعور بالاشمئزاز.

المقابل المادي والأرباح الهامشية

تتنوع معدلات الأجر حسب أهواء المؤلفين. ولكن لحسن الحظ غالبًا ما تعد مرتفعة إذا ما قيست بالأشكال الأخرى من الكتابة.

يحصل الكاتب المعروف عمل أجر أعلى من الواقد الجديد، وغالبًا ما تدفع بعض الشركات التليفزيونية الدولية أجرًا مما تدفعها شركة BBC. كما أنك ستحصل على أكثر من ذلك عندما تكتب لأحد المسلسلات حيث تعرض ملخص القصة. وربما تحصل على عقد إما يزيد من ممتلكاتك أو يتكرر عرضه كثيرًا أو يعرض بالخارج. وهذا سبب معقول يجعلك في حاجة ملحة للاستماع إلى نصائح الوكيل أو المحامي قبل توقيعك على أحد العقود.

وعلى مرّ السنين يمكن أن تحصل على أرباح هامشية أخرى يمكن عرضها من خلال الشركات على مؤلفي النصوص الدرامية. أنا نفسي كنت أقدم عملي أكثر من مرة عبر القناة الإذاعية المحلية، كما قمت ببيع العديد من المقالات للمجلات. كما يمكن أن تحصل على عروض للإدلاء ببعض الأحاديث لبعض جمعيات للكتاب والمؤلفين.

أمل أن تكون قد تعلمت ما يناسبك خلال قراءة هذا الكتاب، وأمل أن يكون ذلك قد ساعد في تحفيزك لتصبح كاتباً مرموقاً ومحترفاً، وأكرر قلبي إن كل فرد يستطيع أن يفعل ذلك طالما أنه يعمل