

跑商故事的节奏

在接下来的章节里，将为主持人展示跑商故事作为跑团战役的核心应该如何进行。运营如何掌握一场跑商战役的节奏。

一场跑商战役的合理的电子游戏参考物应该类似于《大航海时代》，亦或者是《太阁立志传》。以丰富的可信的世界为基底，构造一场以商业贸易为核心的，带有不一样体验的冒险。

以跑商作为一次跑团的核心是经过反复验证的，在过去的十年间我开始了不下 8 次与朋友之间的以跑商为主要核心的战役。我们经过了大航海时代的海贼时代，随着摇晃的驼铃走过悠悠的丝绸之路，在西夏的亡国之际临危受命，运着满满一船的兽人奴隶开始跨越了新大陆的美洲贸易，也经历过在日本战国时期铸造出一个商人共和国，还尝试以商人的身份在艾伯伦干涉终末之战的结果。

接下来我将分段阐述，将构造出这些有趣经历的方式分享给主持人。

跑商战役主持指南

——如何让金币与商路比龙娘更火热

跑团的传统模式，大体上可以归纳为几种：最常见的当然是地城探索，玩家拿着火把钻进黑漆漆的洞穴，一层一层地下去，掀开每一扇门，期待里面有怪物、宝箱、陷阱，大多数战役会混合这些元素，根据团员喜好和 DM 风格来调整。

跑商战役是一个很容易被当作支线玩法而忽略的主题，许多主持人甚至从没考虑过让

商贸成为整个战役的主线。但一旦你尝试，就会发现它和传统跑团完全不同，却同样能带来紧张、欢乐和沉浸感。

在跑商战役里，玩家不是屠龙的英雄，不会在王座大厅里接过圣剑；他们也不是拯救公主的骑士，不需要冲破城堡与火焰；玩家的主要身份，是一群带着货物、账本与算盘走在路上的商人。

他们的武器是合同、信用与信息差，他们的盾牌是人脉、联盟与金钱。跑商战役的敌人，往往不是一支地精军团或一只巫妖，而是市场垄断、税吏刁难、通行证与粮价崩盘。跑商战役并不是不打架而是把故事的张力，从剑与魔法的对抗转移到了财富与权力的流动。

很多主持人在思考带跑商战役时都会疑惑：我那个操。这和传统跑团有什么区别？难道不就是一个记账游戏吗？玩家会不会很快腻了？这种担心很常见。其实，跑商战役的乐趣并不在数字计算本身（甚至可以这么说，计算数字是最乏味的部分，因此我将其尽可能的简化。），而在于数字背后的故事与选择。你要把金币看作是一种叙事资源，每一笔进账和亏损背后，都可以牵动 NPC、势力和整个王国的变动。

因此，本章将从几个角度来说明如何主持跑商战役：我们会讨论它的本质，它与传统冒险之间的差异，如何安排节奏，如何在长线中保持紧张感，如何避免常见的陷阱，以及最终如何让财富成为推动变革的力量。如果你能掌握这些思路，你的战役就不会沦为单调的低买高卖，而会成为一部关于时代洪流与逐利冒险的史诗。

首先最重要的

在一切的故事开始之前，让你的玩家做一个黄金之梦

在传统战役中，玩家的角色往往是为了某些崇高或迫切的动机踏上旅程——复仇、守护、拯救世界，这些目标像远方的灯塔一样照亮冒险的道路。然而，在跑商战役里，故事的核心被锚定在更现实的目标：金币。

然而大多数的跑团玩家或许对拥有一份虚拟财产并不是那么的感兴趣，对传统 dnd 的玩家而言，更好的装备，更多的经验，以及冒险后的奖励才是他们想要的东西，金币只不过是用来购买装备的数字。

为了解决这个问题，我们首先要做一件至关重要的事：在游戏正式开始前，进行一次名为“黄金梦”的讨论。

别让你的玩家只是空泛地想着“我要成为大富翁”。在角色扮演的世界里，没有形态的梦想最容易被遗忘。你需要做的，是引导他们亲手捏出自己那份财富的形状，让它具体、滚烫，甚至带着一点灼人的欲望。

问问你的玩家，问问他们内心深处：当第一桶金真的沉甸甸地落入手中时，你们到底想用这堆金属做什么？

某种意义上是购物清单，这是角色灵魂的延伸，是未来所有勾心斗角与长途跋涉的终极燃料。那个寡战士，或许他的梦想根本不是新的闪亮亮铠甲，-5+10 大剑，而是在家乡的山谷里买下一片宁静的牧场，让战马萝卜安度余生。

那位精于算计的游荡者，可能正盘算着买通港口的官员，好建立一条只属于自己的秘密走私网，最后他将成为犯罪帝国的主导者。

至于法师？哦，他可能早就画好了法师塔的图纸，一条能让他成为传奇法师的研究之路，而他的研究经费正等着商队的利润来填满。

你说什么？那个吟游诗人想要让领主欠下一大份债务，而他带着金币把领主的女儿买下来，行吧，算他有种。

打断一下，什么叫做想花钱色龙。

总之，这些梦想会彼此交织、冲突，乃至成为故事本身。当酒鬼牧师把所有钱投入修道院酿酒坊时，精打细算的商人同伴会怎么想？当有人想用黄金洗刷家族污名，却发现需要贿赂的官员正是队友的世仇时，戏剧的张力便已拉满。

这些由金币达成的梦想，会从内部驱动玩家，让他们每一次讨价还价、每一次低买高卖都变得充满意义。

所以，在商队的第一辆货车启程前，请务必点燃这些“黄金梦”。当玩家为了某个具体、鲜活、甚至有点自私的目标去算计每一枚铜板时，跑商才真正开始——这不再是为一堆纸上不断增加的数据赛博打工，是一场为自己的未来（那些发了癡似的梦想）下注的、滚烫的冒险。

一、跑商战役的本质

很多人以为跑商战役就是让玩家扮演一群商人，去集市里买点货，再到别的地方卖掉。这样理解就太浅了。跑商战役真正的核心在于三个关键词：

信息差

玩家掌握的知识、常识和灵活性远超普通 NPC。在一个被封建与宗教紧紧束缚的世界里，哪怕只是现代人眼中理所当然的常识，都可能成为颠覆格局的优势。比如，玩家知道羊毛可以出口卖更高价，而农民却只会在村里交换谷物；或者玩家懂得添加了啤酒花的啤酒，比起传统的卖酒可以保存更久，也可能他们知道如何制造肥皂，从厕所里刮鳞搞点火药。这在缺乏知识传播的中世纪是巨大的技术壁垒。跑商战役的精髓，就是让玩家通过这种信息差，在落后的社会体系里找到突破口。

有主持人可能会想，哎呀，这不是超游吗？怎么能允许玩家扮演的角色获得那个时代没有的知识啊。可是我强烈建议让玩家展现出这种智慧的时候，将他如何获得智慧的过程合理化。简单化，因为这恰恰是跑商游戏最重要的乐趣之一：**相比于这个时代的家伙，我所扮演的的是一个聪明人。**

流动

跑商战役的故事不是静止的，而是关于财富如何流转。金钱流向哪里，谁就得利；金钱离开哪里，谁就受损。一个成功的交易可能让玩家发财，但同时可能导致当地的农民破产、行会失去垄断，甚至引发暴动。财富从来不是中立的，它总是带来连锁反应。DM 要学会把金币当作剧情触发器，而不是单纯的来消费的数字。玩家也会很乐意看到自己所做的事情对本地到底造成了什么样的影响，正面亦或者负

面或者难以预料的，但总要有点变化。

风险与回报

如果跑商只是稳定的赚钱，那很快就会变成枯燥的记账。但跑商真正的魅力，在于利润与风险之间的博弈，众所周知，30%的利润就能让很多商人不要命了。要不要走那条山道？如果走捷径，利润翻倍，但风险是强盗出没；要不要贿赂官员？花掉的钱可能让你免税，但被抓就是全军覆没。跑商战役就是一个不断权衡的过程，玩家依然冒险，但冒险不再是怪物能不能打，而是交易能不能赢。

换句话说，如果说传统冒险战役的驱动力是探索 + 战斗 + 成长，那么跑商战役的驱动力就是市场机会 + 谈判 + 投资 + 风险管理。这意味着 DM 在准备时，你不需要设计一间间地牢房间，而是需要设计一个个市场、一个个贪婪的领主、一个个暗藏陷阱的契约。同时做决策这件事情也会更加的有趣。

二、跑商与传统冒险的差异

跑商战役之所以让人耳目一新，正是因为它和传统冒险的结构完全不同。表面上看，两个战役都涉及旅途、遭遇和目标，但它们的逻辑和节奏却是天差地别的。下面我们就来逐条对比，看看跑商到底和常规冒险有什么不同。

1. 战斗频率

在大多数冒险团里，战斗几乎是必修课。无论是地牢爬行还是荒野探险，主持人都习惯在每个会话里安排几场战斗，来考验玩家的战术、资源管理和配合能力。战斗是冒险的主要推动力，少了战斗，玩家会觉得这个礼拜的跑团没什么事发生嘛。

然而在跑商战役中，战斗并不会消失，但它从舞台中心退到了一种意外或阴谋的角色。换句话说，跑商战役里的战斗不是玩家主动寻求的，至少不太应该让玩家主动通过战斗来获取财富和荣誉，而是他们经营商路过程中所遇到的麻烦的表现。

举个例子：

玩家拒绝向盗贼公会缴纳保护费，结果在运输途中遭到伏击。

玩家押运的香料太贵重，引来了强盗团伙或边境雇佣兵的觊觎。

玩家试图在某个领地低价抛售羊毛，结果触怒了当地垄断行会，被贵族雇人截杀。

这些战斗不再是目标本身，而是经济冲突的延伸。战斗的意义从杀怪拿宝转变为守住货物，保住利润。玩家即便赢得了战斗，如果货车烧了、契约毁了、护卫全死光了，那这一趟跑商依然是失败的。这种战斗与生意挂钩的感觉，会让玩家对每一次战斗都心惊胆战，因为他们赌上的不只是生命（并且通常情况下还不会丢掉性命），还有全部身家，人还活着，但钱没了，显然有点更恐怖。

2. 冒险目标

传统冒险的目标通常明确而史诗：打倒某个邪恶头目、拯救国家、获得传说中的神器。这些目标往往自带正义光环和英雄气质，让玩家有天然的代入感。

而在跑商战役中，目标就没有那么高大上了。玩家的目标可能是：

垄断盐矿，控制整个地区的调味品市场。

打通一条新的商路，把羊毛、木材或谷物输送到港口。

让龙娘的宝库装满黄金，以完成荒诞的契约。然后用黄金购买更多更多的龙娘。

最终以商人的身份，通过利益的疏导引导并改变这个国家，让那些曾经高高在上的领主不得不向你低头。

这些目标听上去不再是拯救世界，而更像是谋取利益。这意味着目标通常更模糊、更需要逐步拆解。比如填满龙娘的宝库听上去像个遥不可及的梦想，但 DM 可以分阶段呈现：先是赚到第一桶金，再是击败一个地方垄断，再是建立跨境商路，最后才是触动整个王国的财富格局。跑商的目标更接地气，但也更贴近玩家实际操作的体验。

3. 节奏感

传统冒险的节奏依赖冒险日概念：玩家打一场怪物，消耗资源，短休，然后再打一场，直到长休。DM 通过控制遭遇数量来塑造紧张感。

跑商战役的节奏则完全不同，它的循环单位不是冒险日，而是市场周期。一个完整的市场周期通常包含：

进货（以较低的价格拿到商品）；

运输（押送货物穿越危险道路）；

出货（在目标市场抛售）；

结算（计算利润与损失）；

再投资（用赚到的钱扩大规模或开辟新路线）。

这五个阶段就构成了跑商战役的呼吸节

奏。主持人需要学会利用 市场变化、突发事件、NPC 动向来制造紧张感，而不是像传统战役那样，多塞几个怪物房间数量。

例如：你不需要在商路上放十次强盗遭遇，只需要设计一次天气突变、一场边境盘查、一个竞争商人的阴谋，玩家就会觉得整趟旅程充满波折。跑商战役的节奏，关键是少而精，把故事张力放你想要通过这个故事，我传达出的意愿上。是时代的车轮滚滚向前碾过那些旧事物，还是过去的骑士无法在新时代找到自己的位置，老无所依者发出的悲鸣。

4. 叙事重心

在传统冒险中，故事的核心舞台往往是战场或地牢：那里有怪物、陷阱和宝藏，故事围绕探索空间展开。

而在跑商战役中，故事的舞台则是 路途、集市、议事厅。玩家会花大量时间和 NPC 谈判、和官员扯皮、和行会斗智斗勇。那些纸面上的条款和契约，和一条龙的吐息一样能决定玩家的生死。叙事的重心从刀剑与魔法转移到了算计与交易。

这意味着主持人要准备大量会说话的 NPC，他们可能是守关的士兵、贪婪的税吏、奸诈的商会会长、或者被剥削的农民。每一次交谈都是一次冒险，每一份契约都可能是一张陷阱。

5. 玩家角色定位

传统冒险里的职业定位很清楚：战士负责近战输出，牧师负责治疗，法师负责施法清场，游侠负责勘路侦查，武僧负责跳上房顶，而游荡者则在战后偷偷为自己争取更多的战利品。

但在跑商战役中，这些职业要重新理解：

战士：他不再是单纯的战场冲锋者，而是商队的护卫长。他的作用是确保货车能安全到达，必要时与盗贼、强盗硬碰硬。他的荣耀不是斩杀多少怪物，而是货车完整、护卫无损。

牧师：他不只是治疗机器，而是商队与教会之间的桥梁。在政教合一的社会里，牧师的身份可以帮助商队获得庇护、减免税收，甚至洗白灰色交易。他还可能利用宗教节日制造商机，例如在朝圣季节兜售圣像。

法师：信息是最重要的财富，而法师的魔法正好能提供信息优势。占卜市场、幻术伪装货物、传送节省运输时间，甚至炼金制造廉价仿制品，这些都是跑商的强大工具。

游侠：熟悉地形、能找到捷径、能带商队避开关卡。他的弓箭不仅是武力，还能在密林或山路中清除障碍。他可能是唯一能带领商队走非官方商路的人。

他们仍然是冒险者，但冒险方式换了一种形式：剑与魔法不再是唯一的舞台，而是财富之路的护卫与助力。

三、跑商战役的节奏

跑商战役最容易出问题的地方，就是节奏。当我尝试把跑商团这一概念安利出去的时候。很多主持人抱怨跑商跑着跑着就变成流水账：买货、卖货、记账，玩家自己都觉得无聊。要避免这种情况，就必须设计出清晰、紧凑又充满变化的节奏循环。

跑商战役的节奏可以分为以下几个阶段：

1. 商机发现(机会阶段)

让玩家主动选择在这个故事中想要干什么。这是故事的开端，也是玩家决定要不要下场的时刻。DM 应该给出多个不同的生意机会，每一个都伴随潜在的风险。

例如：

北境大雪，粮食奇缺。如果能从东境运来粮食，将是暴利。但问题是北境道路被大雪封锁，运输难度极高。

光明港的行会缺木材。西境的森林能提供原料，但运输途中必须经过盗贼横行的丘陵地带。

王室突然需要一批药材来治病。玩家可以从南境购入，但要与教会垄断的药材供应商正面竞争。

这种机会选择让玩家有代入感：他们不是被 DM 推着走，而是在主动做商业决策。

2. 谈判筹资(准备阶段)

一旦确定了机会，玩家必须解决钱从哪来和谁来支持的问题。这是跑商战役的第一轮大考验。

他们可能需要向行会贷款，面对苛刻的利息。还有各种各样行会大师的刁难。

他们可能要去说服贵族投资，但要付出某种政治承诺。

他们可能要和这样那样的实力签订契约，而契约的条款里可能暗藏陷阱。

又可能他们要说服龙娘打开钱包，用自己的小金库来解决财政问题。

在这一阶段，玩家需要大量角色扮演：谁能谈到更好的价格，谁能签到更公平的条款，谁能避免被坑。这也是 DM 引入重要 NPC 的好机会，让他们成为玩家之后反复打交道的盟友或对手。

3. 运输与风险(过程阶段)

这是跑商战役的冒险日部分。玩家押运货物，在路上会遭遇各种意外。不同于传统冒险，DM 不需要频繁塞怪物，而是要设计与市场相关的风险。

可能的事件包括：

天气灾害：暴雨冲毁道路、山体滑坡阻断通路。

强盗袭击：敌人不是为了杀人，而是为了货物。

地方领主：要求缴纳额外关税，或者干脆扣押货物。

内部问题：护卫要求加薪，车夫醉酒误事，商队里有人是奸细。等等，我不是在说游荡者是奸细。

DM 不必每次都掷骰子决定，可以挑选那些最能推动故事发展的事件。关键是要让玩家觉得：每一趟运输都存在悬念。

4. 出货与利润(高潮阶段)

抵达目的地的那一刻，是跑商战役的高潮。玩家将货物抛售，看到利润或者亏损。

这里 DM 可以加入市场波动机制：

粮价原本高涨，但就在玩家到达前，一支更大的商队已经提前进城，导致价格暴跌。

行会突然提高关税，削减利润。

城市爆发暴动，导致市场完全停摆。

这些变化能制造紧张感。玩家会体验到赌博的刺激：一切努力是否能换来丰厚回报，还是血本无归？行会那帮王八蛋，我们花了这么大的努力才把东西给送到，他们竟然想截胡不行必须想办法干她。

5. 再投资与发展(休整阶段)

跑商战役的最后阶段，是结算与未来规划。玩家计算利润，决定下一步投资。这也是类似于升级的时刻。

他们可以选择：

扩大商队规模，雇佣更多护卫和车夫。

投资固定资产，如买下一个庄园、磨坊、酒馆。

进入新的市场，如国际贸易、黑市走私。

建立政治关系，投资教会或骑士团。

这一阶段是玩家成长的体现。他们不只是钱包越来越鼓，还会逐渐变成地区势力，影响王国的政治格局。

这样，一个完整的跑商循环就形成了：

商机 → 谈判 → 运输 → 出货 → 再投资。

每个循环至少能撑起一次完整的会话，有时甚至可以扩展成数场。如果主持人能把握好节奏，玩家就会觉得每一次商旅都像是一场冒

险，既有风险，也有收获。

四、如何维持紧张感

跑商战役和传统的地牢冒险相比，最大的风险就是缺乏刺激。如果主持人只是让玩家一次次重复买货、运货、卖货、结算的过程，战役很快就会变得单调乏味。跑商战役的乐趣在于不断变化的环境与风险，所以紧张感必须始终存在。

紧张感的来源主要有四个方面。

1. 竞争者

任何生意都不可能在真空中进行。玩家需要时刻感受到来自对手的压力，这些对手可以是资金雄厚的贵族商队，也可以是本地行会，甚至是与玩家身份相似的另一支流浪商人团队。竞争者可能会在市场上压低价格，或者通过贿赂地方官员来阻止玩家进入城市。也可能在路途中伏击，雇佣护卫来抢先夺取利润。

竞争者不需要每次都正面登场，但他们的存在必须让玩家知道，如果自己犹豫不决，就会被对手抢先。如果他们压价过狠，也会逼得竞争者采取极端手段。一个有活力的对手群体能让整个跑商过程变得像一场棋局，而不仅仅是会计演算。

2. 不稳定的市场

市场必须是动态的，否则玩家永远知道哪一条路线利润最高，整个战役就会沦为机械重复。主持人应当敢于让价格波动剧烈。一次大雪可能让粮价飙升，一次丰收可能让酒价崩盘，一场战争会造成军需品短缺，而新的政策可能让税率突然翻倍。

这种不确定性就是跑商战役的核心魅力。玩家无法完全掌控局势，他们只能根据有限信息做出选择，赌自己是否能在合适的时机抵达市场。这样的波动让每一次商旅都充满悬念。

在接下来的跑商规则介绍中，我会建议你使用事件卡来决定某样物件在某地的价格，一旦该事件发生，玩家会提前得知，但不知道具体的变化，他们需要猜测并且改变他们的谋划。

3. 政治与教会

商人无法脱离权力和信仰的阴影，也许在传统故事中，冒险者可以是孤高的游侠，可以是森林里的独行客，可以是到处乱窜的流寇，可以是无政府主义者。但是如果好好做生意的话，这些身份可不太行。他们必须面对本地的权贵，和他们打打交道，并且面对他们的刁难。就像是一只飞到了隐私之处的蚊子，会让你知道，不是所有时候都能靠暴力来解决问题。

贵族可能为了保护自己的垄断，派人拦截或强行征税。王室可能因为财政紧张而宣布临时性的战争捐税。教会甚至可能因为玩家出售的香料与异教仪式有关而发起审判。

政治和宗教的介入让跑商战役不仅仅是利润计算，而是社会博弈。玩家需要在各种势力间周旋，学会结盟、妥协，甚至利用阴谋与背叛来维持自己的利益。这类事件能让跑商战役保持足够的戏剧张力。

4. 玩家个人目标

如果整个队伍的唯一目标是赚钱，那么角色之间的差异会逐渐消失，大家会觉得自己只是为一个共同的钱包打工。为了避免这种情况，

每个角色需要拥有独立的目标。首先至少要鼓励玩家决定如何分账。他们的财富自有妙用，这样才会让玩家不感觉在为一个所谓的共同基金赚取无趣的投资。

有的玩家可能希望创立属于自己的雇佣兵团，因此他会关注护卫的雇佣与训练。学者可能打算建立一所学院，因此他会不断追求资金和学术人脉。牧师可能想利用商队扩展信徒，将宗教与财富结合。游侠则可能希望……花钱买下一只德鲁伊？

这些目标与跑商主线交织在一起，既能让每名玩家在战役中有明确的舞台，也能推动故事向更复杂的方向发展。

五、跑商战役的节奏陷阱

跑商战役虽然潜力巨大，但也极易掉进几个常见陷阱。如果主持人缺乏准备，战役很可能在早期就失去动力。

1. 流程过于机械化

如果玩家的体验只剩下买进、掷骰、卖出三个步骤，那么跑商战役会立刻变成会计练习，而不是冒险故事。

解决的办法是为每一次商旅附带故事元素。一次运输可能看似平稳，却因为商队里混进了刺客（不，游荡者我不是在说你。）而引发危机。一桩买卖可能原本稳赚不赔，但在进城之前被另一支商队抢先压价。合同可能在法律条款中暗藏陷阱，导致玩家付出意料之外的代价。

跑商的过程必须始终与剧情交织，而不是单纯的数字计算。

2. 玩家缺乏选择

如果主持人只准备了一条固定路线，玩家就会觉得自己被推着走，无法做出决定。这种缺乏自由感的体验很快会让人失去兴趣。

因此主持人必须始终提供至少两到三种路径选择。可以是一条高风险高回报的捷径，一条稳定低收益的安全路线，或者一条充满政治危险但潜在暴利的跨境路线。但这只是中策，真正的上策是编排一个设定完善的，非常具有可信度的区域，然后让玩家自己决定要如何跑商自行规划路线。

3. 单人游戏化

在许多跑商场景中，谈判和记账往往由一名玩家承担，其他人可能在长时间里无所事事。这种体验割裂会让部分玩家感觉自己被边缘化。

解决的办法是为不同职业设计舞台。盗贼可以负责走私与收集黑市情报。战士负责护卫车队，并决定雇佣兵的布置。游侠负责侦查地形、带领商队避开关卡和危险。牧师负责与神职人员交涉，获得宗教庇护或赦免。通过这种方式，每个职业都能在跑商循环里发挥作用。

六、跑商战役与变革

跑商战役的独特魅力在于，它不仅仅是玩家赚取财富的过程，更是整个世界被财富影响、进而发生变化的过程。在这种战役中，金币的流动比任何法术都更具破坏力，而商路的开辟比一场战争更能改变国家的格局。

每一次成功的生意都在世界上留下痕迹。

玩家将大量粮食低价卖入某地，农民就会发现自己种的粮食无人问津，破产的结果可能是暴动。玩家打通一条商路，城市因为新货物的流入而兴旺，但同时旧有的行会发现垄断地位被削弱，会开始暗中使绊子。若玩家与港口城市合作频繁，当地的自治欲望会愈加强烈，可能走向与王权的冲突。

财富也会直接影响宗教。教会发现信徒宁可财富用于投资而不是奉献时，必然会加紧打压商人。曾经掌握话语权的牧首们可能将商人称为贪婪与异端的象征，用审判来扼杀他们的力量。王权方面也无法忽视这一趋势，当国库捉襟见肘时，王室会不得不依赖商人的贷款和支持，这会逐渐侵蚀旧有的封建体系。

主持人完全可以在后台设定一个变革进程表，将玩家的财富与社会动荡挂钩。随着商队规模的扩张与利润的增长，社会的稳定性会逐渐下降。开始时可能只是地方小规模抗议，之后是行会与贵族的争斗，再之后可能爆发大规模叛乱甚至革命。最终的终点不一定是玩家买下整个王国，而是他们亲手点燃了社会变革的火焰。

这种进程让跑商战役具有史诗气质。它不仅是一次次买卖的累积，而是关乎一个时代的走向。玩家能够感受到自己行为的重量：一次成功的商旅不只是利润的积累，更是推动历史车轮的力量。

七、玩家为何爽和怎么让他们爽？

在阅读了上述内容之后，你可能已经能够认识到。跑商团的魅力，并不在于你能卖掉多少货，赚到多少金币，而在于每一次交易、每一条商路背后潜藏的选择感、策略感与掌控感。当玩家推开商队的木门，看着货物整齐排列、

算盘滚动、市场价格瞬息万变时，他们体会到的，是一种独特的掌控世界的爽感。但是毕竟对于每一个玩家而言，能让他们爽起来的东西都是不一样的。理解他们的动机以及在跑商团中想做的事情，可以帮助你更好地运营一段以商业为核心的战役。

而捕捉玩家的爽点，需要理解不同玩家类型对爽感的偏好，一般来说，我会把玩家做以下归类：

策略型玩家

理论上来说，这类玩家是最喜欢跑商这种策略游戏的，但前提是一个队伍里不要同时出现太多的大脑。这些玩家喜欢算计、规划和资源优化。对于这类玩家，跑商团的爽点在于：

市场博弈：低买高卖、套利机会、信息差带来的利润翻倍。

风险管理：选择走高风险高收益路线或稳妥路线，权衡护卫成本与利润。

对抗对手：靠智商来碾压对手，看到对手因自己操作而亏损或落败时的满足感。

满足方式：

提供动态市场机制，让价格随事件、竞争者或政策波动。

设计多条路线，奖励他们的精明和长远规划。

设置对手或竞争商队，形成心理博弈和市场压力。

角色扮演型玩家

为了体会扮演商人的快乐而来的那些专注于 rp 的玩家。他们追求代入感和社交互动。对于这类玩家，爽点在于：

谈判与筹资：与行会、贵族、教会或盟友周旋，签订契约、谈判价格。

角色成长：通过个人行动影响社会和经济

格局，体现角色能力与智慧。

社会互动：与 NPC 建立复杂关系，让他们的每次选择都有情绪和故事分量。

满足方式：

准备丰富、有个性的 NPC，让玩家谈判、游说或暗中操作。

设计事件让角色选择影响结果，如行会垄断、税务政策、市场抢先。

强调财富流动背后的社会变化，让角色感到自己的存在影响世界。

刺激型玩家

其实更接近于喜欢一个传统冒险的玩家，他们喜欢紧张感和不确定性。对这类玩家爽点在于：

运输与风险：押运途中遭遇自然灾害、强盗伏击、地方领主刁难。然后通过自己优化过的角色一路打过去。

赌运气与智慧：是否冒险走捷径、贿赂官员或依靠策略规避风险。

满足方式：

精心设计运输途中的突发事件，但不必频繁，否则会疲劳。

通过有限信息创造不确定性，让玩家需要分析和预测市场或环境变化。

成长与成就型玩家

带着中国人特有的对于种田的渴望，以及在虚拟世界做一笔好投资的想法？他们追求长期发展和可量化的进步。爽点在于：

商队与资产扩张：扩大商队规模、购买产业、建立跨境贸易。

影响世界：财富积累带来政治、经济或宗教的变革，玩家的决策塑造时代格局。

长期目标：从赚第一桶金，到垄断市场，再到改写国家秩序，每一步都可量化。

满足方式：

设计清晰的成长路径与阶段目标，让玩家看到努力的成果。

将短期盈利与长期战略联系起来，使每一次交易都为宏大战略铺路。

利用变革进程表，或者其他你自己设计的方式展示玩家行为对世界的长期影响。

八、假装和你的玩家对抗

有时候你不得不承认，很多模组设置的就像是过家家，让人觉得毫无新奇和挑战性，只要顺着一条路走下去，就一定能到终点，只要玩家去挑战，就一定能战胜敌人，一切都以胜利作为预设。就我自己而言，经历这样的冒险，只要觉察到了自己，似乎是什么不可战胜的天命之子，很快就会让一小时内打起哈欠来。

为了对抗这种无聊。主持人的秘密武器，是创造一种虚拟对抗感，让玩家始终觉得他们并非在与一个静态世界互动，而是在与一整个有智慧、有目的、甚至会偷偷摸摸抓住机会干他们一发他们的世界博弈。

这种假装对抗不算真正的敌意，设置这样的对抗主要依赖信息差、资源限制和社会逻辑。

例如，玩家发现北境粮价暴涨，准备运送粮食牟取暴利。但主持人可以安排一支竞争商队提前进入市场，理所当然的嘛，大家都能看出来这样的商机，甚至让当地行会突然加征关税。

玩家最终或许仍能完成交易，却必须支付额外成本或承担风险。关键在于，玩家所面对的结果是真实的、合乎逻辑的，而阻碍看似偶然，却符合世界自身的运行规则。每一次阻力

都必须设置的像是世界主动考验玩家的智慧，而非主持人单方面制造难题。

换句话说就是给他们出难题，一定要有难题，而且是合理的难题。

在此过程中，主持人要做的不是破坏玩家的胜利，而是让胜利显得来之不易而非理所当然。玩家经过层层权衡与努力才获得收益时，那种我靠自己的头脑赢了世界的成就感，远比单纯的数值回报更令人上瘾。

假装对抗还可通过竞争者与环境的动态反馈来实现。竞争者不必每次都出现，出现时也不一定直接与玩家交锋。

只要玩家意识到市场中存在其他势力在暗中操作，他们就会自发推演对手可能的行动：今天低价抛售的商队，明天或许会压制我的利润；边境税务官今日收税宽松，明日可能因被行会贿赂而加倍课税。他们会如何行动，我会如何行动？让这种博弈的效果真实存在，万万不可迎合玩家的想象去改变 npc 的行动。

这种无形的压力使玩家始终感到处于博弈之中，而非机械地完成买卖流程。由于这种压力源自世界逻辑而非主持人个人意志，玩家的胜利因此更具分量。

九、一个真实的世界

进一步而言，这种方法引出一个重要概念：只要世界足够可信，跑团就永远不会沦为过家家。

所谓过家家，是指玩家在一个缺乏逻辑约束的空间中自由发挥，结果轻易获得、缺乏真实感。如果玩家想做，那么他就能做到，如果

玩家想赚，那么他们就能赚钱，如果玩家想赢，那么他们一定赢。很抱歉，根据我的经验来看。除非对方是特朗普，否则没办法享受一直赢。

跑商团的魅力在于，玩家的每一次行动都遵循世界的规则，市场、权力、宗教与政治之间的互动皆具备内在逻辑。他们的每个决策与选择，都会触发基于现实逻辑的反馈：市场波动、强盗袭击、税收政策、竞争者策略等，构成可信且一致的因果链。

在可信的世界中，即便玩家了解部分规则，他们也无法完全掌控局势，因为信息永远不对称。他们必须预测市场趋势，分析 NPC 动机，评估各类风险，并在资源有限的前提下做出决策。

所以在塑造出的世界足够可信和理性的情况下。当玩家最终成功时，那份喜悦才是真实的，因为他们清楚自己克服的是一个由逻辑与规则构筑的真实世界，而非简单的游戏套路，不是把某样贵重物品送到另外一个地方，就一定可以牟取暴利的过家家游戏。

玩家因此感受到：我不只是在玩游戏，而是在参与一个有生命、有逻辑的世界，我的智慧、胆识与策略才是影响结局的关键，同时必须让他们肉眼捕捉到，如果做错了选择，会承担什么样的后果。这种沉浸感是传统冒险所无法带来的。

综上所述，假装与玩家对抗的核心，在于构建一种有逻辑的阻力系统，使玩家的每次成功都历经挑战。

这种对抗借助一个可信的世界体系，将跑团提升为玩家必须理解、推演并应对的复杂生态系统。正是在这样的环境中，玩家的智慧得

到验证，他们的成果才有分量，他们的故事才值得铭记。跑商团之所以迷人，正因为每一次利润的获取、每一条商路的开拓，都是在世界法则中拼搏而来的胜利。

结语

恭喜你，你没有被上边这些长篇大论所吓退，你耐着性子的看到了这里。可喜可贺，这足以说明你已经具有一名优秀的主持人应有的品质了。

跑商战役并不是传统冒险的替代品，而是一种独立而鲜明的冒险风格。它让玩家在金币与契约、市场与权力的缝隙中行走，把算盘与马车当作长剑与盾牌，把一次次的生意当作一次次的远征。它的魅力不在于谁杀了多少怪物，而在于财富如何塑造了世界，如何在不知不觉间改变了王国的命运。

主持这样一场战役，需要耐心，和勇气。耐心用于你要引导玩家经历那些看似繁琐却充满戏剧性的买卖与谈判，勇气在于你要放手让他们的抉择真正影响世界。

你要让市场波动就像是长沙夏天的天气一样真实，飘忽不定。让贵族与行会的算计像迷宫一样复杂，让金币的流动如同暗河一般悄无声息又势不可挡。

让我们准备一场商业冒险吧。

在你们的骰子滚动之间，会有商队穿越雪山，会有驮马踏过泥泞，会有火光在港口的夜色里闪烁。每一笔生意都是故事，每一场谈判都是冒险。财富会积累成权力，权力会汇聚成变革，而这一切，都是由一群带着货物与梦想的冒险者推动的。

愿你的玩家在旅途中不仅收获财富，也收获故事。愿他们在商路的风沙里找到笑声，在失衡的市场中体会抉择的重量，在充满纷争的世界里发现彼此的依靠。愿他们在骰子的滚动

中，既能尝到大赚一笔的喜悦，也能在血本无归时笑谈风云。

而愿你，作为这场冒险的主持人，能看到你的战役从一个小小的契约和一次简单的商旅，逐渐成长为一幅宏大的历史画卷。愿你在编织的故事里，不仅陪伴玩家完成一场黄金的远征，也在心底点燃一簇微小却永恒的火焰。

愿这段旅程光辉灿烂，愿骰子永远垂青于你，愿金币与友谊同样充盈你的长桌。

简单有效的“跑商规则”说明书

贸易与价格规则手册

欢迎，未来的中世纪商业大亨！本手册将详细说明决定商品价格的核心规则。掌握这些经济规律，是您从一名默默无闻的旅行商人崛起为贸易巨子的第一步。

一、核心概念：基础价格与供需档位

每一种贸易商品都有一个内在的基础价格。这是该商品在供需平衡、无任何外部影响的理想状态下的价值，大概是由其本身的成本和得到它所需要支付的劳动力的报酬决定的。所有实际交易价格都围绕这个基础价格，根据当地的供需情况上下浮动。

决定价格浮动的关键，是以下六种供需档位。每种档位都对应一个价格修正系数，直接乘以基础价格即可得出实际售价。

供需档位 价格修正 说明与示例

大量盈余 -50% 供远大于求，商品堆积如山，卖家急于低价抛售。

示例：在某种魔法之风的影响下，黑麦迎来史无前例的大丰收，各个谷仓都已爆满。农民们愿意以极低的价格出售黑麦，只为腾出空间并换取急需的现金。

本地产出 -25% 该地区是此商品的原产地或主要产区，供应稳定且充足。

示例：在竖炉堡，铁矿和粗铁是支柱产业。矮人们赖以生存。本地铁匠铺林立，因此

铁锭的价格对于外地人来说也非常实惠。

自给自足 +0% 供需平衡。商品既不富余也不短缺，价格反映了其公允的价值。

示例：河湾镇自己饲养猪群并酿造麦酒，刚好能满足全镇居民的需求。因此猪肉和麦酒在这里都按基础价格买卖。

本地需要 +25% 该地区无法自产或产量不足，需要定期从外界进口。

示例：城市光明港不产木材，方圆百里的木头都被砍光了，但是木材是人人都需要的燃料和建筑材料，所有木材都需从遥远的森林运来，因此木料在这里总是溢价。

本地稀缺 +50% 该商品极度短缺，严重影响当地民生或生产，急需外部供应。

示例：严酷的寒冬提前到来，龙牙堡的盐储备即将耗尽。没有盐，肉类就无法保存过冬。任何盐商此刻到来都是雪中送炭，并能索要高价。很多人都希望大赚一笔，但最后所有的商品都被王室采买特权截胡。

抢购一空 +100%~+500% 危机状态！该商品已完全断货，价格飙升到荒谬的程度。

示例：狼穴爆发瘟疫，而治疗所需的特效草药库存已被抢光。绝望的人们愿意倾家荡产换取一剂草药。价格可能随时波动，达到基础价格的两倍甚至五倍。

二、技能与声望的影响

市场的基本规律由供需决定，但一名精明商人的个人能力可以在此基础上为自己争取

更多利益。

技能影响议价能力：玩家的社交类技能（如说服、唬骗、威胁）可以在交易时临时影响价格。

机制：在进行一次成功的社交检定后，玩家可以在最终计算出的总额基础上获得一个小幅折扣（例如 5%-15%），或者额外加价（出售时）。这代表了您讨价还价、发现对方弱点或建立临时信任的能力。

地区声望与特权：

声望机制：在某个地区持续进行公平（或垄断）贸易，会提升您在该地区的声望。高声望意味着您被当地人视为荣誉市民或可靠的合作伙伴。

简化处理：高声望可以让您在该地区的所有买卖交易中，享受供需档位向上提升一档的优惠（例如，原本是本地产出-25%，对您变为大量盈余-50%；反之，恶名昭著可能导致档位下降）。

垄断特权：如果您通过事件或策略，实际控制了某一商品在某个地区的供应链（例如，买下了唯一一座铁矿，或与领主签订了独家进口协议），您便获得了垄断权。

简化处理：您可以人为地将该商品的供需档位操纵一档（通常是在出售时使其变为本地需要或本地稀缺以牟取暴利）。注意，这可能会引发其他商人的嫉妒甚至破坏行为。

三、玩家行为与市场变化

为了简化计算和避免玩家频繁操作导致

市场混乱，我们设定：单次的购买或出售行为不会立即改变整个地区的供需档位。

然而，长期的、巨量的贸易行为，以及重大的世界事件，将会触发剧本事件，由主持人来裁决其对市场档位的永久性 or 阶段性改变。

事件驱动型变化的一些例子：

自然灾害：洪水冲毁了农田，使产粮区从本地产出变为抢购一空。

战争：军队围城，切断了所有补给线，城内所有物资迅速变得稀缺。

节日与庆典：国王即将举行盛大婚礼，对丝绸、珠宝和葡萄酒的需求激增，使其档位临时变为本地需要。

倾销行为：如果玩家连续多次将海量的同一种商品（如一万袋粮食）倾泻到一个自给自足的小镇，GM 可以触发市场饱和事件，使该商品档位下降一档（变为大量盈余），摧毁该地的本地产业。

四、价格判定流程总结

当需要判定一件商品在某个地点的价格时，请遵循以下三步：

1. 检查产地与需求：

首先查看该地区是否生产此商品。如果是，则基础档位通常是本地产出或自给自足。

其次查看该地区是否需要此商品。参考贸易品表格中的主要需求地点项。如果一个盛产鱼的海港城市需要内陆的木材，那么木材在这里的档位可能就是本地需要。

除此以外，还需要检查对于本地市场的描述中是否有极度稀缺之类的说法。

2. 检查事件影响：

询问 DM，是否有正在发生的全局或本地事件（战争、瘟疫、节日等）会影响该商品的供需档位？这将可能大幅提升或降低当前档位。

3. 计算最终价格：

最终价格 = 基础价格 × 1 + 价格修正%

最后，再考虑玩家的技能检定（临时折扣）和地区声望（固定档位优惠），对最终价格进行微调。

附注：关于运输与风险

漫长的路程、凶恶的土匪、易腐的商品……这些因素本身就会影响商品的最终价值。在本规则体系中，这些风险与损耗已被抽象化，并计算在商品的稀有度和需求度之中。因为一件需要跨越重重险阻才能送达的货物，其本身在目的地就必然是稀缺的，它的高价格已经包含了所有这些潜在的成本和风险。因此，玩家无需单独计算运费和损耗，只需专注于发现供需差，即最大的利润来源。

