



汉江晨报

“剧本杀”,和它关联的年轻群体



当大部分人第一次听说“剧本杀”这个词,转头却发现,连自家小城市里都冒出了好几家剧本杀店。

“剧本杀”,又称为谋杀之谜,是源自欧美的一种派对游戏。在游戏中,玩家通过饰演剧本中的角色,围绕剧情展开推理,在DM(游戏主持人)的引导下,共同寻找出“凶手”。“第一次来这里玩的就是《古木吟》剧本,饰演一个叫‘小小’的角色。刚开始我以为坐在我面前的那个人是我讨厌的人,等完整的还原了事件真相的时候,才发现原来他才是一直保护我们的人。三五个小时的游戏时间,我就像跟朋友共同出演了一部电影,在电影中,我们为了共同的目标,可以从陌生人变成合作者,而且每次不同角色的体验,都让人欲罢不能。”这是玩家胡秋实的游戏体验,也是如今剧本杀不断出圈,成为当下年轻人线下社交新方式的原因。

2020年下半年,随着国内疫情缓和,娱乐社交需求迎来一轮爆发,在社交媒体、综艺热度、资方助推助澜下,“剧本杀”随之成为新风口。然而不久前,一则“4月剧本杀门店倒闭数量翻倍”的微博话题登上热搜,这不禁让人产生疑问:对于“剧本杀”这个新兴事物,“产业化”和“内卷”化,哪一个会先来临?而这种号称“社恐福音、交友神器、脱单秘籍”的新型社交方式,又能在安康这样的小城市火多久?

“剧本杀”——年轻人创业“新姿势”

记者 罗超

“受疫情影响,现在整体环境不太友好,我们年轻人创业如履薄冰。”李成成边收拾着卫生边说道。李成成今年24岁,毕业于杨凌职业技术学院,2020年和好友一起在安康城区大北街开了一家剧本杀店。

“刚开始并不了解这个行业,只是跟朋友一起玩过这个游戏,觉得很感兴趣,就和朋友一起投资开了这家店。周内一般人比较少,也就是周末能挣点钱。来我们这的基本都是回头客,客人来了第一次如果觉得体验很好,以后就会经常来。”李成成一边介绍着店里的情况,一边邀请记者走进一间剧本杀房间。

房间整体被布置成阴暗恐怖的风格,窗户上装饰着一只手的影子,中间的圆桌上还摆着红色的桌灯,房间各处放着一些细小的物件,一旦游戏开始,这些物件都有可能成为剧情发展的重要线索。

力透纸背推理线索,誓要找出凶手,掉入纵横博弈试探,追击真相,用线索还原一桩桩现实中并不存在的“谋杀案”,这是近两年来在年轻人中愈渐风靡的游戏——剧本杀。玩家通过分饰剧本中的角色,一般以5至8人为主,游戏时间3至5小时左右,大家围绕剧情展开推理,还原人物关系,互相交流、探讨、交换线索,共同揭开这个秘密或发现“凶手”。如今,剧本杀俨然已成为当下年轻人当中最潮、最受欢迎的线下娱乐方式之一。

李成成的剧本杀店一共有4个包间,分为中国风、日式、恐怖房和情感本包间。按照不同内容风格,“剧本杀”分为“本格”与“变格”,按题材类型,又可细分为情感本、硬核本、机制本、恐怖本、刑侦本等。“不同风格的包间,正是为了对应不同的剧本,营造不同的氛围,以匹配剧本,打造更高层次的沉浸感。”小小的店铺从前期准备工作到装修开业,李成成投入了十几万元。

在剧本杀的游戏机制里,玩家需要根据剧本需要扮演一个角色后合力搜集证据,推出“凶手”,在真实的世界里体验“戏剧”人生。也因为剧本杀的娱乐特性和社交属性,让越来越多的年轻人沉醉其中。

“一直强装的笑容,骤然化作一张哭泣的、无助的少年的脸。”“别这样,这不是最好的选择么,笑着送走了大家,是一件值得开心的事啊。”

在情感本包间,3男3女正在玩游戏。剧本杀主持人和剧本主人公的对话将整个剧本的情景推向高潮,这是来自爆款情感剧本《古木吟》的对话,《古木吟》是以5·12汶川大地震为背景创作的剧本,剧本以校园生活为题材,故事情节包含亲情、友情、爱情,随着一场剧本杀游戏的结束,剧本主人公因公牺牲自己保护其他人的动人情节,让6个玩家久久无法从悲伤的情绪中走出,房间里传来啜泣声。

玩家胡秋实,意大利罗马第一大学研究生在读。去年过年在家时,她第一次来到这家剧本杀店,之后便一有空就来,成为了最忠实的玩家。

“第一次来这里玩的就是《古木吟》剧本,饰演一个叫‘小小’的角色。刚开始我以为坐在我面前的那个人是我讨厌的人,等完整的还原了事件真相的时候,才发现原来他才是一直保护我们的人。三五个小时的游戏时间,我就像跟朋友共同出演了一部电影,在电影中,我们为了共同的目标,可以从陌生人变成合作者,而且每次不同角色的体验,都让人欲罢不能。”这是玩家胡秋实的游戏体验,也是如今剧本杀不断出圈,成为当下年轻人线下社交新方式的原因。

“剧本杀适合多人聚会,可以根据每个人的性格特点分饰不同的角色,从而全部参与进来。当下,很多时候大家聚在一起,每个人拿着手机低着头,谁也不跟谁交流,但是玩剧本杀不一样,大家都能全情投入,也能踏踏实实坐下来好好聊聊天。”李成成印象里有一个年轻的男孩子玩家,原本性格十分腼腆、内向,特别是面对陌生人时很难交流,确切地说有一点社交恐惧症,事实上这个男孩子的内心世界很丰富。接触剧本杀游戏后,这个男孩子一进入角色就“活了”,根据剧情变化他可以疯疯癫癫、或哭或闹,其他人也都不会觉得这有什么问题,后来这个男孩子的性格也变得更加开朗了。

“社交属性和沉浸式的场景,决定了剧本杀更适于线下发展,对于玩家来说,一个好剧本和场景呈现度,是一家剧本杀店的主要吸引力。”李成成在经营中不断积累经验。“开业到现在,收益最好的一段时间是2020年学生放假的时候,当时4个包间都满了,人多到房间坐不下,现在开始走下坡路了,每个月仅能保本,竞争压力也越来越大,你看安康又开了很多家店,但也倒闭了很多家店。”

面对激烈的市场竞争,李成成想做一些跟其他店不太一样的活动,比如提高带本质量,提升服务态度,多重重视顾客体验等等,以此来吸引越来越多的顾客,能在安康占得一席之地。

“以现在安康剧本杀店增长的态势来看,想要发展必须做好自身服务,通过优良的服务为玩家带来更好的体验,完成口碑拓新,把每一个顾客当成我们的朋友,用真诚换真心,这种相处方式也是我们店能坚持到今天的原因,这是一个属于年轻老板和年轻顾客的行业,希望我们能在这一路上走得更远,走得更好。”李成成觉得,如果疫情稳定下来,店铺继续正常营业,一年回本应该不是问题。



2021年6月22日 星期二 第20期(总第798期) 5版

汉江晨报编辑部

主编:陈俊
执行主编:杨廷伟
热线电话:0915—3268532
邮箱:2837420582@qq.com

从「菠萝头」到「水龙头」

一位「剧本杀」店老板的自述

记者 陈楚珺

“我以前是‘菠萝头’,现在得努力做个‘水龙头’。”对于自己的这种变化,罗威解释这是出于一名DM(剧本杀主持人)的职业操守。

1995年出生的罗威是安康本地人,已经在安康一家质检单位工作了两年。凭着兴趣和热情,去年底他从一名资深剧本杀玩家,正式成为了一家剧本杀店的老板。

“‘菠萝头’是在剧本杀游戏中,因感受不到情感共鸣,与流泪绝缘的玩家。叫菠萝头的原因是因为佛祖的发型像菠萝头,形容玩家像佛祖一样没有七情六欲。自然,‘水龙头’就是指代人感太强,爱哭的玩家。”罗威说,作为玩家,自己偏爱硬核推理的剧本,但作为老板和DM,自己不能挑剧本,要以最快的速度进入剧情,以此引导消费者。

还原本、推理本、机制本、演绎本、阵营本、情感本,不同的剧本带来不同体验,玩家可以在剧情和环境中获得不同的感受,暂时脱离现实生活中的诸多烦恼,遇到烧脑剧情时更是全身心投入,几乎忘我。对于罗威来说,这就是剧本杀的独特魅力。“我是2019年开始玩儿剧本杀的,玩儿过时间最长的剧本是10个小时,当时玩儿完觉得太烧脑了。但是累劲儿一过还是想去玩儿。公司在西安组织培训的时候,我6点下班了还要去玩儿一会儿。有的剧本杀店铺会提供服装,有的店家室内的环境会随着剧情变化而变化,有的店铺甚至将整个场景放在与剧情匹配度高的影视城。但是安康基本还是停留在剧本层面,发展空间还很大。”已经接触将近百余剧本的罗威,自然也就产生了在安康开一家“剧本杀”店的想法。

因为资金的原因,罗威选择了和朋友合作,同时经营“密室逃脱”和“剧本杀”这两个项目。罗威的店铺就开在民族夜市的正对面。“去年10月份以前,‘剧本杀’店铺在城区只有一两家。现在万达有两家经营密室和剧本杀的店铺,城区还有10家左右。”面对越来越激烈的竞争,罗威不得不考虑得更多。

一个剧本一个玩家只会玩儿一次,要保持客户粘性和店里的人气,更新剧本就成了店里最大的支出。罗威算过一笔账,城市限定本客单价一般在100元左右,一套正版剧本成本在两三千,得凑4桌以上的玩家才能把一套剧本的钱挣回来。圈子混熟了,罗威就尽可能找熟人加团购买剧本,能省则省。“现在经营状况比期望值低一些。过年那段时间大学生放假都回安康了,高中生和上班的年轻人也放假了,营业额还不错有3万元,但是四五月份是淡季,再加上竞争者越来越多,店里几乎没什么生意。”

在突如其来的“内卷”面前,行业生态的恶化也是罗威比较担心的一点。因为“狼多肉少”,有些店家就动了歪脑子。“正版剧本价钱不便宜,但是盗版剧本就便宜得可怕,咸鱼上一搜一推,还有盗版电子版,自己打印出来成本更低,一套可能就几块钱。有些不规范的店就用盗版剧本。安康就这么大,大家没办法就开始打价格战,整个行业就走了弯路。”对于这种行为,罗威嗤之以鼻。

好在小城市也有小城市的好。圈子就这么大,走动走动就发现剧本杀店的老板基本都熟。于是罗威和店主朋友们开始时常碰头、商量对策,一个非正式的“行业协会”就运作了起来,打价格战的情况也越来越少。

“另一个操心点就是主持人。主持人是整场游戏的灵魂人物,得性格好、反应快、理解能力强、控场能力强,而安康要找比较专业的DM是很难的,我们家已经换了两批主持人。罗威介绍说,目前行业还没有专门培养主持人的机构,他自己虽然积攒了一定的经验,但得兼顾公司的工作,没有充足的时间来培养主持人。”

看起来困难重重,但有机的话罗威想再开一家单独经营“剧本杀”的店铺,在环境、互动和细节等方面做个大提升。他说:“五年以前,安康是不可能接受剧本杀这种店铺的,因为这种消费观念不被接受。但随着经济社会快速发展,吃喝玩乐蹦迪这些满足了年轻人的消费需求。通过剧本杀大家可以放下身份隔阂,表达自我,自由交友。和知识付费一个道理,大家愿意为精神享受付费了,这是大趋势。”

所以罗威始终觉得,剧本杀行业看起来入门门槛低,但资本来去匆匆,能留下来的一定是因为热爱。年轻人创业,感兴趣才能走得更好更远。竞争激烈也很正常,并不可怕。大浪淘沙,留下来的才是发光的金子。



一场充满戏剧性的冒险

实习记者 安琛

“事情都会留下隐约可寻的痕迹和线索,玩家在玩剧本杀寻找蛛丝马迹的环节中能得到沉浸式体验。”真人推理社老板黄道说,这也是为什么剧本杀能在年轻社群中如此风靡的原因。

五六好友聚在桌前,由一位DM进行引导,每个人担当不同角色沉浸在各种剧本的推理世界当中,由于情节跌宕起伏,过程精彩纷呈,剧本杀游戏在20岁左右的年轻人中群体中人人皆知。

黄道说:“这年轻嘛,就想着闯一闯。”今年25岁的旬阳人黄道已经从事剧本杀行业3年之久,此前他曾在西安蛛丝马迹真人推理社当了两年店长,主持过上百个剧本,自己本人也是“剧本杀”忠实玩家。本着把优质的剧本杀体验带回家乡的目标,就在安康盘下店面推广剧本杀。

剧本杀作为一种逻辑推理游戏,对剧本杀主持人要求较高,不仅要有良好的声音条件,还要熟悉剧本进程以及剧本中各条支线,更需要很强的控场能力,一个优秀的剧本杀主持人,可以让玩家获得身临其境的游戏体验。

“我们家的DM都来之不易。”黄道笑着说。安康受过专业培训的DM很少,在黄道店铺正式开张之前勉强招到一名DM,这可愁坏了黄道,想着不能自己一直顶着,于是一方面从以前西安的朋友圈里招揽揽才,另一方面就跑去其他剧本杀店里,以顾客的身份与DM聊天,套近乎,用特殊的人格魅力,黄道“拐”到了4位优秀的DM,这样才逐渐让他的店铺兵强马壮。

为了让顾客有好的体验,在新剧本推出前,黄道还会组织玩家内测试玩,待一切成熟后才会向顾客推送。黄道觉得“剧本杀”游戏是群体游戏,优质服务才能赢得好口碑,赚取回头客。

剧本杀最有魅力的地方,就是让玩家在枯燥、重复的生活以外找到刺激和有趣的新体验。几个年轻人在DM的指示下聊着剧本,这个时候要保证整个氛围不尴尬,也不能让人们一下子就猜中游戏内容,更好的锻炼自己的口才,从而使自己获得胜利。

在很多人的印象中,“剧本杀”生意是低成本且一次性投入。然而,现实却并非如此。除了场馆等硬件开支,“剧本杀”生意中的另一项开支大头是购买“剧本”。

“启动资金来钱不易,要花在刀刃上!”黄道说,自己起步的50万元资金除了打工所得,还有父母给予的补贴,除此之外,还有合伙人卷卷的鼎力相助。“剧本杀”的“灵魂”是剧本,一个正版剧本的价格少则数百,多则几千,黄道启动资金的一半都用来购买剧本了,另一半则用于支付房租和装修。

“一个好的剧本才是剧本杀店家的核心增长动力。”黄道介绍,现在市面上流行的有三种剧本,第一种为正版店家都能使用的盒装剧本,第二种为一个城市当中只能由四五家正版店家使用的城市限定,第三种则是一个城市只能有一家店使用的独家剧本。年轻群体作为“剧本杀”的消费主流,推动行业从诞生到火爆,市场快速扩张的背后,既有不断增长的市场体量,也形成了相关产业链。

“盗版剧本也会经常遇到,好剧本是比较稀缺的,我们就希望通过好剧本吸引顾客,但是现在开田野蛮生长,盗版和抄袭的剧本太多,严重挤压了我们这些买正版剧本的店家生存空间。”黄道直接点开网络搜索页面,搜索“剧本杀剧本”,瞬间出来大量的店铺在售卖剧本,号称“排版整齐”、“可直接打印”的电子剧本销量颇高,价格从几元到几十元不等。

“如何在盗版剧本泛滥的市场中保证用户体验,将正统的文学创作变成受人喜欢、代入感强的互动文学,保证玩家的故事体验和社交效果,让玩家在蛛丝马迹中体验戏剧人生。”这是黄道和其他真人推理社老板们不断思考的问题。