

NPC, którego da się zagrać

Dziesięć pytań, które zamieniają imię za ladą w kogoś, kogo można poprowadzić od pierwszego zdania rozmowy.

Nie każdy NPC potrzebuje daty urodzenia, pełnej historii rodziny i trzech akapitów wyglądu.

Większość potrzebuje znacznie mniej: dobrego pierwszego wrażenia, konkretnego celu, sposobu reagowania i jednej rzeczy, która sprawia, że nie jest tylko kolejnym człowiekiem stojącym za ladą.

Ten dokument ma pomóc stworzyć NPC-a, którego da się od razu zagrać przy stole. Jeśli postać okaże się ważniejsza, zawsze możesz dopisać resztę później.

1 Kim jest na pierwszy rzut oka?

Nie pisz jeszcze biografii.

Jedno zdanie powinno wystarczyć, żebyś po tygodniu pamiętał, z kim masz do czynienia.

Były żołnierz prowadzący gospodę, bo obiecał żonie, że skończy z wojną.

Młoda kapłanka, która bardziej ufa ludziom niż własnej świątyni.

Kupiec, który traktuje każdą rozmowę jak negocjacje, nawet kiedy pyta o pogodę.

NPC:

2 Czego chce właśnie teraz?

Nie pytaj jeszcze o marzenie życia.

Czego chce w scenie, w której spotkają go gracze?

Może chce szybko zamknąć gospodę. Sprzedać wadliwy towar. Pozbyć się strażników. Znaleźć córkę. Ukryć, że czegoś nie wie. Przekonać drużynę, żeby zostawiła go w spokoju.

Cel od razu podpowiada Ci, jak prowadzić rozmowę.

Chce:

3 Czego nie chce?

Czasem to pytanie jest nawet bardziej przydatne.

Czego próbuje uniknąć? Rozmowy o konkretnym człowieku? Skandalu? Walki? Ujawnienia długu? Powrotu do miejsca, którego się boi?

Za wszelką cenę chce uniknąć:

4 Jak zachowuje się przy ludziach?

Nie zapisuj „uprzejmy”, „nerwowy” albo „podejrzliwy”, jeśli możesz zamienić to na coś, co da się zagrać.

Zamiast „nerwowy”:

Kiedy kłamie, zaczyna porządkować rzeczy leżące przed nim.

Zamiast „arogancki”:

Nigdy nie odpowiada od razu. Najpierw poprawia rozmówcę w jakimś nieistotnym szczególe.

Zamiast „życzliwa”:

Zapamiętuje, co ktoś pił poprzednim razem, i stawia kubek, zanim zdąży poprosić.

Po minucie rozmowy gracze zauważą, że:

5 Jak reaguje, kiedy traci kontrolę?

To bardzo przydatne podczas improwizacji.

Kiedy rozmowa idzie źle, gracze grożą, pojawia się przemoc albo ktoś odkrywa sekret, co robi ten człowiek?

Może zamknąć się w sobie, zacząć krzyczeć, próbować przekupić rozmówców, uciec, kłamać jeszcze bardziej, poszukać silniejszego sojusznika, natychmiast ustąpić albo zaatakować pierwszy.

Pod presją:

6 Co wie?

Zapisz tylko informacje, które mogą mieć znaczenie podczas spotkania.

Nie potrzebujesz całej wiedzy NPC-a o świecie.

Wie, że:

7 Czego nie wie, choć gracze mogą zakładać, że wie?

To proste pole bardzo pomaga uniknąć sytuacji, w której każdy NPC przypadkiem staje się chodzącą encyklopedią.

Karczmarz może wiedzieć, kto przejeżdżał przez wieś, ale nie musi znać prawdziwych planów lokalnego kultu. Strażnik może pamiętać twarz podejrzanego, ale nie wiedzieć, dlaczego był śledzony.

Nie wie:

8 Czego nie chce powiedzieć?

To nie musi być wielki sekret.

Może wstydzi się długu. Zna jedną osobę, której nie powinien znać. Widział coś i nie chce zostać w to wciągnięty. Skłamał żonie. Sprzedał komuś informację. Boi się, że gracze źle zrozumieją prawdę.

Sekret działa najlepiej, jeśli wpływa na zachowanie, zanim zostanie ujawniony.

Ukrywa:

9 Z kim albo z czym jest związany?

NPC zaczyna naprawdę istnieć w świecie, kiedy nie stoi sam.

Wybierz przynajmniej jedno: osobę, miejsce, organizację, przedmiot, wydarzenie, dług albo obietnicę.

Jest związany z:

Relacja:

10 Co może sprawić, że stanie się ważny?

Nie musisz tego planować, ale dobrze wiedzieć, gdzie można rozbudować postać, jeśli gracze nagle się nią zainteresują.

Może zna kogoś ważnego. Ma dostęp do miejsca. Jego problem jest częścią większego konfliktu. Nosi przy sobie przedmiot, którego znaczenia jeszcze nie zna. Kiedyś należał do organizacji, która wróci później.

Jeżeli gracze zainteresują się nim bardziej:

Szybka karta NPC

Jeśli potrzebujesz postaci w trzy minuty, wystarczy wypełnić tylko to:

Imię:

Kim jest:

Czego chce teraz:

Co gracze od razu zauważą:

Co wie:

Co ukrywa:

I przestań tutaj.

Jeśli ten NPC pojawi się tylko raz, niczego więcej nie potrzebujesz.

Przykład

Konrad Veller

Pole	Konrad
Kim jest	Właściciel przydrożnego zajazdu, człowiek drogi, który dziś najbardziej ceni spokój i pełną izbę.
Czego chce teraz	Nakarmić przemoczonych podróżnych, zamknąć drzwi przed nocą i nie mieć żadnych kłopotów.

Pole	Konrad
Czego nie chce	Rozmów o starym pożarze. Sam nie rozumie, dlaczego ten temat tak go drażni.
Co gracze zauważą	Traktuje obcych jak ludzi, których zna od lat. Pamięta, kto co pije, ale gubi się, kiedy ktoś pyta o jego własną przeszłość.
Pod presją	Najpierw próbuje rozładować konflikt żartem. Jeśli to nie działa, staje między ludźmi, zanim ktokolwiek zdąży wyciągnąć broń.
Co wie	Zna trakt, miejscowych kupców i większość plotek z okolicy. Część informacji jest jednak dziwnie nieaktualna.
Czego nie wie	Nie wie, że zajazd, który prowadzi, spłonął wiele lat temu.
Co ukrywa	Nie ukrywa niczego świadomie. Po prostu nie pamięta części własnego życia.
Powiązanie	Zajazd Pod Białym Jeleniem, Elise Veller, srebrny medalion.
Jeśli pójdzie dalej	Jego luki w pamięci mogą stać się jednym z pierwszych tropów prowadzących do prawdziwej historii zajazdu.

NPC nie musi być sympatyczny, żeby był ciekawy

Częsty błąd polega na tym, że ważne postacie muszą mieć fascynującą przeszłość, dziwną manierę i wielką tajemnicę.

Nie muszą.

Czasem wystarczy człowiek, który czegoś chce i ma dobry powód, żeby nie dać graczom tego, czego chcą oni.

Strażniczka nie wpuszcza drużyny nie dlatego, że jest złośliwa. Dwa dni wcześniej ktoś podający się za wysłannika księcia zabił jej kolegę.

Kupiec nie chce sprzedać lekarstw, bo obiecał je już rodzinom z pobliskiej wsi.

Kapłan odmawia pomocy, ponieważ boi się, że jeśli złamie zasady dla jednej osoby, następnego dnia przed świątynią stanie pięćdziesiąt kolejnych.

To wystarczy, żeby rozmowa stała się czymś więcej niż testem Perswazji.

NPC nie powinien czekać na graczy

Jeżeli chcesz, żeby postać wydawała się żywa, zadaj sobie jedno pytanie:

Co ten człowiek robi, jeśli drużyna nigdy się nie pojawi?

Konrad zamknie gospodę i pójdzie spać. Kupiec pojedzie dalej. Kapłanka odprawi nabożeństwo. Złodziej sprzeda towar komuś innemu. Antagonista wykona kolejny krok swojego planu.

Nie musisz rozpisywać harmonogramu. Wystarczy wiedzieć, że NPC ma własny kierunek.

Kiedy rozbudować NPC-a?

Dopiero wtedy, kiedy pojawi się powód.

Gracze wracają do niego trzeci raz. Zaczynają mu ufać. Zabierają go ze sobą. Wchodzą w konflikt z jego rodziną. Odkrywają jego sekret.

Nagle człowiek, którego stworzyłeś na jedną rozmowę, staje się częścią kampanii.

Wtedy dopiszesz przeszłość, kolejne relacje, przedmioty i szczegóły. Nie wcześniej tylko dlatego, że karta ma puste pola.

Najlepszy NPC nie jest tym, o którym MG napisał najwięcej. Jest tym, którego po pierwszej rozmowie potrafisz zagrać ponownie tak, żeby gracze od razu wiedzieli, z kim rozmawiają.