Converted by Tiff Combine - (no stamps are applied by registered version)

« قدّمْ لي عالماً يستطيع إقناعي أثناء قراءة القصة ». وتعتبر الشخوص جزءاً رئيسياً من ذلك العالم الخيالي (فمن ذا الذي يريد قراءة قصة لا تضم أحداً؟)، فإن كانت دوافع الشخوص لا يمكن تصديقها فكيف يمكن تصديق ما تبقى من العمل؟ من ناحية أخرى فإن إبقاء السيطرة على دوافع شخصياتك ينمي الشخصية تلقائياً، كذلك الحبكة والتوتر وبقية عناصر القصة.

وفي ما يلي دليل عمل ذلك:

قوة الدوافع:

من يقرأ الصحيفة اليومية يعلم بأن البشر قادرون على فعل أي شيء، وأن للبشر أسباباً في جمعهم لبعض أصناف الملابس الداخلية، ترك ثروات لقططهم، الإقدام على استخدام الفؤوس في جرائم القتل، المخاطرة بحياتهم من أجل غرباء، الانزلاق من فوق شلالات نياغرا في برميل، وفي الأعمال القصصية والروائية (الواقعية) فإن الموضوع يجيب على سؤال الكاتب والقارىء: لماذا فعلت ما فعلت؟ إذ أن المصداقية ليست موضوعاً ولكنها شيء وقع وحصل.

وفي الأعمال الخيالية، وهي تعريفاً التي لم تحصل، لا تثير جميع الأحداث اهتمام القارىء بشكل متساوٍ. وعلى الكاتب النظر إلى دوافع الشخصية ليس باشتراطات الشخصية ذاتها (إنها غاضبة، إنها تحب، إنها مجنونة) ولكن باشتراطات القراء، إذ أن فهم القارىء مفتاح للتعرف إلى مصداقية الشخصية، ومن هنا يمكن القول إن هناك ثلاثة أنواع من الدوافع الأساسية الأولى، الدوافع التي يسهل فهمها من قبل القارىء، إذ أنه سيشعر بنفس الشعور لو كان في تلك الحالة. وعليك أيها الكاتب ألا تجهد نفسك في العمل في هذا الدافع، فالقراء يهمون فوراً لماذا تخاطر أم بحياتها لحماية طفلها، ولماذا يتوجب على المخبر أن يجتهد في حل عقدة الجريمة، أو لمادا لن تحضر امرأة حسرت خطيبها لصالح أختها لحفل زواجها؟ وما عليك سوى تأكيد ذلك باختصار من خلال حركة الشخصية التي تتبع نمطاً اعتيادياً: أظهرْ أن المرأة تحب طفلها وأن المخبر واع لقضيته وأن الأخت المخدوعة تشعر بالمرارة، ويمكن لذلك أن يتم من خلال بضع فقرات أو أقل.

وحين تصبح الدوافع ضد توقعات القارىء - وهو النوع الثاني - فإن مهمتك تصبح أكثر تعقيداً، إذ أن الأقل شيوعاً في دافع الشخصية - التي تتضمن انتهاك التكرار غير