



ALEATOR

presenta

Corso per Game Master

Lezione 3: Incontri (parte II)

Nicola Rossetto

Tipi di incontri

Solitamente, un incontro può essere ricondotto ad uno di cinque **tipi di incontri** principali:

- 1) Combattimenti
- 2) Negoziazioni
- 3) Trappole
- 4) Enigmi
- 5) Investigazioni

Nel preparare un incontro è utile identificare il **tipo di incontro** di cui si tratta.

Ricordatevi però che l'effettivo tipo di incontro che verrà giocato **potrebbe essere diverso!**

Combattimenti

I **combattimenti** sono incontri in cui i giocatori perseguono i propri obiettivi con l'uso della violenza.

La **frequenza** di questo tipo di incontro **varia molto** a seconda del tipo di gioco, dell'atmosfera a cui tende l'avventura e delle preferenze dei giocatori.

Nei GdR “classici” è sicuramente il tipo di incontro **più comune**.

È il tipo di incontro in cui è più coinvolto il sistema di gioco, ed è quindi quello che richiede una **maggiore conoscenza delle regole** da parte del GM.



Se dovete improvvisare un combattimento, **tenetelo semplice**. Usate avversari che conoscete bene e ambienti che non richiedano regole esotiche.

Creare un combattimento

Nel scegliere i partecipanti al combattimento, valutate bene le capacità del gruppo. Nel dubbio, è sempre **meglio un incontro troppo facile** piuttosto che uno impossibile.

Non progettate combattimenti impossibili, in cui la scelta corretta per il giocatori è quella di fuggire: è estremamente improbabile che i giocatori considerino l'opzione fuga prima che sia ormai troppo tardi.

Considerate l'ambiente in cui si svolgerà il combattimento. Le condizioni anormali (es. danni ambientali, trappole, ecc...) rendono l'incontro **più interessante, ma anche più complicato** da gestire.

Per avere un incontro più difficile, progettatelo in modo da rendere **inutilizzabile la tattica standard** utilizzata dal gruppo di giocatori (ma attenti a non esagerare).

Partecipanti al combattimento

Tipicamente un incontro in cui partecipano **più avversari diversi tra loro** è più interessante di uno contro un singolo avversario.

Stabilite sempre degli **obiettivi per i PNG** (compresi i mostri). Questo vi aiuterà sia nel definire le loro tattiche, sia nel decidere le loro azioni durante lo svolgimento dell'incontro.

Pensate già in fase di progettazione dell'incontro a quale **tattica** useranno gli avversari in combattimento.

Usate lo **stesso tipo di avversari** (e le stesse tattiche) **in più incontri**. In questo modo i giocatori attenti possono imparare dall'esperienza e ideare tattiche utili a contrastare quelle usate dagli avversari.

Giocare un combattimento

Mantenete alta la tensione e il ritmo di gioco. Una volta iniziato il combattimento riducete al minimo le interruzioni. Se non ricordate una regola seguite il buon senso, non fermate l'azione per controllare.

Potete imporre maggiore tensione costringendo i giocatori ad **agire rapidamente**, al prezzo di ridurre la componente tattica dell'incontro.

Le **azioni dei PNG sono dettate dai loro obiettivi**, e non tutti gli obiettivi richiedono di combattere fino alla morte.

Tenete sott'occhio **l'ordine di azione** dei partecipanti (se le regole lo prevedono). Chiamate l'azione successiva ricordando brevissimamente al giocatore coinvolto la situazione intorno a lui.

Ogni tanto (es. ogni 2 - 3 round di combattimento) **riassumete ai giocatori la situazione** complessiva, concentrandovi sul loro obiettivo.

Negoziazioni

In una **negoziazione** i giocatori tentano di convincere qualcuno usando le proprie capacità sociali e persuasive.

Sono il tipo di incontro più aperto, quello che lascia **maggior libertà di azione** ai giocatori.

In certi casi portano il rischio di ridursi a **interazioni tra il GM e uno dei giocatori**, mentre gli altri stanno a guardare.

Sono notoriamente il tipo di incontro che richiede **meno preparazione**, e quello più facile da improvvisare.

Di conseguenza sono spesso **sottovalutati dal GM**, con ricadute spiacevoli sull'esperienza di gioco.

Creare una negoziazione

Più che in ogni altro incontro, è indispensabile avere **ben chiari gli obiettivi** dei partecipanti.

La sfida è per i personaggi o per i giocatori?

Personaggi vs giocatori

Gli incontri vanno superati usando le capacità dei personaggi o quelle dei giocatori?

- Per le **capacità fisiche**, prevalgono le statistiche del **personaggio**.
- Per le **capacità intellettive** e di “buon senso” prevale il **giocatore**, altrimenti un personaggio più intelligente del giocatore richiederebbe la totale assenza di agency.
- Per le **capacità sociali**, personaggio e giocatore **coesistono**. Il **giocatore** sceglie cosa dire o fare, le statistiche del **personaggio** determinano con quale efficacia (relativa) le cose vengano dette o fatte.

Creare una negoziazione

Più che in ogni altro incontro, è indispensabile avere **ben chiari gli obiettivi** dei partecipanti.

La sfida è per i personaggi o per i giocatori?

Per **entrambi**, ma prevale il giocatore.

Stabilite **quali argomentazioni avranno effetti** particolarmente positivi o negativi sui PNG presenti (ma rimanete aperti ad altre idee!).

Non progettate incontri in cui i giocatori non possono negoziare, e l'unica possibilità di riuscita è superare un **generico tiro di dado**. Se i giocatori non possono scegliere quali argomenti usare, non hanno agency (e senza agency non è un incontro).

Pensate in anticipo alle possibili **conclusioni dell'incontro**. In particolare abbiate ben chiare le condizioni che portano al fallimento.

Teatralità

La **teatralità**, intesa come la capacità di interpretare i PNG in prima persona, è una dote **utile** ad ogni GM, ma **non è indispensabile**.

Il cuore del gioco di ruolo sono le scelte, non la recitazione. Se non siete a vostro agio nell'interpretare in prima persona, non fatelo.

Riservate il massimo dell'impegno per i **PNG ricorrenti**. Non vale la pena caratterizzare a fondo un personaggio che compare solo in una scena.

Aggiungere una **caratteristica comportamentale** particolare ad un PNG può **aiutare i giocatori** a ricordarsene e a distinguerlo dagli altri. Esempi possono essere voci o posture strane, ma anche semplicemente espressioni ricorrenti.

Se parlate in prima persona come PNG, **evitate i lunghi monologhi**. Sono spesso noiosi e inevitabilmente suonano falsi.

Giocare una negoziazione

Stabilite le **reazioni dei PNG** sulla base di quando deciso in fase di progettazione. Valutate le argomentazioni impreviste sulla base degli **obiettivi del PNG**.

Rendete le **reazioni palesi**. I giocatori devono poter rendersi conto dell'effetto positivo o negativo delle argomentazioni che hanno scelto.

Lasciate ai giocatori la possibilità di **sondare il terreno** con qualche argomentazione prima di richiedere un tiro di dado.

Se i giocatori trovano gli **argomenti giusti** per convincere i PNG presenti, **non occorrono tiri** e il successo è automatico. Se gli argomenti sono **completamente sbagliati**, un **tiro** riuscito può al massimo recuperare la gaffe, ma **non può risolvere l'incontro**.

Se le argomentazioni sono **valide ma non del tutto** convincenti (sulla base degli obiettivi dei PNG), stabilite il risultato con un **tiro di dado**.

Se l'incontro è un fallimento irrecuperabile, **ditelo chiaramente ai giocatori**. Altrimenti rischiate che si intestardiscano e trascinino inutilmente la negoziazione.

Trappole

Una **trappola** è un ostacolo non immediatamente evidente.

Le trappole possono essere divise in **due categorie**:

- 1) Le **trappole semplici** sono quelle che, una volta fatte scattare, hanno un **effetto immediato**.
- 2) Le **trappole complesse** sono quelle che, una volta fatte scattare, hanno un **effetto continuo e crescente**.

Una trappola semplice completamente inaspettata **non è un incontro**: i giocatori non hanno nessuna scelta da fare.



Se improvvisate una trappola, inseritene una che i giocatori hanno già incontrato. **Evitate di improvvisare nuove trappole** perché il rischio di commettere errori è molto alto.

Creare una trappola semplice

Non giocate a fregare i giocatori. Se usate le trappole in modo imprevedibile otterrete soltanto di costringere i giocatori ad esaminare a fondo ogni centimetro di pavimento.

Quando create una trappola semplice, il vostro scopo è che i giocatori attenti **la trovino prima che scatti**. L'obiettivo dei giocatori diventa quindi evitare la trappola.

Inserite nella descrizione della zona un **indizio** della presenza della trappola. Usate indizi uguali per trappole uguali, in modo da permettere ai giocatori di **imparare dall'esperienza**.

Dove appropriato, fate incontrare ai giocatori una **trappola già scattata** in modo che nemmeno il primo incontro con questa particolare trappola sia a sorpresa.

La trappola perfetta è quella in cui, una volta fatta scattare, i giocatori possono collegare gli indizi ricevuti e **assumersi la responsabilità** di non averli capiti.

Una volta che i giocatori hanno capito come funziona un tipo di trappola, potete inserirla **all'interno di altri tipi incontri** (solitamente combattimenti) in modo da ampliare le possibilità tattiche.

Creare una trappola complessa

Nel creare una trappola complessa, il vostro scopo è che **l'obiettivo** dei giocatori sia quello di **sfuggire alla trappola**, più che quello di evitarla completamente.

Una trappola complessa dovrebbe premiare la capacità dei giocatori di **risolvere problemi**, più che la loro attenzione durante l'esplorazione.

La trappola deve essere **ben nascosta**, in modo da non essere notata prima che scatti. Non siate però ingiusti nei confronti dei giocatori: prevedete almeno un modo (anche difficile) per trovarla prima che scatti.

Una volta scattata, fate in modo che **l'effetto sia crescente ma lento**. Lasciate ai giocatori il tempo di valutare la situazione e trovare il modo di fuggire.

Non create trappole complesse in cui l'unica soluzione è ovvia e richiede un tiro di dado. Prevedete sempre **più soluzioni**, e tenete la mente aperta ad altre idee valide da parte dei giocatori.



Una soluzione particolarmente brillante e ingegnosa potrebbe meritare un **successo automatico**, a seconda della situazione.

Giocare una trappola

Giocate una trappola complessa **come se fosse un combattimento**: tenete alta la tensione e riassumete spesso la situazione.

Per le trappole semplici, ricordatevi di **inserire l'indizio** della loro presenza nella descrizione della scena. Se ve ne dimenticate, eliminate la trappola.

Se i giocatori intuiscono la presenza di una trappola e ne conoscono il funzionamento, **non chiedete tiri di dado**. Confermate la loro intuizione e proseguite.

Se dopo un paio di incontri i giocatori non hanno ancora collegato l'indizio alla trappola, **aiutateli** facendo riferimento all'indizio nella descrizione dell'effetto.



Se i giocatori diventano paranoici e cominciano ad esaminare ogni passo, fate in modo che il **tempo perso diventi un costo**. Allo stesso tempo, **rendete ovvie le trappole successive**, in modo che capiscano che prestando attenzione la paranoia diventa inutile.

Enigmi

Un **enigma** è un incontro in cui i giocatori devono risolvere un indovinello o qualche altro test di astuzia per poter proseguire.

Sono in assoluto il tipo di incontro più **polarizzante**: alcuni giocatori li adorano, altri li detestano profondamente.

Un enigma può diventare un **incontro bloccante** se nessuno è in grado di risolverlo. Rendete quindi gli enigmi **sempre opzionali** o rischiate che l'avventura non possa essere completata.



Non improvvisate enigmi. Creare un enigma della giusta difficoltà è già abbastanza difficile avendo il tempo per ragionarci, farlo su due piedi è praticamente impossibile.

Creare un enigma

Esistono un'infinità di **tipi diversi di enigma** (giochi di parole, enigmi visuali, indovinelli, enigmi matematici...). Scegliete quale proporre sulla base delle **preferenze dei vostri giocatori** e delle **vostre capacità creative**.

Un enigma è **sempre più difficile** da risolvere di quando il suo creatore non creda. Se ideate un enigma difficile, probabilmente sarà *troppo* difficile.

Un **enigma facile** è di solito **comunque soddisfacente** per i giocatori che lo risolvono.

Se non siete sicuri che un enigma verrà risolto, potete **disseminare indizi utili** all'interno di altri incontri della stessa avventura.

Molti enigmi possono essere **risolti a forza bruta**, cioè tentando tutte le possibili soluzioni. Se volete evitarlo, inserite **conseguenze negative** per ogni tentativo sbagliato.

Se l'enigma permette un numero di tentativi limitato, rendete **estremamente chiara** questa caratteristica.

Giocare un enigma

Presentate chiaramente l'enigma ai giocatori. Soprattutto accertatevi di non dimenticare informazioni necessarie!

Non preoccupatevi eccessivamente se **alcuni giocatori si disinteressano** completamente all'incontro. Gli enigmi tendono a coinvolgere solo alcuni giocatori, ma sono incontri relativamente rari quindi il problema è limitato.

Anche se i giocatori non riescono a risolvere l'enigma, **non date loro indizi ulteriori**, e **non permettete loro di usare le statistiche dei personaggi** per ottenere vantaggi. Gli enigmi sono incontri che mettono alla prova esclusivamente il giocatore.

Quasi tutti i gruppi **cercheranno di barare**, trovando modi per oltrepassare l'enigma senza risolverlo. **Non siate arbitrari** nel bloccare queste tecniche: se il tentativo ha senso, lasciate che abbia successo.

Prestate attenzione a quando i giocatori non hanno più idee o hanno **perso interesse**. Qualora succeda, **incentivateli a lasciar perdere** per il momento, o come misura estrema fate terminare l'incontro introducendo una qualche emergenza.

Investigazioni

Un'**investigazione** è un incontro in cui l'obiettivo dei giocatori è raccogliere informazioni.

Può essere un'**esplorazione** di una scena in cerca di indizi, oppure un'**interazione con un PNG** in cui lo scopo non è convincerlo di qualcosa ma piuttosto carpire qualche informazione.

Un'investigazione può diventare un **incontro bloccante** se l'informazione è indispensabile per proseguire.



Un'investigazione può essere **improvvisata, ma con cautela**. Se improvvisate, rendete la scena semplice, con **pochi indizi** da scoprire e **più di un modo per scoprirli**.

Creare un'investigazione

Valutate attentamente se le informazioni ottenibili sono **necessarie** per proseguire l'avventura, **oppure opzionali**.

Le **informazioni necessarie** dovrebbero essere **ottenute in modo automatico**, senza richiedere tiri o azioni specifiche.

Eventuali **informazioni opzionali** possono essere **legate a specifiche azioni** da parte dei giocatori oppure al successo in un tiro di dado.

Informazioni non strettamente necessarie, ma comunque **molto utili**, dovrebbero essere **disponibili in più di un incontro**.

Potete aumentare la difficoltà dell'incontro **offuscando le informazioni ottenute**, in modo che le loro implicazioni non siano immediatamente evidente.



La tecnica di offuscamento delle informazioni è particolarmente appropriata quando applicata ad informazioni ottenute automaticamente.

Giocare un'investigazione

Descrivete la scena nel modo classico, **partendo dal generale** e ampliando i dettagli su richiesta dei giocatori.

Inserite già nella prima descrizione **riferimenti molto chiari** alle informazioni automatiche, **e allusioni velate** agli altri indizi disponibili.

In generale, **non permettete** ai giocatori di ottenere informazioni unicamente sulla base di **un generico tiro di dado** riuscito.

Rivelate le informazioni sulla base delle azioni dei giocatori **come previsto** in fase di creazione dell'incontro, ma **restate aperti ad altre idee** dei giocatori che potrebbero essere altrettanto efficaci.

Se i giocatori non colgono alcune informazioni, **non date loro suggerimenti**. Se l'informazione non è automatica, allora può essere persa senza danni per l'avventura.

Se i giocatori hanno già trovato **tutte le informazioni** disponibili ma si ostinano a cercarne altre, **dite loro chiaramente che non c'è più nulla da trovare**.

Punti chiave

➤ **Combattimenti:**

- Preparate in anticipo le tattiche usate dai PNG.
- Mantenete sempre alta la tensione e coinvolgete tutti i partecipanti.

➤ **Negoziazioni:**

- Abbiate sempre chiari gli obiettivi dei partecipanti.
- Usate i dadi solo dopo che i giocatori hanno scelto che argomentazioni usare.

➤ **Trappole:**

- Evitate trappole che non sono incontri.
- Evidenziate gli indizi della presenza di trappole se i giocatori non li hanno colti.

➤ **Enigmi:**

- Non progettate enigmi che devono essere risolti per completare l'avventura.
- Ricordatevi che gli enigmi sono sfide per il giocatore e non per il personaggio.

➤ **Investigazioni:**

- Valutate quali informazioni sono indispensabili e quali sono opzionali.
- Fate trovare automaticamente ai giocatori le informazioni indispensabili.