

الفصل الثانی عشر

فن المقابلة فی التلفزيون

هناك نوعان من المقابلات التي تجرى للتلفزيون : المقابلة الإخبارية والمقابلة الخاصة بالجوانب الشخصية وأهدافهما تختلف، وإن اتفقت المهارات اللازمة لإدارتهما.

فبالنسبة للمقابلة الإخبارية.. يبحث المندوب عن إجابة مختصرة، مركزة في الصميم على سؤال أو سؤالين محددين، لهما صلة بواقعة معينة، أما بالنسبة للنوع الآخر.. فإن المندوب يسعى إلى كشف النقاب عن طبيعة وخلق وطرز الشخص الذي تدور معه المقابلة، ومن المحتمل أن تؤدي نتيجة ذلك إلى قصة أطول وأخف، وأقل تقيداً بعنصر الزمن.

ويمكن أن تعقد المقابلات الإخبارية في موقع الحدث أو المناسبة القائمة. كما يمكن أن تعد سلفاً. ومهما تكن ظروف المقابلة.. فلا بد أن يكون المندوب حساساً لمشاعر من يتقابل معهم، ودوافعهم وحساسياتهم.

والمهمة المثالية في هذا الشأن هو ما يكون في موقع الحدث المأساوي، حريق، حادث، أو جريمة قتل، وهنا نتحدث مع شهود عيان أو أفراد شملتهم الكارثة، ومن بينهم من تعرضوا للخسائر. وقيل أن تشرع في هذا العمل.. أفسح لنفسك بعض الوقت؛ حتى تستجمع أفكارك. وسوف تساعدك الأسئلة التي تطرحها بينك وبين نفسك، على تحديد موقفك واستعدادك، الذي تقبل به على الموضوع، وأنواع الأسئلة التي ترى أنها مناسبة في هذه الظروف.

تأمل الموضوع من وجهة نظر مشاهد التلفزيون. ما الذي يجب أن يعرفه في مثل هذا الحدث؟ وما الذي يشعر أنه بحاجة إلى معرفته؟ ما دور الصحفي عندما يغطي حدثاً مأساوياً، يوضع في إطار أوسع، وينظر إليه من أبعاد بديلة؟

وإلى حد ما تنطبق علينا نحن، مستهلكى الأخبار، هذه التسمية .. «المتلصصون»، أو من يحبون الإطلاع على خبايا الآخرين. وهناك اعتقاد بأننا - أى جمهور المشاهدين - لنا الحق فى معرفة كل شئ، حتى أخص تفاصيل الأفكار والمشاعر والآلام الشخصية. وإذا كان مندوب الصحيفة يدس أنفه ويسعى لتقديم هذه التفاصيل.. فإن للتلفزيون نزوعاً طبيعياً أقوى للتدخل بطرق تتجاوز الحد الفاصل بين اللياقة وقلة الذوق.

وحيثما تقع الكارثة.. فإنه يتعين على المندوب أن يستشعر .. هل يريد الشخص المنكوب أن يتحدث عن أحزانه، ومتى؟ وتسيطر الصدمة أحياناً على مثل هذا الشخص، ويرغب فى أن يترك وحده .. وهى رغبة لا بد أن تحترم. ومن ناحية أخرى.. سيكون هناك من يرغب فى الحديث، الأمر الذى يعينهم على تحديد طبيعة أحزانهم. وليست كل المقابلات التلفزيونية التى تجرى فى مسرح المأساة، انتهاكاً للخصوصية أو افتحاشاً لا مبرر له. ويرحب مصدر الخبر - فى كثير من الحالات - بأن يتكلم، وكأن وجود الكاميرا، واهتمام المندوب يقدمان له بعض المواساة.

هل هذه صحافة؟ ما الذى يحتاج الجمهور إلى معرفته فى مثل هذا الحادث؟ هل من الملائم إظهار آلام ضحايا المأساة، وأحزانهم ودموعهم؟

وللصحافة تقليد عريق فى النظر إلى المأساة كمادة إخبارية. أحداث القتل، الاغتصاب، الحريق، تحطم السيارات والطائرات .. كلها أخبار؛ لأنها تخرج عن المألوف، إنها تغذى حاجة الناس إلى المعرفة وترضى جانباً من الميل الإنسانى الغريب إلى الهلع. وعندما تنطوى المأساة على فزع شخص آخر، يشعر المشاهد بالسلامة والسعادة أن المصاب شخص آخر، وليس هو. ويشارك المشاهد فى الألم، ولكن عن بعد، وهو مستريح لأن المأساة أملت بغيره. لقد مات، ولكنى لازلت أحياء، .. هذا شعور عام فى الجنازات، أو إنه من فضل الله أنى لازلت أحياء..

هل هذه ريدود فعل تدل على قسوة القلب؟ ربما هى كذلك. ولكنها فى الوقت نفسه عواطف عادية وطبيعية. إن المأساة هى مادة الحياة والفن؛ لأنها تشدذ يقظتنا إزاء الطبيعة

الغامضة غير المعقولة للعالم الذي يحيط بنا .. وهي في الوقت نفسه تجبرنا على أن نكون شاكرين ممتنين لحياتنا السلسة، التي لم يقع فيها ما يكدرها .

من حق الجمهور أن يعلم بالمأسى، وهو في حاجة إلى ذلك .. إلا أنه يجب على المندوب الذي يتولى تغطيتها أن يؤدي مهمته بلياقة ورقة. والسؤال الشائع الذي يخطئ به معظم مندوبي التلفزيون هو: ما شعورك؟ فعندما يوجه هذا السؤال إلى شخص قد عانى منذ لحظات من خسارة جسيمة .. فلاشك أنه يتجاوز حدود اللياقة .

وتشمل الأسئلة المقبولة هذا النوع الذي يؤدي إلى إعادة بناء الحدث؛ مما يساعد المشاهد على الفهم . مثل : متى شممت رائحة الدخان؟ ماذا دار في ذهنك؟ ماذا فعلت؟ ماذا رأيت؟ ماذا فعلت عندئذ؟ وتستهدف هذه الأسئلة استخراج حقائق الموقف دون لعب بالعواطف، لا مبرر له .. وثمة تناول آخر أكثر رفقاً وغير مباشر على نحو أبعد .. هل تريد أن تحكى لى ما حدث؟ ثم اتركه يقول كل ما يفكر فيه ويشعر به. وإذا كانت الإجابة على هذا السؤال .. لا أريد أن أتحدث عما جرى. هنا ينبغي أن تبتعد الكاميرا، وأن يتركه المندوب في سلام. وتذكر أنه يجب عليك ألا تنظر إلى الشخص الذي أمامك على أنه مجرد شيء، أو مادة مجردة من الأدمية، في سبيل الخبر الذي تعده . وبينما يتعين عليك كمندوب أن تتأى بنفسك عن كل ماترى وتنقل .. يجب ألا تجرد نفسك من التعاطف والشفقة الإنسانية. إن العالم فيه من القسوة ما يكفي، ولا يتسع لقسوة أخرى من المندوبين. وهناك خطر ماثل في أن تنسى مراعاة شعور الآخرين، وتحرص عليهم إنسانياً ووجدانياً في تعطشك إلى خبر مثير. تذكر أنك مندوب الجمهور في ساحة الكارثة، وهناك أنماط معينة من السلوك وسوء السلوك، لن يفرها لك، حتى لو كانت باسم الحصول على الخبر.

وقد يحدث أن تكون الكارثة بالغة، ولا يباح من المقابلات إلا ما هو جماعي؛ حيث يحاط مصدر الخبر بعدد من المندوبين وكاميرات التصوير، ويكون منتهى الأمل أن توجه سؤالاً بين كثير مما يطرحه الآخرون. فلتسجل كاميرتك كل ما يدور، وعندما تجرى المونتاج لاختيار جزء مناسب .. طبق معايير الاختيار السليم. وقد يتجرد مندوب آخر من الشفقة والإحساس في أسئلته، وقد تفضل ألا تستخدم نتاج الأساليب المجردة من الذوق والإحساس، حتى إذا كانت

مؤثرة، لأنك تؤمن بأنه يجب عليك أن تلتزم بمعايير محددة من الأدب واللياقة والخلق. وقد تؤثر الالتزام بهذه القيم والأخلاقيات، حتى في غمرة المنافسة.

ويستلزم كثير من القصص الإخبارية أن تجرى اتصالاً هاتفياً لتحديد موعد للمقابلة. فكيف تغرى مصدر أخبار بالتحدث إليك؟ من المدهش أن الأمر قد يكون أسهل مما تظن. إن الرهبة تملك المندوب الحديث في عمله، من الشخصيات التي تشغل مناصب مهمة أو الشخصيات المشهورة. ويخلق هذا الإحساس بالرهبة عقبات لا مبرر لها، وعوائق نفسية تضر بالمهمة التي تقوم بها. والسبيل الوحيد لمعرفة مدى إمكانية أن يتحدث شخص ما إليك هو أن تسأل. وغالباً ما تبتهج الشخصية العامة عندما تُسأل؛ فقد يتملكه الإحساس بالفخر أنك فكرت فيه، ويسعده أن تتيح له فرصة ليرى ويسمع في التلفزيون.

وسيكون من الميسور لك أن تحصل على مقابلة، لو أنك بنيت سمعة طيبة كمندوب منصف متوازن: وبلا شك سيكون الأمر أصعب في إغراء مصدر الأخبار على الظهور معك، لو ساءت سمعتك، وبدا فيها انعدام الضمير والجفوة. وهذا دليل آخر على أنه يجب عليك أن تكسب احترام جمهورك ومصادر أخبارك، بدلاً من الدخول في اللعبة الشرسة لتدمير الفريسة؛ الأمر الذي يصيب المندوبين الذين يبالبغون في المنافسة. وليس معنى ذلك أن تقبل أن ينظر إليك على أنك الوديع الذي تتسم أسئلته بالطف والرفقة، ولو أن الأمر كذلك.. فقد تحصل على المقابلات، ولكنها ستكون بلا جدوى.

ويفهم السياسيون المحترفون والمسئولون والمشاهير دور وسائل الإعلام في الحياة العامة، وسيحترمونك عندما تؤدي عملك بإتقان، ووعي وإنصاف. وستفتح لك مثل هذه السمعة الأبواب بجدارة.

هَب أن الموضوع الذي تريد تغطيته يلقي ظللاً وأضواءً غير مستحبة على المصدر الإخباري، فهل تحيطه علماً بذلك قبل إجراء المقابلة؟ وماذا تفعل إن هو سألك عن الأسئلة التي تعترض توجيهها؟ تستطيع أن ترد عليه بعبارة غامضة عامة.. كأن تقول أريد أن أتحدث معك عن الأحوال في مراكز الإطفاء بالمدينة، بدلاً من أن تقول: أريد أن أعرف متى بدأت تسرق من صندوق معاشات رجال الإطفاء، ومن الواضح أن الأسلوب الأخير لن يكفل لك

بلوغ هدفك. وتتمثل إحدى الوسائل في أن تقول له إن لديك موضوعاً شائكاً بعض الشيء، منسوباً إليه وإنك تنوى الخوض فيه، وإنك تعتقد أن من مصلحته أن يعبر عن وجهة نظره في الموضوع.

ويلجأ المندوبون إلى أساليب متعددة وحيل مختلفة للحصول على مقابلة. ومن المهم أن تجلب اللجوء إلى التكتيكات الخشنة، إلا إذا كان الموضوع من الأهمية بحيث يستدعي ذلك. وفي بعض الأحيان.. يكون من أفضل الوسائل الممكنة أن تقول إنك تريد أن تتحدث في موضوع عزيز على قلب المصدر، حتى إذا جلست إليه.. حركت الأمور نحو الموضوع المقصود. وتستطيع فيما بعد أن تبرر هذا التطرق بأن المقابلة، هي التي ساقطت بطبيعتها إليه دون قصد. فكيف يتسنى لمصدر الخبر أن يشكو من هذا؟

وفي بعض الأحيان.. يعترض طريق مرورك إلى مصدر الخبر، سكرتير أو ما شابه ذلك. فأنت تتصل هاتفياً مرة إثر أخرى، ويكون الرد: آسف.. إنه في مؤتمر ولا يمكن إزعاجه. وليس هناك أي جهد يبذل للرد على نداءاتك أو الاستجابة لرسائلك. وستحين لحظة تدرك فيها أن الطرف الآخر لا يريد أن يتحدث معك، فإذا كنت تعتقد أن المقابلة مهمة لموضوعك.. اصحب فريق التصوير إلى مكتبه، واجلسوا في غرفة الاستقبال والكاميرا في وضع الاستعداد. وهذه الحيلة تشكل ارتباكاً للسكرتارية، وقد يفتح هذا الإصرار في فتح الباب أمامك. ومن الممكن أن تظفر بمن تريد لقاءه وهو يغادر مكتبه أو يدخل غرفة الاستراحة، فإذا كان هذا ماتأمله.. تأكد أنه ليست هناك أبواب خروج أخرى بديلة يمكن أن يدلف إليها دون أن تراه.

وقد تقرر أن تنتظره عند بيته؛ أو تنتظره في طريق مروره، وتحاول أن تجري اللقاء معه وهو ينزل من سيارته. وهذا تكتيك خطير لا ينبغي أن تلجأ إليه مالم يكن الموضوع مهماً، ويشكل هذا اللقاء جزءاً حيوياً فيه. ويسرف البعض في استخدام هذا الكمين لإجراء المقابلة؛ في محاولة لخلق نوع من الدراما من خلال المواجهة، ولكن هذه طريقة غير لائقة وقد يكون المبرر لاتباع هذا الأسلوب، أنه أحياناً ما يرفض مصدر الأخبار لقاءك عند ما تطلبه في التلفزيون، في حين أنه عندما يلقي المندوب وكاميرته وجهاً لوجه سيقبل الحديث معه، وهكذا... يفيد قليل من الإصرار من جانب المندوب.

ماذا تفعل إذا وافق المصدر أن يتحدث إليك بلا كاميرا؟ احترم رغبته. ابعده كاميرتك واخرج مفكرتك، واشرع في إجراء المقابلة، وتستطيع أن تنقل ما يقول إلى مشاهدك في مقدمة إخبارية أو تطبيق. ودرغم أن التصوير أفضل، إلا أن المعلومات أهم... إن مسئوليتك هي أن تجمع المعلومات مهما يكن الشكل. والحقيقة أن كثيراً من موضوعاتك سوف تستمد من المقابلات الهاتفية؛ حيث تكون الصور غير ممكنة على الإطلاق... إن الصور مفيدة، إلا أنها تأتي في المرتبة الثانية بعد المعلومات.

وعندما تظهر بمقابلة، فماذا تصنع؟ الخطوة الأولى أن تريح مصدرك .

يمكن أن تبدأ بالأسئلة السهلة، وتحدث عن الطقس، شاركه في أي «ردشة»، حتى تعطيه الإحساس بأنك إنسان عادي يقوم بعمله.

وإذا كان غير معتاد على الكاميرا.. فقد يأخذ منك ذلك بعض الوقت حتى تطمئنه، وحتى يصبح أقل إحساساً بوجود الكاميرا. إلجأ إلى شيء من المرح والدعابة أو الأحاديث البسيطة، أو أي شيء، تجد أنه يساعده على أن يتصرف بشكل طبيعي أمام الكاميرا.

وإذا كانت مقابلتك مع شخصية عامة.. فالأرجح ألا تطول أكثر مما هو ضروري؛ فوئتكما ثمين. ومن الأفضل أن تتجه مباشرة إلى قلب الموضوع، وعندما تحصل على المعلومات التي تريدها، اجمع أوراقك وانصرف. حاول ألا تضيق وقت من تسألهم، مهما كان موقعهم؛ فهذا مسلك تشكر عليه.

وقبل أن تشارك في اللقاء، استعد. إن أسهل وسيلة لإغفالك، هي أن تكون جاهلاً بالحقائق والقضايا. وفي المقابلة ينتظر من المندوب أن يستمع إلى الإجابات، وأن يتصدى لها عندما تخرج عن المسار أو تشذ. وما لم تكن على علم أكبر ممن تسأل.. فلن تنجح في تقييم أو اقتفاء المعلومات التي تسمعها، وستقبل أي شيء يقال؛ إذ تصبح مجرد محرك للمقابلة. وبمجرد أن يعي ضيفك هذه الحقيقة.. سيكون في مقدوره أن يعبت بك فيقول ما يروقه، ويعلم أنك لا تملك القدرة على تحقيق ما يقول أو التصدي له.

وليست مهمة المندوب في المقابلة أن يوفر خط اتصال مباشر لما يقوله أي مسئول، وإنما عليه أن يطبق قواعد التحقيق وصولاً إلى الصواب. إنك لا تستطيع أن تبرئ نفسك مما قيل

بقولك: حسناً، لقد قال ذلك. إن الصحافة الحديثة تستلزم تجاوز ما يقوله الشخص الذي يدلى بالأخبار؛ لاستكشاف مدى صحته، وتقديم الدليل الذي يدعمه إن وجد، وإن لم يكن هناك دليل صحة.. فمن حق المشاهد أن يعلم ذلك.

ولقد تعلم المندوبون والمحرون هذا الدرس المرير بقسوة، خلال تغطيتهم لنشاط السيناتور جوزيف مكارثي Senator Joseph Mc Carthy خلال فترة الحرب الباردة في الخمسينات.. في هذا الوقت، كان هذا العضو الجمهوري عن ولاية ويسكونسن Wisconsin يقود حملة عنيفة ضد الشيوعية، وصفت فيما بعد بأنها غير ديمقراطية. وقد استخدم مكارثي لجنة مجلس الشيوخ كمنطلق، وشن حملته الضارية - دون سند - ضد موظفي الحكومة والممثلين والصحفيين وقات أخرى من المواطنين؛ حيث دمر مستقبل كثيرين. وقد نقلت الصحافة تصريحات مكارثي دون مراجعة؛ حيث كانت تعتقد أن مسئوليتها تنحصر في نقل ما يقال؛ فأصبح ما يقوله السيناتور مكارثي أخباراً بل أخباراً مهمة.

لقد فشلت وسائل الإعلام في المراحل الأولى - على الأقل - من ظاهرة المكارثية، في تبين الحق من الزيف في هذه الاتهامات؛ مما أتاح للسيناتور مكارثي سلطة مطلقة في تدمير سمعة كثيرين، دون خوف من القصاص. وقد أدرك المندوبون والمحرون - فيما بعد - كيف أنهم قد استخدموا أداة لدعم الزيف والإعانة على الضلال. ولقد نشأ نمط مختلف من الصحافة بعد طول النظر والتأمل الأدبي والأخلاقي، مؤداه أن دور الصحافة لا يجوز أن يقتصر على نقل ما يقال، بل يجب أن تمارس أقصى ما تستطيع لتأصيل ما يقال، وتحريه.

ومن الطبيعي أن الشخصية العامة ستفضل أن يجرى معها الحديث مندوب، يفهم الموضوع المطروح؛ حيث تتحول المقابلة إلى مستوى أعلى من المستوى الروتيني في طرح السؤال والإجابة عليه؛ فتصبح حواراً مثمراً بين شخصين على علم ودراية وذكاء. ومن أعظم التحيات التي يمكن أن يتلقاها مندوب عقب المقابلة، أن يقال له: «لقد كنت شديد المراس ولكني استمتعت بذلك، فغالباً ما يشذ من تصنيفه من أفكاره، وينقيها بسبب أسئلتك الواعية المتعمقة، التي تسبر الأغوار، وسيكون شاكراً لهذا الاختبار.

تقدم إلى مصدر الأخبار دون خنوع أو عدوانية. وعندما تتجه إلى اللقاء، وأنت على علم جيد، وعلى مستوى اللدنية.. فمن المسلم به أن تعامل باحترام من جانب محدثك وجمهورك

الذى تمثله. وإذا لم يكن لدى محدثك ما يخفيه، وإذا كان ممن يلتزمون المنطق والإدراك السليم فى مواقفهم.. فسوف تظهره أسئلتك الباحثة فى صورة طيبة. وإذا كانت أسئلتك تكشف الفئاض وأوجه الضعف والتسويق.. فستكون تلقينا له حتى يعزز تحريه وتحليله للأمور، والمقابلة الجيدة يمكن أن تكون مصدر تعليم للطرفين.

وفى مرحلة الاستعداد للمقابلة.. لا يكفى أن تعلم كثيراً عن الموضوع المطروح؛ فمدير اللقاء الجيد يجب أن يكون على دراية وإطلاع واسع فى موضوعات عديدة؛ ففى صبيحة المقابلة.. أقرأ الصحف جيداً ولتكن عادة القراءة والتفكير على نحو مستمر؛ فإجابة محدثك قد تتصل بموضوع آخر مثير، وقد تكشف عن آفاق تنعكس على أمور أخرى، قد لا يوحى ظاهرها بأنها واردة. وقد توحى هذه الإجابة بسلسلة من الأسئلة، لم تكن فى حسابك، تؤدى إلى الحصول على ثروة من المعلومات.

وخلال المقابلة.. استمع جيداً إلى الإجابات، وكيفها مع ما ترتبط به فى ذهنك؛ بحيث تقود محدثك إلى ربط ما قاله منذ قليل، بما ينطوى عليه من احتمالات على مسائل أخرى. وبهذه الطريقة.. يمكن أن تتجاوز المقابلة الجيدة حدود المتوقع بإزالة الأتعة السطحية، وكشف ما تحتها.

وخلال المقابلة التى تكشف جوانب الشخصية وأسلوب الحياة.. يبدو أن المندوب يستخرج الصدق، ولكنه يقنع بالصرافة الزائفة، حقائق قليلة يجرى تشكيلها بذكاء على نحو يلائم التليفزيون. ويعلم المندوب الجيد - تماماً - أن الوقائع تختلف عن الحقيقة، وأنها ليسا سواء، وأن الاختلاف بينهما قد يشتد حتى يتباعدان. وقد يصبح التشكك ضرورياً للخروج من حالة التعاطف المرهف التى لا مبرر لها؛ فربما يمارس الضيف بعض الأساليب الذكية لكشف ما يمكن أن يقبله المندوب من الجد أو اللغو. ولا بد أن تستقر السيطرة على المقابلة فى يد المندوب، وإذا كانت للضيف اليد العليا.. تحول اللقاء إلى مهزلة.

ولتكن معك فى كل مقابلة قائمة من الأسئلة المعدة، كما أن عملية كتابة الأسئلة ستساعدك على تنقية تفكيرك، وتحديد الاتجاه الذى تريد أن تتخذة المقابلة. ومع ذلك.. لا تحصر نفسك فى مقابلة مبرمجة سلفاً، تواصل فيها أسئلتك المعدة، دون استماع إلى الإجابات أو الرد عليها.

يجب أن تحسن الاستماع إلى الاجابات لالتقاط الأفكار والمحاور والخيوط، التي تستحق المتابعة؛ فالمرونة هنا أمر حيوى.

وقصارى القول.. إنه يجب عليك أن تستعد بإجراء بحث تمهيدى وإعداد الأسئلة، حتى إذا بدأت فى المقابلة.. فإن الذى سيشكل الحوار فى واقع الأمر هو: من أنت وكيف تفكر؟

واليك كلمة نصح: تذكر دائماً أنك المندوب، وأن الطرف الآخر هو هدف المقابلة، وأن الجمهور لا يهتم كثيراً برأيك فهو يريد أن يسمع من الضيف. وفى الوقت الذى تحتاج فيه إلى ممارسة السيطرة على اللقاء.. يجب أن تتذكر أنك عامل مساعد. ولست النجم، فلا تتدخل إلا فى أضيق الحدود. ولاحظ أنك إذا تحدثت فى المقابلة المصورة على الكلمات الأخيرة من إجابة محدثك، فسيجعل ذلك إجراء المونتاج أمراً صعباً. دع محدثك ينهى جملته، قبل أن تدخل بالسؤال التالى، إلا إذا كان يستطرد بما لا تنوى أن تأخذه. وفى بعض الأحيان.. يكون من الضرورى أن تلقى بنفسك فى الموضوع؛ لإعادة الحوار إلى مساره، إذا لم يكن هناك من سبيل آخر.

وهناك أنواع كثيرة من الأسئلة، التى يمكن أن توجه خلال المقابلة. وتكون الأسئلة الأساسية استخبارية: ماذا؟ وكم؟ ومتى؟ وأين؟ ثم الأسئلة الاستيضاحية: لماذا؟ ولأى غرض؟ وبماذا تعلق؟ وماذا دار فى مداولاتك؟ وكيف كنت تزن حجج الطرف الآخر؟

وثمة أسئلة تستهدف كشف مادة طريفة: كيف علمت لأول مرة؟ ماذا كان رد فعلك؟ ماذا فعلت عندئذ؟ وهناك أسئلة ترمى إلى وضع المعلومات فى إطار أوسع. ماذا سيكون أثر ذلك على جماعات معينة من الناس؟ كيف توفق بين هذا القرار وقراراتك الأخرى؟ ما الذى يطوى عليه بالنسبة للشئون السياسية والاقتصادية أو التغيير الاجتماعى؟ هل يقدم ذلك دليلاً على تحول فلسفى؟ وهناك أسئلة شخصية: ما الذى تخليت عنه حتى تنجح فى عملك؟ هل هناك ما تأسف عليه؟ كيف أثر نجاحك على علاقاتك مع زوجتك وأطفالك؟ ما الذى دفعك لاختيار هذا الطريق دون سواه؟ كيف تؤثر شهرتك على رؤيتك لنفسك؟

ومن الواضح أن هناك أنواعاً عديدة من الأسئلة بقدر ما هناك من مقابلات، وتعتمد قدرة المندوب على توجيه الأسئلة المناسبة على حبه الشخصي للاستطلاع، وذكائه، وإحساسه بماهية الأخبار.

حاول أن تكون أسئلتك مختصرة. وليس هذا بالأمر السهل دائماً؛ فقد تتعثر حتى تصل إلى التركيز المطلوب، ويتجنب مدير المقابلة التلفزيونية المتمرس أن يضع أسئلة بمقدمات طويلة معذبة.

لا توجه أسئلة مركبة. اسأل سؤالاً واحداً في كل مرة، حتى تحصل على إجابة واحدة؛ فهذا أيسر على الجمهور الذي يتابعك، كما أن الرد يكون أسهل في المونتاج. وهكذا.. تتابع إجابة واحدة، قبل أن تنتقل إلى سؤالك التالي، وتذكر أن هذا الأسلوب المفصل الفعال يوضح الأمر نقطة فنقطة؛ إذ عندما توجه سؤالاً مزدوجاً في استفسار واحد.. فمن المحتمل أن تتلقى إجابة متشابكة.

ولا تخش أن تبدو غير خبير بالموضوع؛ فأحياناً يستخدم محدثك لغة غير مفهومة، أو يتناول مسألة معقدة بشكل غامض. لك عندئذ أن تتدخل وتقطع الحديث قائلاً: « آسف .. ولكني لا أفهم. هل تسمح بإيضاح ذلك بلغة سهلة، إنك مدين بهذا للمشاهد؛ لأنه من المحتمل أن يكون أكثر عجزاً منك عن الفهم. فلديك - على الأقل - متسع من الوقت قبل اللقاء لبحث الموضوع، أما مشاهد التلفزيون المسكين.. فهو يجلس في بيته، ويدخل إلى الموضوع دون استعداد، ومن الصواب تماماً أن تعترف بأنك تجهل حتى تحصل على الإيضاح اللازم.

ويحدث أحياناً - خلال المقابلة - أن يشير محدثك إلى أمر أو إلى شخص، تعرف أنه من المحتمل أن الجمهور يجهله. هنا يجب أن تلقى بثقتك «تعلي بذلك...»، أو «أعتقد أنك تشير إلى...»، وهكذا تجلو الأمر على الفور. تجنب استخدام اجابة تحتاج إلى إيضاح فيما بعد، في منتصف المقابلة. وإذا لزم أن تستخدم هذا الجزء بالذات.. فأشرحه في مقدمتك أو تعليقك. ولكن هذا أسلوب معقد يثير الارتباك ولا ضرورة له، ومن الأفضل أن تدفع محدثك إلى إيضاح ما يشير إليه في حينه، أو أن تتولى أنت ذلك استطرادياً في حينه أيضاً. تذكر أنك إذا

فهمت ما يشار إليه؛ فقد لا يستطيع المشاهد ذلك، ومهمتك - خلال المقابلة - أن توضح الأمور للمشاهد.

وتحتاج المقابلة التي تدور حول الجوانب الشخصية، من المندوب بحثاً إضافياً أعمق. عليك أن تحاول الاتصال بأصدقاء محدثك ومعارفه وزملائه؛ استقصاءً لماضيه وأعماقه ورؤيته للأمور وطرائفه؛ مما يثرى اللقاء. وسوف تحتاج إلى قراءة ما كتب عنه، وقد يحتاج الأمر إلى أن تتحدث مع بعض خصومه. وإذا توفر لديك كل هذا القدر من المعلومات، ووجدت أن محدثك يحكى قصة يزكى بها نفسه، يمكنك أن تتدخل قائلاً: حسناً.. ولكن فلاناً وفلاناً لم يسرداها كما تقول. وهذا التصرف الذي يدل على أنك أدت واجب الاستعداد قبل اللقاء، قد يخرس محدثك، ولكنه ربما يوحى إليه أن يكون أكثر دقة فيما يقول.

وثمة كلمة مهمة تتردد في المناقشات الخاصة بإجراء المقابلات، ألا وهي «الألفة» وهناك المودة والتعاطف. وعندما تقيم مثل هذه العلاقة مع مصدرك الإخباري؛ فإنك تبني ثقة واحتراماً متبادلين، وهكذا.. تزول معظم الحواجز بينكما. وقد يكون إنجاز هذا الهدف مع البعض أسهل منه مع الآخرين، ولا بد أن تلعب ثقة المندوب، وروحه المرحة ولباقته وحساسيته دورها في هذا الشأن، وكما هو الحال في كثير من العلاقات الإنسانية.. يكون التصرف في الموقف حسب ما يقال فيه، وليست هناك خطوط هادية محددة تستخدم في كل موقف.

ويمكن أن تسجل المقابلة ثم تعالج بالمونتاج فيما بعد، وقد تذاق على الهواء مباشرة. ومن الواضح أنها - عندئذ - تنطوي على مخاطرة؛ لأنك لا تستطيع أن تغطي عيوبك بحذفها. ولكن في مقابل ذلك.. فإنها تتميز بالحيوية الدافقة الطبيعية والجاذبية الشديدة والمعالجة الجيدة؛ إذ يستطيع المشاهد أن يتابع تعاقب الأفكار، ويستمع إلى الإجابات الكاملة. وسواء كانت المقابلة مسجلة أم حية.. تابع الإجابات، ولا سيما ما يحتاج منها إلى استيضاح. ويؤدي العجز الصارخ في المتابعة إلى امتعاض المشاهد المنتبه، فسوف تنتهي المقابلة ولا تزال في رأسه أسئلة، فشلت في إثارتها، وقد خلفت لدى المشاهد شعوراً بعدم الرضا. ومن مآرق إجراء المقابلات على الهواء مباشرة، أنه من المفروض - لحظة إعدادك السؤال التالي - أنك تستمع إلى إجابة سؤالك السابق، وأحياناً تستعد للنقطة التالية. ويحدث أن تتحرك إليها بسرعة، قبل أن تحظى

النقطة السابقة بالاستيضاح الكافي، وعليك فى المقابلات التى تذاع على الهواء أن تكون مدركاً للوقت. لاحظ إشارات مدير الأستديو، واضبط الإيقاع؛ حتى تفرغ من نقاط الموضوع المختلفة، قبل أن ينقضى الوقت.

وإذا كان وقتك محدوداً.. فمن المفيد أن تقوم بالإعداد التمهيدي لتهيئة ضيفك، قبل بدء المقابلة على الهواء؛ حتى لا تبدد وقت البث فى محادثة غير جوهرية. ولكن كن حريصاً ألا تكشف أسئلتك الجوهرية خلال هذا التمهيدي.. ادخرها للبرنامج على الهواء؛ حتى تكون الإجابات فورية وتلقائية، دون إعداد مسبق.

ويتطلب هذا النوع من المقابلات الفورية - المذاعة على الهواء مباشرة - أن يمارس المندوب تنظيمياً عقلياً وسيطرة كبيرين؛ فسوف تحاول بعض الشخصيات العامة الخبيثة أن تسيطر على المقابلة، وتقودها إلى آفاق تهمها ولا تهمك أنت؛ فتعطيك إجابات مطولة لأسئلة لم تطرحها، وتحاول - بصفة عامة - أن تستغل الوقت فى أقوال تخدمها شخصياً، وتحجبك عن الأسئلة الحرجة الحاسمة التى تريد أن تطرحها. وإذا كان من يجرى المقابلة حاسماً وفعالاً.. فسوف يد هذه المحاولة بأدب وحزم فى مهدها. ويمكن أن تسمح لمحدثك بإجابة واحدة من هذا القبيل؛ فإذا تجاوز فبادره قائلاً: «آسف، إنك لا تجيب على سؤالي، دعنى أقرله لك مرة أخرى». كن حريصاً ألا يضيع الوقت، وأنت لم تدخل فى صلب الموضوع؛ فالأسئلة الأساسية لا بد أن تطرح، ويجاب عليها؛ حتى تكون لهذه المقابلة الحية على الهواء قيمة أو مغزى.

وعندما تقترب من نهاية الوقت المخصص.. تجنب طرح الأسئلة المعقدة التى يحتمل أن تتطلب وقتاً طويلاً للإجابة عليها. ويفيدك هنا أن تكون قد أعددت من قبل سؤالاً، يقتضى إجابة مختصرة محددة. وهكذا.. تنهى المقابلة فى اتزان ورشاقة؛ حتى لا تضطر إلى قطع الحديث فى منتصف جملة من الإجابة. وإذا كان الوقت قد انتهى ولا مفر من المقاطعة.. فليكن ذلك، ومحدثك يلتقط أنفاسه أو فى نهاية جملة. ابتسم، هزكتفك، وقل: «آسف، يبدو أن وقتنا قد انتهى، وإنى لأود أن أشكرك... وهكذا.

وأحياناً يوضح بعض المندوبين للضيف قبل الظهور على الهواء: كيف ستنتهي المقابلة، وما هي الإشارات النهائية، وكيف يتصرف الضيف عندئذ. وهناك وسيلة أخرى .. أن تقول على الهواء: لم يبق أمامنا سوى ثلاثين ثانية، دعني أسألك هذا السؤال، وتلك إشارة تدل الضيف على أنه يجب أن يبلغ ما يريد بسرعة وإيجاز.

وإذا نجحت في أن تُحكِم المقابلة في رشاقة وتناسق وترتيب.. فإنك ستترك لدى المشاهد شعوراً، بأن المقابلة كانت ذات بداية ووسط ونهاية، كما كانت ذات وزن وهدف محددين.