

【一座城市,一种生活的再发现,捻开细看】



扫码提取

剧本杀店家与玩家的更多故事

热门综艺带火线下剧本杀
有人迷上推理,有人找到男友

年轻人为什么都愿意做

四五个小时演场“戏” 我竟是个隐藏戏精

《龙宴》是一个架空古代权谋剧本。在每人选定一个角色后,大家会分到相应的角色剧本,从中了解“自己”的身世背景和爱恨情仇,再经过公开讨论(公聊)、私下对聊(私聊),寻找出剧本提示自己要完成的任务,比如“谁偷了这个机关盒?”“谁给了这个情报?”

每个人都有秘密,同时要获取别人的秘密和信任,拉到足够的帮手,才能保证自己安然无恙,甚至登上“皇位”……

听起来,这是个可以拍80集电视剧的浓缩剧本,但玩家们的时间只有四个多小时。

游戏进行到一半时,大家对公聊已然没了兴趣,一个个大喊着某个玩家的角色代号,在推理社窄窄的楼梯上上上下下,推开狭小但私密的房间彼此“打探”“审问”“交换”……

DM小熊靠着楼梯扶手,笑嘻嘻地看着玩家们“入戏”——腼腆的女生对着一个男生喊,“皇帝哥哥,我痴心一片,为什么这么对我?”另一个男生面对着女同事“咄咄逼问”,他突然语无伦次“我也不明白啊?”

最终,那天的赢家是95后的小陈,他套路了所有角色,获取了最关键的线索,完成了剧本交给他的任务。他笑到最后,赢了。而其他玩家,在DM小熊的揭晓下,得悉自己“悲惨的下场”:皆炮灰,无人幸免。

这时,影视编剧寒蝉有点不服气,因为游戏进行中,她接了一个重要电话,几乎缺席了整个后半段的剧情,她说自己后来做任务相当于“盲猜”。

上午10点多开局,一众人陆续走出深蓝广场某推理社时,已是下午近3点。在大伙儿作鸟兽散前,有的互加微信,有的徘徊在剧本书架前,挑着下回想来玩的剧本,更多的是几个凑在一起叽叽喳喳复盘着刚才的游戏。

小熊说,兴致高的玩家,会复盘到晚上;有人甚至认为,复盘才是剧本杀最好玩的地方,会帮助自己找到那个本来被疏忽,却至关重要的线索。

90后小又是一名资深玩家,两三年前就“跳”进剧本杀的坑,“复盘能让我学习,每次精进一点点,藏起自己的,挖出别人的。”她笑称,“我以为我没有一点演戏天份,玩过几次后发现自己是戏精。”

交到闺蜜找到男友 给平凡人生添点色彩

小熊送走了这一拨难得趁工作日来玩的客人。推理社最热闹的时段是在周末和节假日,工作日的晚上也会有客人。“从建国北路到中山北路这一带,我知道的就有6家剧本杀门店。整个西湖文化广场一带有二三十家。”他说,生意都很不错,周末基本全天满场。

刚走的这拨客人,在小熊眼里,年纪算偏大的,“有几个是80后吧”,而他的客人们绝大多数是90后和00后,“很多是看了芒果TV那档《明星大侦探》的综艺,喜欢上玩这个的。一套剧本杀,有人数要求,为了凑人就不得不跟陌生人玩,很多人一局下来,就成朋友了。”

今年21岁的王晨媛几年前第一次玩剧本杀时,就是和陌生人拼桌的,后来就成了回头客。“每次玩,都有一种未知的惊喜。吃饭看电影唱歌,可能来来去去就是那些地方,玩剧本杀,每次都可以体验不同的本子,不同的角色。玩着玩着,你会发现,哎,这个人的价值观和我很像,做事风格我也喜欢。你就会找到新朋友。”王晨媛说。

她在游戏中认识的玩家,有的不仅会约着一起玩,关系好的还会一起逛街约饭。更难得的是,王晨媛的男友,也是剧本杀“杀”出来的。“那是个情感类的本子,很少有男孩爱玩这个,他肯帮忙凑局,我就觉得这个男生人不错,脾气很好。”游戏里,两人很默契,结束之后,男孩就主动来加了她的微信。

见多识广的小熊说,他曾经碰到过,有男生带心仪的女生来玩剧本杀,事先偷偷买了剧本,一路所向披靡,智商超群。“好鸡贼,”小熊边说边笑,“姑娘,如果你遇到剧本杀玩得特别好的男生,可能他对你有意思哦。”

95年的绎亦,手机里保存着每次玩剧本杀的照片。她玩剧本杀,讲究仪式感,一定要按角色换装。或古风,或近代,或戏谑,大家选定各自服装后,游戏结束留影存照。

“换装就是帮助你体验各种各样的角色,对我们日常两点一线的平凡人生,算是一种补偿吧。”绎亦说。

开家剧本杀店 最大支出是房租和剧本

许栩儒笙也是一位剧本杀的资深玩家。2017年开始接触,2019年他将爱好上升为事业,开了一家实景剧本杀门店,就在杭州的凤起路上。不仅如此,许栩儒笙还创作古风悬疑剧本,签约了一家剧本杀的创作工作室。

这家工作室的创始人是卡修,他的推理馆算是杭城起步较早的,最近又在筹备新店。“开店主要成本是房租、剧本和人工,剧本的成本大概是房租的1/3~1/2,服化道、网络宣传也需要投一点成本。”他解释,一般的剧本杀门店至少要设置4到6个包间,房租支出也就比较大。

人工支出主要是主持人的费用。

位于滨江区的一家推理馆有6个包间,93年的老板虞先生聘请了6位专职的主持人以及两三位兼职主持人。“剧本杀非常讲究节奏,我们会根据本子的风格,分配给不同的主持人。”

虞先生算了笔账,想要在杭州开一家不错的剧本杀门店,大概需要50万左右。“如果全部实景,花费更大。”

美团上的数据显示,许栩儒笙开的实景剧本杀门店,人均消费为243元,几乎是一般门店的两倍额度。

至于客源,几乎碰到的店老板都表示,“熟人组局和陌生人拼桌大概各占一半。”剧本杀店都建有客户微信群,一般有组局信息,就会发在群里。有些客人还会主动告知他们的日常作息和时间规律,店里就会主动地有针对性邀请有空的客人来玩。

去年受疫情影响,卡修开始思索,除了开出更多门店,这个行业还可以做些什么?于是,他开始拓展行业上游的内容输出——剧本创作工作室。之后一年里,他陆续参加了大大小小数个展会,累计出品了包括《半个盛唐》《将宴》等5个作品,完成了1000多套的销售量,“还有一个作品,正在尝试和游戏公司进行合作开发。”

下转3版



有人玩古装剧本杀,有人玩现代剧本杀。



“我是给你们发工资的人,你们都要听我的……”杭州的张先生在剧本杀《龙宴》上,拿到了皇帝的角色,自我介绍时,眉毛都要飞起来了。

影视编剧寒蝉也在其中,她拿到的角色是皇帝的“心腹”。玩过20多场剧本杀的她,对套路熟稔于心,看完剧本第一部分,对于自己马上要进行的5个任务,她似乎已经有大半的把握,用手指点了点其中两个问题,扫视了一圈,便圈定了她要私聊的玩家。

还有两个完全摸不着头脑的“小白”,一个把剧本翻来覆去地看,一个在白纸上写写划划作记号。剩下的几个玩家,开始拆桌上的零食,以彼此的角色开起了玩笑。

9平方米房间内的8个人,都有作案动机,谁才是那个最终谋权篡位的人?在主持人(以下简称DM)小熊的指引下,他们踏上了一场长达四个小时的捉“鬼”之旅。