

Inhalt

1

EINFÜHRUNG

| | |
|---|----|
| Denken wir über Gefühle nach | 15 |
| Hollywood liefert Gefühle | 17 |
| Handwerk bedeutet Gefühle erzeugen | 18 |
| Ihre Doppel-Aufgabe als Autor | 19 |
| Die drei Arten von erzählbaren Gefühlen | 20 |
| Gefühle der Figur versus Gefühle des Lesers | 21 |
| Was dieses Buch anbietet | 21 |

2

DER LEKTOR: IHR EINZIGES PUBLIKUM

| | |
|--|----|
| Wir sind Ihr erstes Publikum | 24 |
| Wir sind die Torwächter | 24 |
| Wir sind intelligent und mittendrin | 25 |
| Wir sind unterbezahlt, überarbeitet und frustriert | 25 |
| Wir sind auf Ihrer Seite | 26 |
| Was wir machen | 26 |
| Warum wir Drehbücher ablehnen | 28 |
| Was wir beim Lesen erleben möchten | 29 |

3

DAS KONZEPT: EINZIGARTIGE ATTRAKTION

| | |
|--|----|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 32 |
| In Hollywood ist die Idee König | 33 |
| Das Konzept verkauft sich | 33 |
| Das Handwerk: Ihre Idee mit Energie aufladen | 34 |

| | |
|--|-----------|
| Die idealen emotionalen Reaktionen auf ein Konzept | 34 |
| Was macht eine Idee attraktiv? | 35 |
| Anmerkung zu den »High Concepts« | 38 |
| Schreiben Sie nicht, was Sie kennen! | 40 |
| Zwölf Wege, um die Attraktivität Ihrer Idee zu verstärken | 41 |
| Wie man einen faszinierenden Titel kreiert | 48 |
| Wählen Sie ein bekanntes Genre | 50 |
| Zu Papier gebracht: das Konzept in der Umsetzung | 53 |

4

**DAS THEMA:
UNIVERSELLE BEDEUTUNG**

| | |
|--|-----------|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 56 |
| Überzeugen und unterhalten – nicht predigen | 57 |
| Das Handwerk: Erkenntnisreiches Thema mit Raffinesse | 59 |
| Universelle Themen | 59 |
| Wie Sie Ihre Vision finden | 61 |
| Schauen Sie tief ins sich selbst hinein | 62 |
| Machen Sie eine Werte-Liste | 62 |
| Neun Techniken, um das Thema zu zeigen, statt zu erzählen | 63 |
| Zu Papier gebracht: das Thema in der Umsetzung | 69 |

5

**FIGUREN:
FESSELNDES MITGEFÜHL**

| | |
|---|-----------|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 74 |
| Die fünf Schlüsselfragen für die Entwicklung einer Figur | 75 |
| 1. Wer ist meine Hauptfigur? | |
| (Typ, Eigenschaften, Werte, Fehler, Mängel) | 75 |
| 2. Was will die Figur? (Verlangen und Ziel) | 78 |
| 3. Warum will die Figur es? (Bedürfnis und Motivation) | 79 |
| 4. Was passiert, wenn die Figur scheitert? (hoher Einsatz) | 81 |
| 5. Wie verändert sich die Figur? (Charakter-Bogen) | 83 |

| | |
|--|-----|
| Das Handwerk: die Verbindung mit den Figuren | 84 |
| Die Figur enthüllen und wandeln | 84 |
| Sechs Arten, um eine Figur darzustellen | 86 |
| 1. Beschreibung und Name | 86 |
| 2. Kontrast | 86 |
| 3. Andere Figuren | 88 |
| 4. Dialoge | 90 |
| 5. Aktionen, Reaktionen und Entscheidungen | 91 |
| 6. Eigenheiten, Symbole und Angewohnheiten | 93 |
| Sich mit der Figur verbinden | 94 |
| Die Aufmerksamkeit des Lesers halten | 94 |
| Drei Wege, um sich mit der Figur zu verbinden | 94 |
| Rätsel (Neugier und Erwartung) | 101 |
| Techniken für unmittelbare Attraktivität und Empathie | 104 |
| Wir kümmern uns um Opfer – Figuren, mit denen wir Mitleid haben | 104 |
| Wir interessieren uns für Figuren mit menschlichen Tugenden | 110 |
| Wir mögen Figuren mit Qualitäten, die wir uns auch wünschen | 114 |
| Die Figur in der Umsetzung | 117 |

6

DIE STORY: SPANNUNG ERZEUGEN

| | |
|--|-----|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 121 |
| Was ist eine dramatische Geschichte? | 121 |
| Geschichte (Story) versus Handlung (Plot) | 122 |
| Das Handwerk: Den Leser von Anfang bis Ende fesseln | 124 |
| Es geht nur darum, interessiert zu sein | 124 |
| Interesse – Faszination – Erkenntnis – Ehrfurcht | 125 |
| Ursache und Wirkung | 126 |
| Figur | 127 |
| Konflikt | 127 |
| Veränderung | 130 |
| Originalität und Frische | 131 |
| Subtext | 131 |
| Aufschlussreiche Exposition | 132 |

| | |
|--|-----|
| Backstory | 132 |
| Neugier/Verwunderung/Intrigen | 132 |
| Die Kraft der Fragen | 133 |
| Erwartung/Hoffnung/Sorge/Angst | 137 |
| Spannung/Anspannung/Angst/ Beunruhigung/Zweifel | 146 |
| Dreiundzwanzig Techniken, um Spannung/Anspannung zu erzeugen | 149 |
| Überraschung/Bestürzung/Vergnügen | 159 |
| Nervenkitzel/Freude/Lachen/Traurigkeit/Sieg | 168 |
| Mitgefühl/Mitleid/Bewunderung/Verachtung | 171 |
| Melodrama und Sentimentalität | 172 |
| Zu Papier gebracht: die Geschichte in der Umsetzung | 172 |

7

**DIE STRUKTUR:
EINE FESSELNDE KONSTRUKTION**

| | |
|--|-----|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 177 |
| Das Handwerk: die emotionalen Elemente der einzelnen Akte | 179 |
| Akt I – Anziehung | 180 |
| Der Eröffnungsköder | 180 |
| Der Held in Aktion | 181 |
| Die Einführung des Helden | 184 |
| Das auslösende Ereignis | 184 |
| Die zentrale Frage | 185 |
| Der Punkt, an dem es kein Zurück mehr gibt (Höhepunkt des ersten Akts) | 186 |
| Akt II – Spannung und Erwartung | 187 |
| Hürden und Komplikationen | 187 |
| Der Midpoint | 188 |
| Zunehmende Komplikationen und Umkehrungen | 188 |
| Der dunkelste Moment (2. Akt, Höhepunkt) | 189 |
| Akt III – Erfüllung | 190 |
| Die Auferstehung des Helden und sein Wachstum | 190 |
| Der finale Showdown | 191 |
| Ein effektives Ende | 192 |

8

DIE SZENE: MAGISCHE MOMENTE

| | |
|---|-----|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 195 |
| Drei Arten von Szenen | 195 |
| Eine Szene ist eine Mini-Geschichte | 197 |
| Zwölf Schlüsselemente einer dramatischen Szene | 198 |
| Das Handwerk: Großartige Szenen schreiben | 206 |
| Techniken für das Entwickeln faszinierender Szenen | 206 |
| Die Emotionspalette | 207 |
| Konflikt | 211 |
| Zu Papier gebracht: die Szene in der Umsetzung | 223 |

9

DIE BESCHREIBUNG: DER FESSELNDE STIL

| | |
|---|-----|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 236 |
| Häufige Fehler | 238 |
| Die Grundlagen des erzählenden Drehbuchschreibens | 240 |
| Acht Tipps, was Sie im Script vermeiden sollten | 241 |
| Das Handwerk: Schreiben, das bewegt | 245 |
| Aufmerksamkeit erzwingen | 245 |
| Vertikales Schreiben – Das Auge über die Seite führen | 245 |
| Isolieren Sie Wörter und kreieren Sie damit ein Close-up | 247 |
| Ortsangaben in der Szenen-Überschrift | 249 |
| Werden Sie konkret | 250 |
| Ersetzen Sie schwache Wörter | 250 |
| Weniger ist mehr | 251 |
| Streichen Sie Redundanzen | 251 |
| Weben Sie Informationen in die Handlungen und Reaktionen einer Figur ein | 251 |
| Weiße Stellen | 252 |
| Bewegung kreieren | 252 |
| Beschreiben Sie etwas immer durch Aktionen, statt dem Leser davon mit Adjektiven und Adverbien zu erzählen | 253 |
| Setzen Sie das richtige Tempo | 253 |

| | |
|--|------------|
| Benutzen Sie dynamische und hochenergetische Verben. | 255 |
| Ein fesselndes Lese-Erlebnis gestalten | 256 |
| Sinnliche Wörter | 257 |
| Der Ton explodiert. | 257 |
| Emotionale Schlüsselreize wieder aufgreifen | 258 |
| Für sich sprechende Beschreibungen | 259 |
| Emotional starke Verben und Adjektive | 262 |
| Visueller Symbolismus. | 262 |
| Symbolismus und Leit motive | 264 |
| Farben. | 265 |
| Wetter-Elemente | 265 |
| Setzen Sie die richtige Stimmung oder den richtigen Ton | 265 |
| Passen Sie Ihren Stil an das Genre an | 266 |
| Figuren beschreiben | 266 |
| Schauplätze beschreiben | 268 |
| Studieren Sie die Arbeit von erfolgreichen Autoren. | 269 |
| Studieren Sie die Sportseiten | 269 |
| Studieren Sie Gedichte. | 270 |
| Zu Papier gebracht: die Beschreibung in der Umsetzung | 270 |

10

**DIALOG:
LEBENDIGE STIMMEN**

| | |
|--|------------|
| Die Grundlagen: Was Sie wissen müssen | 272 |
| Zwölf Charakteristika großartiger Dialoge | 273 |
| Zwölf Dialog-Schwächen, die Sie vermeiden sollten | 277 |
| Das Handwerk: Lebendige Dialoge schreiben | 283 |
| Fünfundzwanzig Techniken für emotionale Wirkung | 283 |
| Die Retourkutsche. | 283 |
| Knopfdruck-Dialoge | 284 |
| Sarkasmus. | 286 |
| Komische Vergleiche | 288 |
| Komischer Kontrast. | 289 |
| Komische Doppelbedeutung. | 289 |
| Witz | 290 |
| Aufmerksamkeit auf etwas oder jemanden ziehen | 291 |

| | |
|---|------------|
| Übertreibung | 291 |
| Untertreibung | 292 |
| Eine Abfahrt nehmen | 294 |
| Unpassende Kommentare oder Antworten | 295 |
| Unterbrechungen | 296 |
| Auflisten | 296 |
| Metaphern und Gleichnisse | 298 |
| Parallele Montage | 300 |
| Sich steigernder Dialog | 301 |
| Umkehrungen | 303 |
| Etablierung und Pointe | 304 |
| Trigger-Wörter oder Redewendungen | 305 |
| Unerwartete Antwort | 307 |
| Dialoge, die unsere Instinkte treffen | 308 |
| Wiederholung von Wörtern (Echo) | 309 |
| Klischee-Alternativen | 311 |
| Ja/Nein-Alternativen | 311 |
| ELF TECHNIKEN FÜR INDIVIDUELLE DIALOGE | 313 |
| Setzen Sie den Dialog in Kontrast zu den Umständen | 313 |
| Setzen Sie das emotionale Tempo in Kontrast | 315 |
| Lieblingsausdrücke | 317 |
| Zerstückelte, zusammengezogene, kurze Sätze | 318 |
| Wortwahl: Fachsprache und Slang | 319 |
| Eigene Absichten | 322 |
| In der eigenen Spur | 324 |
| Regionale/fremdländische Akzente und Fremdsprachen | 326 |
| Enthüllen von Einstellungen und Charaktereigenschaften | 327 |
| Sinnliche Vorlieben | 328 |
| Sprachrhythmen | 329 |
| ZEHN TECHNIKEN FÜR SUBTILE ERKLÄRUNGEN | 331 |
| Häppchenweise: Informationen in kleinen Portionen | 331 |
| Im Voraus andeuten | 333 |
| Ummanteln Sie die Erklärung mit Gefühlen | 334 |
| Andeutung von Informationen | 336 |
| Präsentieren Sie die Erklärung dann, wenn der Leser begierig darauf ist | 338 |
| Umgeben Sie die Erklärung mit Konflikten | 338 |
| Fügen Sie dramatische Ironie hinzu | 339 |

| | |
|--|------------|
| Machen Sie die Erklärung aktiv | 339 |
| Drehen Sie die Gefühle einer Figur | 340 |
| Präsentieren Sie die Erklärung auf eine einzigartige Weise | 341 |
| VIERZEHN TECHNIKEN FÜR SUBTEXT | 341 |
| Warum Subtext so wichtig ist | 342 |
| Das ist die Art, wie wir reden, wenn es um viel geht | 342 |
| Der Leser ist aktiv beteiligt | 343 |
| Handeln als Antwort | 344 |
| Wechsle das Thema, weiche aus | 345 |
| Setze Dialog und Handeln zueinander in Kontrast | 347 |
| Schwierigkeiten haben, Gefühle zeigen | 347 |
| Doppeldeutigkeit | 348 |
| Emotionale Masken | 349 |
| Andeuten statt Folgern | 350 |
| Metaphorische oder symbolische Dialoge | 352 |
| Setzen Sie die Gefühle physikalisch um | 354 |
| Eine Frage mit einer Frage beantworten | 355 |
| Gefühle durch Tempo enthüllen | 357 |
| Die Figur durch Eigenschaften und Einstellungen enthüllen | 358 |
| Der Szenekontext kann Subtext liefern | 358 |
| Schweigen | 359 |
| Wann flacher Dialog akzeptabel ist | 361 |
| Dialoge überarbeiten | 362 |

11

**ABSCHLIESSENDE GEDANKEN:
MALEN AUF DER SEITE**

| | |
|---|------------|
| Tipps für die Überarbeitung | 366 |
| LERNEN SIE NOCH MEHR, INDEM SIE DREHBÜCHER LESEN | 368 |
| SIE SIND EIN MALER AUF DER SEITE | 369 |

| | |
|---------------------|------------|
| FILMAUSZÜGE | 371 |
| FILMTITEL | 3 |
| DANKSAGUNGEN | 376 |