

玩游戏能赚钱?

剧本杀主持人不好当



近日有报道称,长沙22岁女大学生小彤上周在玩剧本杀的时候,被吓到全身无力、头晕气促、四肢麻木,在送医急救后被诊断为右侧额顶叶出血,蛛网膜下腔出血。该事件登上微博热搜榜后引发网友热议:有人认为对于偶发事件,舆论不应“迁怒”剧本杀;也有人认为,对剧本杀的监管刻不容缓,应进行分级管理、给予玩前提醒。

近日,文旅部、公安部等五部门发布《关于加强剧本娱乐经营场所管理的通知》,首次在全国范围将剧本杀、密室逃脱等剧本娱乐经营场所新业态纳入管理。面对逐渐升级的监管政策,剧本杀将何去何从?

近日,记者走访了广州知名的达芬棋桌游剧本杀馆,采访了管理者、剧本杀主持人乌冬。对于剧本杀的市场动态以及从业者,乌冬有话要说。

主持人要懂行还要“再创作”

如今,剧本杀界兵分两路:一类是有演员参演的沉浸式剧本杀,主打服化道;另一类是桌游式剧本杀,即为推理杀。我们曾在2015年尝试配备服化道精美的主题房间,但很快面临赛道选择。一些剧本杀店依靠大量投资深挖沉浸式领域,门面越做越精致,无需培养过多主持人,仅依靠几个剧本就能把店开下去。我们从2009年开始入行,桌游经验丰富,权衡后决定剥离演艺元素,回归初心,只做擅长的桌游式剧本杀,如纯粹的“推理杀”“克苏鲁跑团”“龙与地下城跑团”。

在《龙与地下城》游戏中,“地下城”管理者被称为DM。如今,很多人习惯将剧本杀主持人也称为DM。这不准确,业内更习惯将带本者称为“主持人”或“MC”。沉浸式剧本杀的成本主要在服化道,而传统桌游式剧本杀的成本主要在于培养主持人。每位主持人需要掌握几十个甚至上百个剧本。

我们是广州最早做剧本杀的三家店之一,很多广州的资深剧本杀主持人,都从这三家店启蒙的。剧本杀2016年、2017年在国内兴起,当时我们已经做了七八年桌游,积累了丰富的教学、互动、主持经验,和其他店相比更有优势。

最初玩欧美流行的聚会游戏《谋杀之谜》时,我们没把它当成剧本杀,而是当成一个桌游。当时剧本还是英文版的,得逐字翻译。我们打开剧本后,发现里面有主持手册,有人很快发现,看过手册的人不能玩本,大家就都不愿意看。推脱之下,我和另一个朋友负责看主持手册,引导流程。玩下来之后,我们发觉这种模式很特别,就产生了研究的兴趣。

第一个火起来的剧本叫《死穿白》,当时,业内还没有剧本杀主持人这个概念,因为能用的剧本,两只手就能数出来。最初,大部分店家的开本方式是主持人给每位玩家发剧本和线索卡,在尾声为玩家宣布结果并进行案件回顾。但我们店的主持人已经是全程跟玩,会在过程中干预、引导玩家享受游戏,最后脱稿复盘。

同样的剧本,不同主持人带,体验也是不同的。带本的主持人如何让不同玩家获得满意感受,同店家的培训体系有关。最开始,主持人带本会严格按照剧本的要求执行,但带多了本子后,主持人会迅速捕捉玩家的实时体验,按照剧本的机制、内容、玩法进行再创作。例如,玩家问:“我经过楼梯时,可以搜出什么东西?”如果剧本里没有线索,普通主持人会告知玩家“没线索”,但经验丰富的主持人会根据现场环境增加剧情元素,如“你经过楼梯时突然传来一阵声响,眼前突然一片漆黑”。优秀主持人能让剧本环境更加合理,不至于因为叙事断层而冷场。

目前,市面上培训主持人主要有三种:参加主持人培训班,参加连锁店的系统培训,参加业内店家联盟之间主持人的交流活动。以我们门店为例,一个新手主持人从什么都不懂,到基本能带本的程度,大概需要半年,但要达到相对理想的状态至少需要两年时间。如果达不到要求,就只能做基础工作。

别一味追求硬核本,适合的才是最好的

玩家想获得良好体验,通常需做好三道选择题:适合的剧本、契合的“同车”(剧本杀术语:一局游戏为一车)玩家、优秀的主持人。

游戏开始之前,我们会问玩家一些问题,比如之前玩过什么本,我们就此做出选本难度的基本判断。经常有玩家问:“你们这里最好的本是什么?”但这个问题很难回答,对于玩家来说,只有最合适本,没有最好的本。如果新手玩家要强行玩高难度的本,体验不会好。一般来说,我们会给出其他选择,大部分玩家会听从建议。

对于新手玩家,我们不会推荐硬核推理本、重情感本,而会推荐风险较低的标准本,任何玩家都能在标准本中找到存在感,主持人的把控度也会更强。带完一次新人后,主持人充分了解了玩家的风格,

在他们下一次玩的时候,就能给出合理建议。有段时间,剧本杀行业有个特别不好的风气,就是什么剧本火,店家就推什么本,比如硬核本《年轮》,但其实很多新手玩家并不适合玩。

市面上的剧本质量参差不齐。之前有个五人剧本由于情节泪点很低,有人把玩家边玩边哭的画面拍下来,在抖音上突然火了。其实这个剧本品质真的不行,当时许多人过来打听这个本,但我们坚决没有买那个本。这种本只能哄骗没玩过的玩家,我们不想让玩家接触。

选本重要,选“同车”的人也很重要。一帮人是否合适一起玩剧本杀?一种情况是三五好友自行组局,我们会在了解基本情况后,帮他们选择合适的剧本。两三百个本子,总有一款适合。另一

种是我们帮玩家组局,搭配适合的玩家去玩一个本子。主持人也要和玩家适配,有的主持人表现力较强,他可能适合带恐怖本;有人擅长引导情绪,他可能适合带情感本;有人互动能力强,他可能适合带搞笑本。

三大因素中,主持人是最后的防线。即便推理型玩家选了情感丰富的角色,情感型玩家选了理性的角色,主持人都能把剧本往玩家擅长的领域引导。优秀的主持人可以化腐朽为神奇,将六分的剧本玩出八分的效果。但要想把三分的剧本带到八分,就需要主持人特别费劲地把剧本扳正。2017年,最早一批写本的人赚到了第一桶金。当时极其缺本,只要品质还过得去就能玩。那个情况下,“巧妇要为无米之炊”,烂剧本也锻炼了当时的主持人。

线上引流到线下,满足玩家社交需求

剧本杀属于线下社交文化,同其他桌游、电玩一样,都是媒介,人们在线下社交,用媒介破冰。

现在,很多人都是通过剧本杀APP接触这类游戏。对店家来说,线上是一种特别好的引流方式。但线上主持人无法像线下主持人那样观察环境和玩家的状态,来引导玩家的体验。为了让玩家有更好的体验,有追求的主持人也会学心理学,比如我学习了“性格色彩”心理学,观察每个玩家的需求,有人追求成就感,有人追求愉悦感,有人追求规则感。

剧本杀主持人就像老师一样。无论对剧本再熟,我们每天都要备课,复习一个剧本

里玩家不能错过的体验点,复盘玩家之间有哪些不同。对于新本,我们会提前进行内部模拟,接着会发起一到两次的“体验车”,相当于游戏公测,会给玩家一些优惠。一个主持人一周最多能准备两个新本。我们有类似教案的手册,主持人相互之间还有学术研讨。

剧本杀是一个挺好的社交方式。有玩家通过剧本杀成就了一段姻缘。我曾经在一个剧本中,给一位男生安排了一个暖男角色,他喜欢着一个女生扮演的角色。两人在玩的过程中入戏了,当场加了微信,在戏外坠入爱河。后来时机成熟,男生让我安排了另一个情感本,通过角色向女生求婚,浪漫至极。

我们的剧本杀店有点《深夜食堂》的氛围,一群玩过桌游、剧本杀的人,在这里吃点烧烤喝点酒,玩着玩着成了朋友,聊着聊着哭成一团。现代人社交太匮乏,基本都是网络社交,其实,大家都不满足。我做了这么多年剧本杀,总能不断地收获朋友和故事,它们变成了无价的财富,如果只为赚钱,是不会有这种收获的。

现在公众、市场对剧本杀的“热恋期”已经过去,这很正常。一些我带过的剧本杀玩家,最近又回归传统桌游了。其实我们乐见其成,因为剧本杀没有多少,但桌游有很多,再好吃的饭菜也不能天天吃。

(据《羊城晚报》)