



ALEATOR

presenta

Corso per Game Master

Lezione 2: Incontri (parte I)

Nicola Rossetto

Incontri

Incontro: il componente elementare di una avventura, definito dal fatto che i giocatori vengono messi di fronte a una o più scelte.

Un combattimento, un enigma da risolvere o una discussione con un personaggio non giocante (PNG) sono tutti esempi di incontri.

Un incontro prevede almeno una **scelta** da parte dei giocatori. Subire passivamente un evento non è un incontro.

In altre parole, per avere un incontro è necessario fornire **agency** ai giocatori.

Creare un incontro

Perché un incontro esista, i giocatori devono poter fare delle scelte. Per fare delle scelte devono avere degli **obiettivi**.

Il primo passo per creare un incontro è **identificare gli obiettivi** di tutti i partecipanti.

Gli obiettivi dei **giocatori** possono essere solo ipotizzati. Tuttavia le preferenze dei giocatori, le caratteristiche dei loro personaggi e gli obiettivi finali dell'avventura rendono di solito facile prevedere gli obiettivi del singolo incontro.

Gli obiettivi dei **PNG** sono decisi dal GM, e devono essere **semplici e credibili**. Obiettivi eccessivamente complicati o irragionevoli rischiano di rendere l'incontro incomprensibile.



Anche i mostri sono PNG!

Tipi di incontro

Quando si costruisce un incontro, è utile identificare di che **tipo di incontro** si tratta (combattimento, negoziazione, enigma...).

Non sempre il tipo di incontro **identificato** corrisponde a quello che effettivamente verrà **giocato**. Ad esempio un incontro di negoziazione può trasformarsi in un combattimento se i giocatori sono... poco diplomatici.

Anche se il tipo di incontro dovesse cambiare inaspettatamente, **avere chiari gli obiettivi** dei partecipanti permette di risolvere comunque l'incontro in maniera dignitosa.

Ancora una volta, **conoscere le preferenze dei giocatori** aiuta ad evitare sorprese.

Inoltre, inserire nell'avventura i tipi di incontro preferiti rende i **giocatori** immediatamente **più attivi e partecipi** (ma fare *solo* quel tipo di incontri li annoierà).



Parleremo più dettagliatamente dei tipi di incontro nella Lezione 3.

Struttura di un incontro

Tutti gli incontri hanno in generale la stessa struttura:

- Iniziano con una **presentazione** in cui il GM illustra ai giocatori la situazione.
- Proseguono con uno **svolgimento** in cui personaggi e PNG compiono una serie di azioni.
- Terminano con una **conclusione** in cui il GM descrive lo stato delle cose ad incontro risolto.

Nonostante si tenda ad identificare l'incontro con la sola fase dello svolgimento, **presentazione e conclusione sono fondamentali** per creare incontri interessanti.

Presentazione dell'incontro

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Nella presentazione **il GM descrive la scena** in cui si svolgerà l'incontro. La presentazione è concettualmente molto simile alla descrizione che viene fatta prima di ogni azione.

Anche in questo caso, le parole d'ordine sono **sintesi, ripetizione e onestà**.

Rispetto alla descrizione che precede ogni azione, la presentazione dell'intero incontro può durare qualche secondo in più. Non dovrebbe comunque **mai superare le 4 - 5 frasi**.

Ripetizione in questo caso significa ricordare ai giocatori il loro **obiettivo** per l'incontro. Questo serve anche a verificare che l'obiettivo che avete ipotizzato sia effettivamente quello dei giocatori.

Infine, come sempre, **non nascondete informazioni** che sapete essere utili e note ai personaggi.

Descrizione della scena

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Nel descrivere la scena, **partite sempre dal generale** per poi scendere nei particolari secondo necessità.

Non è necessario dettagliare ogni cosa nella prima descrizione. Nominate tutti gli elementi, ma **rimandate la descrizione dei dettagli** a quando i giocatori ve li chiederanno (a meno che non siano importanti e noti ai personaggi!).

L'unica descrizione indispensabile è quella basata sulla vista, ma inserite ogni tanto **suoni, odori o sensazioni**. Ovviamente se suoni, odori o sensazioni sono importanti, *devono* essere descritti.

Dopo aver delineato l'ambiente circostante passate a descrivere le **vie di fuga** presenti.

Descrivete sempre per ultimi i mostri o gli altri pericoli esistenti, perché appena noti i giocatori cominceranno a pianificare e smetteranno di ascoltarvi.

Svolgimento dell'incontro

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Lo svolgimento dell'incontro consiste in una **serie di azioni** compiute dai personaggi e da eventuali PNG presenti.

Ogni azione segue il normale **ciclo descrizione – azione – effetto**, in cui l'effetto di una azione è la descrizione iniziale per l'azione successiva.

Mentre l'incontro si evolve di azione in azione, **ripetete spesso i particolari importanti**, anche se non direttamente coinvolti dall'ultima azione fatta.

In generale, le azioni dei giocatori dovrebbero **tendere al loro obiettivo** per l'incontro. Nel caso divaghino troppo è possibile cercare di riportarli sul tema usando le descrizioni.

Ricordatevi però di **suggerire**, non di imporre. Non dimenticatevi che giocatori diversi possono avere obiettivi diversi e che **gli obiettivi possono cambiare nel corso dell'incontro**.

Azioni dei PNG

Le azioni dei PNG sono decise dal GM sulla base degli **obiettivi** che il PNG ha per l'incontro in corso.

Il problema del **metagame** si presenta anche per il GM, che deve decidere le azioni dei PNG (con l'aggravante che il GM conosce sempre tutte le informazioni disponibili).

Come nel caso dei giocatori, **non esiste una vera soluzione**. Il massimo che un GM può fare è **decidere arbitrariamente** quali informazioni conosce un dato PNG, e **cercare** di agire sulla base di quelle.

Anche le azioni dei PNG possono **riuscire o fallire automaticamente**.

Tuttavia, nel caso di azioni che vanno contro i giocatori, la *quasi* certezza di successo **non è sufficiente** per un successo automatico.

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Conclusione dell'incontro

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Un incontro si **conclude** quando l'obiettivo è stato raggiunto, quando non è più raggiungibile o quando i giocatori decidono di abbandonare l'incontro (se possibile).

A meno che non siano i giocatori a decretare la fine dell'incontro (abbandonandolo), potrebbe **non essere immediatamente chiaro** quando la situazione ha raggiunto la sua naturale conclusione.

Il GM ha il compito di individuare il momento in cui **l'esito dell'incontro è ormai definito**, e quindi l'incontro smette di essere interessante.

A quel punto conviene **portare l'incontro a chiusura** il più rapidamente possibile.

Concludere l'incontro

Presentazione



Svolgimento



Conclusione

Quando i giocatori hanno **raggiunto il loro obiettivo**, descrivete rapidamente la conclusione dell'incontro, sottolineando il fatto che l'obiettivo è raggiunto.

Se l'obiettivo non è più raggiungibile, occorre **informarne i giocatori nel modo più chiaro e diretto possibile**. Altrimenti rischiate che trascinino in eterno una situazione non più recuperabile.

In ogni caso, nella descrizione conclusiva ricordate sempre ai giocatori **le vie d'uscita** dall'incontro, sia fisiche (porte o corridoi) che concettuali (altre persone/luoghi da visitare).

Nel caso le possibili vie d'uscita siano troppo numerose (o infinite), ricordate comunque ai giocatori le principali, ma chiarite che sono solo esempi e che sono ovviamente **liberi di fare altro**, se vogliono.

Improvvisare incontri (1)

Capiterà molto spesso che i giocatori vi costringano ad **improvvisare** degli incontri.

Il punto centrale da cui partire, è **l'obiettivo dei partecipanti**. Nel caso l'incontro sia stato invocato dai giocatori ("Andiamo a chiedere udienza al re"), **chiedete loro esplicitamente quale sia l'obiettivo**.

A volte il solo fatto di pensarci gli farà capire che non hanno un vero obiettivo, e vi risparmierete un incontro **inutile e noioso**.

Una volta definito l'obiettivo dei giocatori, stabilite rapidamente gli **obiettivi dei PNG** partecipanti. Limitatevi ad **obiettivi semplici**, potrete sempre svilupparli in futuro se dall'incontro nascono situazioni interessanti (naturalmente senza contraddire le azioni svolte nell'incontro).

Nel descrivere la scena, **non fatevi prendere dal panico**. Tenete le cose semplici e concentratevi sugli obiettivi. Se avete nel cassetto un'idea complessa per un incontro memorabile, tenetevela per un incontro preparato.

Improvvisare incontri (2)

Ricordatevi che **le azioni dei PNG derivano dai loro obiettivi**. Se avete chiari gli obiettivi, le azioni verranno da sole.

Fatevi un'idea delle possibili **conclusioni dell'incontro**. Soprattutto, considerate le situazioni in cui l'obiettivo dei giocatori diventerebbe irraggiungibile.

Non lasciate che l'incontro ristagni. Se i giocatori sembrano privi di direzione, chiedete loro esplicitamente se hanno altri obiettivi da perseguire.

Come sempre, non appena gli obiettivi sono stati raggiunti (o non sono più raggiungibili) **portate l'incontro a conclusione**.

A conclusione dell'incontro, suggerite sempre ai giocatori le **possibili vie d'uscita**. È la vostra occasione per riportarli verso gli incontri che avete preparato (ma non obbligateli a seguire le vostre idee!).



Non abbiate ansie da prestazione. I giocatori sono troppo impegnati a giocare per prestare attenzione al fatto che l'incontro è improvvisato. **Anche un incontro semplice è piacevole da giocare fintanto che non ristagna.**

Punti chiave

- Un incontro è una scena in cui i giocatori possono fare delle scelte. **Senza agency non c'è incontro.**
- La base di ogni incontro sono gli **obiettivi** dei giocatori e dei PNG.
- Nella descrizione di un incontro **siate sintetici**. Partite dal generale e scendete nei dettagli a richiesta (ma non nascondete informazioni importanti).
- Le **azioni dei PNG** sono dettate dai loro obiettivi.
- Quando l'esito di un incontro è chiaro, portatelo **rapidamente a conclusione**.
- Se dovete improvvisare un incontro, **partite dagli obiettivi** di giocatori e PNG.
- In generale, **non permettete ad un incontro di stagnare**. Mantenetelo vivo o portatelo a conclusione.