

...SPELLETTES!



SIMULATIESPELEN

FRUSTRATIES

SFEER

TENEUR

VROEGER

PECH ONDERWEG

EEN GOED SPEL

COMPUTER

DE PSYCHOLOOG



EXTRA INTERVIEW



PROLOOG

Vader zucht eens in zijn slaap, moeder breidt haar wintervoorraad op volle sterkte, Richard probeert van zijn Meccanodoos nummer nul die verleidelijk mooie hijskraan van de voorplaat te bouwen, links is los, rechts is vast. Zondagmiddag jaren vijftig. 'Zullen we een spelletje gaan spelen?' vraagt het zusje dat niets te doen heeft. Daar moet wel even wat voor geregeld worden: vader dient wakker geschud en naar zijn doorslaggevende mening gevraagd, moeder moet haar pen nog af breien en Richard moet nu wel heel snel de tafel ontruimen 'anders hoeft het al niet meer'. Wat voor spelletjes er gespeeld werden, is heel verschillend. Wat hadden de verschillende Sinterklazen en verjaardagen zoal opgebracht?

SPELLETJES VAN VROEGER

Verstoppertje, tikkertje, spoorzoekertje, cowboytje, stoepbanden en dergelijke spelen hier allemaal geen rol; we beperken ons tot de spelen binnenshuis, en wel in het bijzonder tot de bordspelen. Er is geen reden tot sentiment als we uitgaan van een opsomming onder het motto 'wie kent ze nog', want het Advertentiespel is toch bijvoorbeeld van een bedroevende meligheid. Wat wil je ook in een tijd waar de zondagmiddagen werden gebruikt om het postzegelalbum bij te werken, kortom: de tijdgeest. En een spel was pas goed als het van Jumbo kwam. Was er trouwens wel een ander?

Nieuwe spelletjes verschenen haast niet. Hoe lang duurde het niet voordat Electro op de markt kwam? En zelfs die had een voorloper: Robot. Ook zo iets. De magneet onder het speelbord zorgde er voor dat de 'robot' de goede antwoorden aanwees, maar de makers schreven: vraag niet hoe

't kan, maar 't is een modern mirakel; inhakend op het geheimzinnige van wat de toekomst ons wellicht zou brengen.



ROBOT De Jumbo-spellen gaan met hun tijd mee. Hier leert U de robot — de toekomstmens — kennen in zijn hoogste vorm: hij denkt voor U! Een geheimzinnige kracht stelt hem in staat de meer dan 100 vragen, die hij aanwijst, te beantwoorden.
Nr 480

HOE HET BEGON



Vroeger ook doodgegooid met Mens Erger Je Niet? Geërgerd aan het samenzweren van de tegenstanders/medespelers? Dan is de lust tot verder spelen waarschijnlijk al gauw vergaan. Natuurlijk, Mens Erger Je Niet is een 'flauw' spelletje, een eenvoudig dobbelspel, maar daarom nog geen reden om helemaal met spelletjes te kappen.

Op een gegeven moment worden andere dingen belangrijker als je ouder wordt. Maar toch speelde je nog wel eens zo af en toe. Zoals de sessies met Monopoly, dat niemand meer met me wilde spelen omdat ik altijd won. De gevolgde tactiek was trouwens even simpel als

doeltreffend: zo veel mogelijk kopen. En dat met als tegenstanders ouders die nog zuinig waren in hun aankopen, want zo opgevoed! Bovendien was ik onverbiddelijk als iemand schulden bij me had: verkopen! Het heeft toch geen enkele zin medelijden met een speler te hebben, en zijn schulden kwijt te schelden: zo raakt het spel nooit uit!

Bij een verkoop wilde de tegenstander soms nog wel een blik op het stapeltje geld werpen 'Moet je die zien! Die heeft nog een paarse! (500 gulden in de versie die we toen speelden) - maar dat verdween dus al gauw onder de tafel.

Stratego was bij zijn introductie een verfrissend spel. Voor het eerst waren er een aantal verschillende strategische mogelijkheden, waarbij er -buiten het kaartspel- gegevens voor de tegenstander onbekend waren.

EN VERDER

Tien jaar gebeurde er niets. Tot een vriend het een keer over een spel had wat ie in tijden niet had gespeeld. Zoals hij erover praatte leek het wel leuk: iets met een wereldkaart en legers, en geheime opdrachten waaraan je moest voldoen. Breng dus maar eens mee, was het devies, en ja hoor, erg goed: Risk. De koorts greep om zich heen. Her en der werden Risk-avondjes belegd. Verschillende mensen kochten het of gaven het cadeau. Het werd een echte rage.

Ergens in Utrecht stond in die tijd levensgroot op de muur van een studentenflat: Risken?

En verder. Wat geldt van een verjaardag overgehouden. Waarom eens niet wat anders dan elpee of een boek gekocht? Een spelletjes bijvoorbeeld. Leuk, daar kom je anders niet zo gauw toe.

Zo komen er een aantal spelletjes in huis. Nu blijkt: spelletjes zijn leuk! De koorts slaat toe: als het even kan, wordt er een spelletje gespeeld. Ik raak er vreselijk door gefascineerd.



WAAROM?

Hoe komt dat nou, zo'n tic? Probeer daar maar eens een antwoord op te vinden. Want hoe is dit psychologisch uit te leggen? Het zich opbouwen van een schijnwereld waarin de patiënt zich veilig waant, misschien? En hoe zit het met anderen? De hausse in de spelletjesbranche moet toch ergens vandaan zijn gekomen. Begon de ervaring niet bij Mastermind? De Zeeslagperiode hebben we net achter de rug; vandaag spelen we met de computer. De ervaring werd verklaard door de economische teruggang; ieder valt weer terug

op z'n eigen gezinnetje. En dan zien we: in deze donkere tijden, als in barre winters, zit eenieder weer geschaard onder het lamplicht dat vanaf een centraal punt van het plafond naar beneden valt rond de tafel, waarop een speelbord. De familie doet een spelletje. Laat het buiten maar vriezen!

Misschien is deze gekte tijdelijk, en gaat het wel weer over, alhoewel het er zich niet naar laat aanzien. Is het 't willen winnen, wat in de maatschappij misschien niet lukt? Jammer, maar verliezen vind ik echt niet erg (echt niet) (echt). Ik ken daarentegen iemand die haast echt doodgaat bij een spel. We moeten hem dan uitleggen dat die pion niet hijzelf is, die nu uit het spel wordt genomen!

Al met al, het is maar hoe ik er zelf tegenover sta. Voel ik me schuldig, dat ik me met dergelijke dingen bezig hou? Een beetje wel, maar dat komt ook door de reactie van de meeste mensen: hihi, spelletjes. Want wat is het beeld dat de meeste mensen ervan hebben: kaartspelen en kinderspelletjes. De bordspelen komen haast niet aan bod, en het peil is dat van kinderen van acht jaar. Nogal logisch dat er dan zo tegenaan wordt gekeken. Verder dan Ganzenbord komen we haast niet; de spelen





met een beetje strategie worden nauwelijks genoemd, terwijl de spanning bij de te volgen tactiek natuurlijk het interessantst is. We hebben dan tenminste het Mens Erger Je Niet niveau verlaten waarbij de dobbelsteen het spelverloop bepaalt, in feite een kwestie van goed geluk. De intimidatie die bij elk spel voorkomt, wordt dan niet langer afgewenteld op de pion of de persoon, maar op Duitsers, Japanners of terroristen; in ieder geval iets duidelijker dan de jarenlang onvermijdelijke Halma-pion.

DE ESSENTIE

Waar draait het bij de spelen om? Om aan een bepaalde opdracht te voldoen. Dat kan het passeren van een finishlijn zijn, het behalen van zoveel mogelijk geld of fiches, het vernietigen van de tegenstander en ga zo maar door. Meestal heeft het spel een speelbord, hoe dat er ook uit mag zien.

Wat kan een speler nu doen om aan zijn opdracht te voldoen? Hij kan een aantal zetten doen, die bij elk spel weer aan andere beperkingen onderhevig zijn. Vaak is die beperking een dobbelsteen. Andere beperkingen kunnen variëren van 'oliebron uitgeput' tot 'bevroren' of op een mijn gelopen.

PECH ONDERWEG

Algemene pech blijft natuurlijk de dobbelsteen. De worp van een dobbelsteen bepaalt in hoge mate het geluk in het spel.

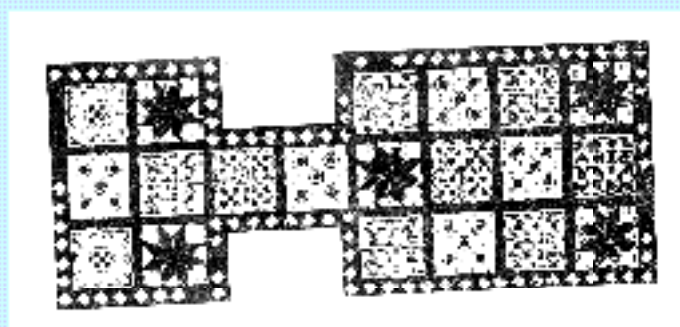
Een spel wordt beter naarmate de rol van de dobbelsteen wordt teruggedrongen of zelfs helemaal verdwijnt. Ervoor in de plaats komen een vast aantal zetten per beurt, of de dobbelsteen wordt vervangen door een stapel kaarten die, eenmaal van de

stapel genomen, je mogelijkheden aangeven. Maar hier is de dobbelsteen eigenlijk niet verdwenen, hij is alleen vermomd. Door de kaarten zijn er dan wel dan wel meer mogelijkheden dan de zes zijden van de dobbelsteen, maar je kunt nu wel nagaan of een bepaalde kaart nog in de stapel zit.



Bij de puur strategische spelen is van dergelijke pech geen sprake meer. Elke partij begint met gelijke kansen, en het hangt van het inzicht van de speler af of hij het spel tot een goed einde weet te brengen. Meestal worden deze spelen

als sport gerangschikt: schaken, Go. Stratego, de naam zegt het al, is een strategisch spel, maar niet voor honderd procent. Niet alle gegevens zijn voor de tegenstander bekend, en hier is dus ook een dosis geluk voor nodig om het spel te winnen.



FRUSTRATIES

Elk spel kent zijn frustraties, die op verschillende manieren kunnen ontstaan. Erg frustrerend bijvoorbeeld kan zijn dat een aantal zich herhalende tegenslagen zich voordoen binnen een en hetzelfde spel. Of iemand die niet meedoet aan een spel gaat zich er hinderlijk mee bemoeien: 'Hee joh, je hebt nog een mogelijkheid' kan bij schaken zelfs humeurbedervend werken. Of het alombekende oudje in het café die de jongens aan de biljarttafel eens even een goede raad zal geven. Of, na een lange stilte: 'Ben ik aan de beurt?'. Dat is dan ook wel de ergste.

Minder erg, maar toch nog frustrerend genoeg kan zijn dat het spel te snel escaleert, zodat de mogelijkheden van het spel er niet uit komen; of het toevalselement in een strategisch spel gaat opeens een belangrijke of beslissende rol spelen. In je frustratie kun je dan plotseling een opmerking maken als: 'Nu moet de zes komen!'.

EMOTIES

Mededogen, verkneukelen, teleurstelling, angst, opluchting, kwaadheid, overmoed, blijdschap.

SFEER

Die frustraties zijn natuurlijk zeer bepalend voor de sfeer die er tijdens een spel heerst. Funest voor de sfeer is het afbreken van een spel, verondersteld dat het weer hervat wordt. Er zijn echter nog andere dingen die een rol spelen bij de sfeerbepaling. Wordt in de ruimte waarin je speelt nog iets anders gedaan op dat moment, dan kun je je al moeilijk afsluiten. Concentratie is belangrijk, en dat akn al niet bij het rumoer van een verjaardag, hoewel veel mensen toch het idee hebben dat dit een geëigende gelegenheid is om een spelletje te spelen. De omgeving waarin je speelt is dus belangrijk. Verder staan er een aantal hulpmiddelen tot je beschikking die mogelijkerwijs tot een goede sfeer kunnen bijdragen. Maar ook elementen die al in een spel zitten, dragen bij, zoals het pakje ('koop een bewaker om') Gold Flake bij Colditz.



DE SOORTEN

De spelletjes kunnen in drie categorieën worden verdeeld. Allereerst de kinderspelletjes zoals Hoedje Wip of Dokter Bibber. Deze spelen zijn gemakkelijk te begrijpen, en gemakkelijk te spelen. Ze bevatten simpele elementen en zijn veelal educatief van aard.

Bij de familiespelen, die iets moeilijker zijn, kunnen kinderen van wat oudere leeftijd ook meedoen. Hier is het aantal spelers belangrijk, een familiespel is niet leuk met z'n tweeën.

De strategische spelen zijn alleen voor ouderen. Soms zijn deze op reële situaties geënt, zoals Waterloo, of ze zijn abstract van aard zoals Go, en natuurlijk, schaken. Bij deze spelen, die hoofdzakelijk voor twee spelers zijn, is de geluksfactor sterk teruggedrongen of zelfs helemaal afwezig.

TENEUR

Hoeveel kruid wordt er tijdens een spel verschoten, hoe agressief is een spel? Niet altijd spelen de spelers rechtstreeks tegen elkaar, ze spelen even vaak individueel, in een enkel geval zelfs samen (maar dan wel gezamenlijk tegen een ander!). Wat nou leuker is, erop uit zijn om iemands speelstuk te vernietigen, of nét voor de ander je doel te bereiken en met de ander een wedloop aan te gaan, hangt van je instelling af. Alles is op zijn tijd wel even leuk, elk spel heeft zijn eigen teneur. Lachen om andermans ongeluk komt vaak voor ('in de put' bij Ganzenbord). Andere spelen laten meer mogelijkheden open tot eigen initiatief, het proberen elkaar te slim af te zijn. Het idiote van Mens Erger Je Niet is, dat er naar evenwicht gestreefd wordt (allemaal achter hém aan!), wat nooit te verwezenlijken is: iemand zal toch óóit wel eens zijn doel bereiken. Zo kan iemand na een onverwachte tegenslag beteuterd aan zijn beurt beginnen, wat de ander de gelegenheid geeft zich nog eens verlekkerd in de handen te wrijven.

Heel leuk is ook de woedeaanval en het vermeende heartattack als chantagemiddel (ik denk ik sterf!) bij Risk. Waarom val je mij nu aan? Ik doe je toch niets! Hypocrisie, een wereld in het klein.

COMPUTER



Mastermind is, hoewel je het op het eerste gezicht niet zou zeggen, een van de eerste computerspelen. Met dit spel, nog zonder de computer maar wel met de logica ervan, werd het computertijdperk voor de spelletjes ingeluid. Je zou anders verwachten, maar de angst voor het nieuwe vinden we ook vandaag nog terug bij de computerspelen. Uitgaande van de verkeerde veronderstelling 'je kunt er maar beter om lachen' waarbij niet serieus wordt ingegaan op een nieuwe ontwikkeling, verschijnen er de domste spelen, iets wat eerder om te huilen is. 'Computers' waar je liedjes op kunt spelen, of een kleurenreeks aan kunt ontlokken, het negeert allemaal de mogelijkheden dat zoiets zou kunnen hebben. Alleen de schaakcomputer is een serieuze ontwikkeling,

ook al is deze weer in een ridicule uitvoering waarbij ie kan praten in de handel.

Langzamerhand zullen de computerspelen toch interessanter worden, zoals 'Space Invaders' die nu in de amusementshallen vaker bespeeld wordt dan de flipperkasten. Waarschijnlijk is zelfs dat het traditionele speelbord in de toekomst plaats maakt voor het beeldscherm.

EEN GOED SPEL

Wat zijn de criteria voor een goed spel? Mastermind is er een, en redelijk moeilijk (tenminste in de achtkleurenversie), waarbij je leert logisch te denken; het is echter een slecht gezelschapsspel: de tegenstander zit er als zombie bij en kan in feite een boek gaan lezen. Maar wat voor criteria je ook legt als ingrediënten voor een goed spel, een ander kan er ondanks de optimale condities toch niets aan vinden. Belangrijk is hoe een spel er uit ziet. Heeft het een



mooi speelbord, is het een spel wat goed vormgegeven is, dan verhoogt dat de speelwaarde. Het aantal speelstukken kan belangrijk zijn: één auto in plaats van drie bij een racespel als Grand Prix zou het spel minder interessant maken.

Vervolgens moet het spel voldoende tactische mogelijkheden hebben; het moet een grote strategische waarde hebben waarbij misleiding en intimidatie een rol kunnen spelen. En is de lengte van een speelbeurt goed? Een te lange speelbeurt kan ertoe leiden dat andere spelers zich niet meer bij het spel betrokken voelen, en dat hierdoor de aandacht verslapt. Het competitie element moet aanwezig zijn, waarbij je elkaar ook af en toe eens flink moet kunnen dwarszitten, wat dan ten koste gaat van andermans kansen om te winnen. Wat een spel ook beter maakt is de wisseling van kansen, dat in een spel de verhoudingen meerdere malen kunnen wijzigen.



Er zijn ook een aantal bonuspunten toe te kennen aan wat een spel tot een goed spel maakt. Complexiteit is er een. Hoewel niet noodzakelijk voor alle spelen, is het wel leuk dat een bepaald spel erg complex is. Hierdoor raak je verwikkeld in een leerproces, en groei je in een spel, je ontdekt nieuwe dingen. Dat wil niet zeggen dat je na verloop van tijd routineus zou kunnen zetten, het maakt het spel alleen interessanter

door de verschillende mogelijkheden die het biedt. En wat voor kinderen erg belangrijk is, de inleving, kan voor volwassenen een aardige toevoeging zijn, zoals de uitvoering van de speelstukken: zijn het pionnen of 'echte' wagentjes? De inleving zit vaak al geprogrammeerd in het onderwerp. Zeeslag heeft waarschijnlijk een groot inlevingsvermogen, want wie zou een spel kopen dat Pionslag zou heten?

Tenslotte verdient een goed spel ook een goede tegenstander. Die tegenstander moet zijn tactiek voortdurend aanpassen zodat je hem niet kunt inschatten; hij moet zo verrassend mogelijk voor de dag komen, nu eens defensief, dan weer agressief.

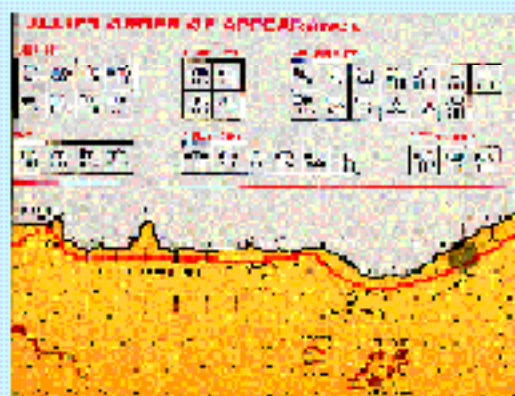
AMERICAN DISCOUNT

Op een gegeven moment leek de verzameling compleet; ik had alle spelletjes die voor mij interessant waren. Een vriend komt opeens met een verhaal over een winkeltje waar ze spelen verkopen die eigenlijk niet door de beugel kunnen, ze hebben de Tweede Wereldoorlog als onderwerp, en de Duitsers kunnen winnen! Luftwaffe, Panzerblitz, Stalingrad, we raakten helemaal over onze toeren bij het gissen over het spelverloop. We zijn gauw een keer gaan kijken, en zagen de spelen nu in levende lijve, voornamelijk oorlogsspelen, gebaseerd op werkelijk gebeurde veldslagen, een soort simulatiespelen eigenlijk. Maar is het eigenlijk wel leuk? Onzeker een spel gekocht, Afrika Korps. Het kostte nogal wat vertaalwerk voor het gespeeld kon worden. De manier van spelen was ook zo anders! Het speelbord is voorzien van een zeshoekig patroon, zodat de bewegingsmogelijkheden optimaal zijn. Omsingelingen, isolatie, bevoorradings, vestingen, versterkingen, het zit er allemaal in. Hebben de Duitsers in het echt de Slag om El Alamein dan wel verloren, in dit spel is dit nog niet zo zeker. Er wordt dus wel van een gegeven situatie uitgegaan, rekening houdend met de omstandigheden zoals die toen en daar golden, maar vanaf dat moment is het verder de tactiek van de speler die het moet doen.



AVALON HILL

In 1958 begonnen met het op de markt brengen van dergelijke spelen voor volwassenen waarbij voor het eerst een serieuze stap vooruit werd gedaan sinds het uitbrengen van Monopoly in de dertiger jaren, doet de Avalon Hill Game Company meer dan dat alleen. Zo heeft zij on te beginnen het bezwaar op van een incompleet spel, namelijk de noodzaak om een nieuwe te kopen: alle onderdelen, tot zelfs de doos toe, kunnen los worden bijbesteld. En Avalon Hill geeft een tijdschrift uit, de General, waarin alle spelen nog eens tot in detail worden behandeld, nieuwe tactieken worden aangevoerd, en meer van dit al. Zo heeft elk nummer een Series Replay, waarin een bepaald spel wordt gespeeld, met commentaar van een derde, zoiets als bij schaken. En je kunt lid worden van een club, waarbij je op een ranglijst komt te staan. Hoe meer je van de tegenstander wint...



Allemaal zeer Amerikaans, dat wel. De hele sfeer is die van 'we horen bij elkaar', en dat wordt door de fabrikant zeker aangemoedigd. Er worden zelfs Wargamers Conventions georganiseerd die een paar dagen duren en in de gebouwen van een universiteit worden gehouden. Zo'n conventie trekt iedereen aan die zich een beetje tot deze vorm van spelen voelt aangetrokken. Competities worden gehouden, nieuw uitgebrachte spelen verkocht, en oude, inmiddels uit de productie genomen maar nog altijd gewilde spelen tegen flink geld verkocht.

Het tijdschrift heeft ook advertenties van mensen die tegenstanders zoeken, 'face to face', of om per post te spelen! Het zijn wel monsterspelen, die gemiddeld zes tot acht uur duren, dus ga er maar eens aan zitten! Bij sommige spelen klinkt de waarschuwing haast als een aanprijzing: 'very, very complex, often requiring ten hours or more to complete'!

Third Reich, wat zo'n beetje de hele Tweede Wereldoorlog naspeelt, duurt minimaal vijftien uur!

Deze spelen staan bol van de tabellen, en de spelregels zijn niet zelden complete boekwerkjes waarvan voor het lezen alleen al meerdere uren moet worden uitgetrokken, zoals de fabrikant ook adviseert te doen. Getracht wordt alles zo getrouw mogelijk weer te geven. Vaak worden de spelen met behulp van adviezen van generaals en admiraals die zo'n veldslag hebben meegemaakt, ontworpen.

Tenslotte: wie goed is in kansberekening, en het opstellen van formules ervoor, verhoogt zijn kans om te winnen. Ikzelf kom niet veel verder dan het bekende eenzesde plus eenzesde, of eenzesde maal eenzesde principe.

TENSLOTTE

Kunnen deze spelen nog wel door de beugel, vraag je je af. Niemand zal zich bezwaard voelen om Waterloo te spelen, of Caesar. En spelen die als thema de Tweede Wereldoorlog hebben zijn nét lang genoeg gelden om het als abstracte situatie te kunnen beleven, en kort genoeg om er een ondeugend soort inleving aan te ontleenen; het zit net op de grens. Iets anders is het met Arab/Israeli Wars, dat nog te recent is om ze van het politieke en sociale aspect te ontdoen, het gaat me net iets te ver. Maar bij alle spelen staat de strategie voorop, en daar heb je je handen vol aan!

DE PSYCHOLOOG

Dan maar eens de deskundige hulp ingeroepen van een psycholoog. Geert Timmerman bleek bereid de oorzaken van mijn spellengekte nader te onderzoeken.

'Allerlei dingen, die je in het leven van alledag niet zomaar zou zeggen, kun je in het spel kwijt, het is een uitlaatklep. En in die zin zullen er dus ook die aspecten van jezelf naar voren komen die je in het leven van alledag door de conventies en normen die er nou eenmaal heersen in deze maatschappij, niet ongestraft kunt doen. Die oorlogsspelen op zich kunnen al eigenlijk niet, dat is misschien de charme ervan, je kunt er dingen in doen die je normaal niet kunt.'



'Ik denk dat de beleving daarvan toch voor een stuk is van, nou, een stuk macht of zo. Maar dat is iets waar ik jou ook tegen zie protesteren.'

'De essentie van zo'n spel is, dat je jezelf zó sterk voelt, ook al zit er dan een toevalsfactor in -en die zit er in elke reële oorlog ook- dat je zelfs zo'n onberekenbare factor als het toeval, dat je die de baas kan. Het inleven naar een machtsfiguur toe zit er wel in, het heroïsche.'

'Puur psychologisch gezien: je afweermechanismen zijn weinig gestileerd. Het is dan og net zo gestileerd dat het niet een oorlog mag zijn die vijf jaar geleden heeft plaatsgevonden -die Arabisch-Israëlische oorlogen- maar wel een oorlog van veertig jaar geleden. Dat wil dus zeggen dat de impulsen die tijdens het spelen van die spelletjes naar voren komen, vrij direct zijn: de heroïsche of agressieve tendenzen komen heel ongecontroleerd naar boven. Juist het openlijke aspect ervan, het weinig verhullende, daarmee geef je jezelf in grote mate bloot. Iemand die schaakt wordt niet gezien als iemand die agressief is. Maar iemand die zegt: ik speel oorlogsspelletjes -in deze vorm- zal veel eerder als iemand met agressieve impulsen herkend worden die ze in de maatschappij niet durft te uiten.'

'Juist bij jou is het zo frappant, dat je minder belangstelling hebt voor gestileerde spelletjes, zoals schaken of Go. Wat het betekent weet ik niet, maar dat het opvallend is, is zeker! Daar kunnen allerlei aspecten een rol bij spelen, waarom jij nou een voorkeur hebt voor dit en niet voor dat; daar kunnen hele oneigenlijke dingen een rol bij spelen. Misschien heb je een hang naar het ongebruikelijke, dat dat de enige reden is.

Misschien heb je het ook minder nodig om je agressieve tendenzen te verhullen. Maar, vanuit psychologisch standpunt bekeken, je verhult ze slecht! Ook een andere factor kan een rol spelen: dat het zo bijzonder is om dergelijke spelen



DE PSYCHOLOOG

te spelen, dat je ze in een speciale winkel moet kopen; dat het een hele cultuur is. Je zou het de hang naar het excentrieke kunnen noemen, het ongebruikelijke.'



Het is bij die oorlogsspelen een hele ambivalente manier om je terug te trekken uit de maatschappij; door je terug te trekken uit de werkelijkheid, naar een wereld die eens werkelijk geweest is.'

'Wat mij ook opvalt is dat je er zo serieus over praat. De mate waarin je 'bezeten' bent, is af te lezen aan hoeveel psychische energie je eraan besteed. En die is groot!'

'In grote lijnen lijkt het op modelbouw, met een beetje intellectuele componenten. Er wordt een werkelijkheid nagebootst, maar dan een beetje meer intellectueel. Een ander zal het uitwerken door eindeloos aan z'n Harley Dafvidson te knutselen, maar vanuit het standpunt van de psycholoog is dat hetzelfde. Er is een zodanige vorm aan gegeven dat het voor jou aanvaardbaar is. Het is een onderkoelde vorm van agressie uiten, maar er zit agressie in, hoe dan ook.'

'Ik zou meer dingen van je moeten weten.'



HET INTERVIEW

Na een tijdje met spelletjes geconfronteerd te zijn, zocht ik in de zomer van 1979 contact met een tweetal spellenfabrikanten, waarin ik een aantal door hen uitgebrachte spelen onder de loep namen van kritiek voorzag. Eén ervan, Ravensburger, liet door een aardige reactie weten dit wel op prijs te stellen. In het najaar zocht ik opnieuw contact, en maakte een afspraak voor een gesprek dat op 4 december met de directeur werd gehouden in het kantoor van Otto Maier Benelux BV in Amersfoort, waar Ravensburg in de Benelux door vertegenwoordigd wordt. Het interview is een samenvatting van dat gesprek, waarbij in de inleiding de reden voor het interview wordt verklaard: het is voor een tijdschrift over spelletjes...



Een tijdschrift over spellen bestaat. Het is helemaal nieuw, het heet Spiel. Het is een beetje speels gemaakt, ik vind het wel leuk. Het lijkt mij nogal een waagstuk hoor. Want voor wie dit gemaakt wordt, is eigenlijk al bekeerd, dat is al een spellengek, om het zo maar eens te zeggen. Maar voor de incrowd is het wel leuk, om te weten wat er is en er komt en...

Dan hebben ze alles bij elkaar.

Hoewel ik toch betwijfel of er veel vraag naar zal zijn. In Amerika verschijnt ook een tijdschrift wat gewijd is aan spellen, maar dat is een beetje wetenschappelijk, een beetje highbrow; de mensen die daar op geabonneerd zijn, zijn allemaal mensen met een wiskundige knobbel, die van die zogenaamde wiskundige spelletjes houden, en wargames.

Zoals je vroeger ook wel had in de wiskundeles, dat de mensen met zo'n knobbel zich konden abonneren op een tijdschriftje waarbij wat moeilijker problemen voorgelegd werden.

Ja, en zoiets gaat niet in op de eenvoudige spelletjes, nee, die zoeken allemaal strategische spelen, waarbij het denkwerk de hoofdzaak is. Die zogenaamde wargames hebben de laatste jaren in Amerika erg veel opgang gemaakt, waarbij er hele series van spellen zijn die terug gaan op beroemde veldslagen: Waterloo, Austerlitz...

Die ken ik, daar heb ik er ook een aantal van, inmiddels...

Maar die markt is voor Europa niet zo interessant.



Het is wél spectaculair, en een hele nieuwe vorm van spelen, die simulatiespelen.

Die markt is hier te klein om... Ook de oplages in de Verenigde Staten zijn maar bescheiden, daar worden er ook maar een paar duizend van verkocht, vijfduizend is al heel wat, daarom dure spellen ook; maar als je dat vertaalt naar Nederlandse verhoudingen, dan zou je er een paar honderd van verkopen. Daar akn je ze al niet eens meer voor produceren. Dat is het probleem.

Maar wat u hier aantreft in Amersfoort dat is eigenlijk niet veel meer dan een verkoopmaatschappij voor ons hoofdkantoor in West Duitsland. In Ravensburg is de moederfirma, die zich gedurende zo'n honderd jaar met ups en downs heeft weten te handhaven. De spectaculaire groei van de onderneming nú, ze heeft een omzet van, en dat is geen geheim, ongeveer honderd miljoen D-Mark in de spellensector, wordt niet alleen dáár gerealiseerd, maar ook bij de diverse dochterondernemingen in Zürich, Milaan, Wenen, maar ook Barcelona en Rio de Janeiro. Maar de hele kern ligt dus in Ravensburg. Er is daar een boekenuitgeverij, vooral op het gebied van hobby en zelfwerkzaamheid, creatief bezig zijn, pocketbooks voor kinderen, veel prentenboeken, enzovoort. Daarnaast: een spellenuitgeverij. En dan is er ook nog een productiebedrijf. Daar wordt hooggespecialiseerd werk geleverd met machines die je niet zo gauw bij anderen aantreft: de verwerking van karton, stansen, dozen maken en al dat soort werk. In die fabriek, de Ravenburger Graphische Betriebe, werken zo'n achthonderd mensen, en daar worden al die tienduizenden, honderdduizenden, miljoenen spelletjes gemaakt: ze maken er 80.000 per dag, dat is verschrikkelijk veel.

Je maakt natuurlijk veel lucht ook, in die dozen, veel volume ontstaat er. Maar goed, dat is één kant van de zaak.



U legt nogal de nadruk op de vormgeving, die ver uitsteekt boven wat anderen op dit gebied presteren.

De grafische vormgeving is voor ons erg belangrijk. Waar ook erg veel aandacht aan wordt besteed, is aan de lithografie, dat komt natuurlijk omdat die uitgeverij... Kijk, vele spellenfabrieken in Europa zijn veel meer fabrieken van spellen, dat zijn geen uitgeverijen in de traditionele zin van het woord, dus de mensen die daar de leiding hebben, die gaat her

er vooral om dat er veel besteld wordt, en dat er goedkoop en goed verkoopbaar materiaal geproduceerd wordt. Daarbij is de vormgeving geen doel op zichzelf, maar een hulpmiddel om het op de markt te kunnen brengen.

Maar in zo'n boekenuitgeverij wat het van oorsprong toch eigenlijk is, daar denkt men toch anders, daar speelt de vormgeving en de kwaliteit een grote rol. Daardoor worden we de laatste jaren ook wel overclasssed door anderen die geen achtergrond hebben in dat opzicht, Amerikaanse firma's vooral die veel lawaaiiger en goedkoper, en, laten we zeggen, veel agressiever in de markt komen.



U doelt op Milton Bradley.

Daar doel ik op, en Parker, in Nederland Clipper. Dat is een grote Amerikaanse spellenuitgever; dat zijn de Monopolymensen hè. Die hebben weinig scrupules. Voor hun is goed wat goed verkocht wordt. Bij ons is het goed als het er goed uitziet.

Wat zijn nou spellen die bij u goed lopen?

We hebben een aantal spellen die klassiek goed gaan bij ons. Dat is die Memory-reeks, die een groot succes is, eigenlijk het grootste succes wat ik ooit beleefd heb. Het spel is al in de markt vanaf 1959, en in die tijd hebben we er toch wel, nou, ik heb het niet gemeten, maar in Europa alleen al tientallen miljoenen. De laatste jaren bewoog zich dat op een niveau van 130 tot 140.000 per jaar. Barricade, dat is ook een erg goed verkocht spel, en Dick Bruna Lottino.

In een groot aantal spellen legt u nogal de nadruk op het educatieve element.

Dat is voor ons wel erg belangrijk. We zetten het niet op de voorgrond, spelen is in de eerste plaats plezier, en het leereffect moet spelenderwijs meekomen. Maar in elk spel wat we maken zit een leereffect, spelen is leren.

Hoe lang duurt nou de ontwikkeling van een spel?

Nou, dat is verschillend, maar gemiddeld toch wel twee jaar. We hebben twee conferenties per jaar in Ravensburg, de ene heet Entwicklungsfreigabekonferenz, daar wordt een aantal spelideeën op tafel gebracht, door de redactie, aan de verkoopmensen, die moeten er mede over oordelen. Het spel bevindt zich dan nog in een ruw stadium: uit papier en karton geknipt, zoals het de uitgeverij door particulieren of anderen aangeboden is.

En een half jaar later is de Produktionsfreigabekonferenz, en dan is wat we in het voorjaar gezien hebben tot een product ontwikkeld, er zijn ontwerpen gemaakt en dikwijls ook al litho's. En dan duurt het nog een half jaar voordat het op de markt komt. Soms ontstaat er een voorraad aan ideeën. En de redactie krijgt veel aangeboden, wij krijgen ook hier in Amersfoort veel aangeboden van particulieren. Totaal in Europa hebben we vorig jaar 600 ideeën geteld.

Zo.

Dikwijls zijn we er verlegen mee en worden we overspoeld, omdat we de tactiek hebben, moeten hebben, dat we tegen geen enkel idee bij voorbaat nee zeggen.

Naam nom. nomo name naam		Nummer numéro numero nummer		Eingangs- en/ou Inuit	
Meinou		1			
1	1. Rennen 1st race	Nº 1			
	1. course	Nº 2			
2	2. Rennen 2nd race	Nº 1			
	2. course	Nº 2			
3	3. Rennen 3rd race	Nº 1			
	3. course	Nº 2			

Worden ideeën voor spelletjes dan voornamelijk door particulieren aangeleverd?

Ja, eigenlijk wel, ja.

Hoeveel procent is dat?

Nou, ik zou toch zeggen dat toch wel driekwart van wat er verschijnt, stamt uit ideeën van particulieren.

Dat zijn toch allemaal wel mensen die er vreselijk behept mee zijn.

Ja. Er zijn honderden mensen, ook in Nederland, die spellengekken zijn, die het niet laten kunnen, die er eeuwig mee bezig zijn, of jarenlang aan het prutsen en zoeken en experimenteren zijn. Terwijl er al zoveel is in de markt. Het is soms ook wel pijnlijk want mensen besteden daar enorm veel werk en zorg aan, en iedereen, of iedereen, maar vele mensen beginnen weer bij Adam en Eva. Want er is weinig literatuur over, weinig know how, dus iedereen die een spelletje bedenkt wil ook eens wat nieuws maken, maar vergeet daarbij dat ontzettend veel al 'schon dargewesen ist': dat is al, bestaat al, of heeft al bestaan. Maar je kan dat nergens nakijken, behalve de eigen archieven van de spellenuitgeverijen bestaat er niets. Maar je moet je ook goed oriënteren op de bestaande markt, wat ook al niet zo eenvoudig is, en dat leidt regelmatig tot ernstige teleurstellingen. Er komen mensen op mij af en die zeggen: ja meneer, ik heb een prachtig reisspel ontwikkeld, terwijl dat dan ongeveer hetzelfde is als de reisspelen die we al twintig jaar verkopen. Dan zeg ik: heeft u dan niet eerst in de winkels gekeken wat... Nee, dat hebben ze niet gedaan.



En als er in Europa dan 600 mensen op ons af komen, vallen er meteen al honderden dingen vanaf, omdat het te dom is of te primitief, of een herhaling van het Gansbord in een of andere vorm. Daarbij komt ook nog een heleboel materiaal wat wel goed is, maar geen thema heeft, te abstract is, en wat ergens naast dammen of schaken ligt.

Was Shogun dan eigenlijk niet te abstract?

Nou nee, dat zou je kunnen zeggen, maar Shogun dat heeft een gag, en dat zijn die magnetische velden, waardoor cijfers verspringen. Als het dat niet had, was het misschien te abstract geweest.

Heeft het u verrast dat het tot Spel van het Jaar werd gekozen?

Ja en nee, we hadden het wel een beetje verwacht, weet u waarom? Niet omdat het spel zo goed zou zijn, maar bij gebrek aan beter. We zitten zo neuzen te tellen in februari, en zeggen: wat is er dit jaar nieuw op de markt van Clipper, van Jumbo, wat hebben wij; nou ja, dan kan je wel afstrepen wat 't wordt ongeveer.



Worden er verder nog voorwaarden gesteld, behalve dat 't nieuw is?

Men kijkt ook naar de speelwaarde, de speelduur, ze spelen het zelf een aantal keren, of ze er plezier bij hebben, ze kijken naar de kwaliteit, wat wij in het Duits noemen de Preis-Leistungsverhältnis: wat is de prijs geweest en wat wordt er geboden, is het niet teveel lucht en flauwekul; dat speelt allemaal een rol.

Hoe hoog schatte u Alaska in bij verkiezing van Spel van het Jaar?

Laag. Het spel is misschien qua speelwaarde beter dan Shogun, maar we verkopen het ook niet goed, dat spel Alaska, weet u waarom niet? Ik weet wel waarom: het is de vorm die niet deugt.



Wat is daar fout aan?

Het is een te onderkoeld onderwerp. Kijk, mensen willen iets gezelligs, die lopen in de winkel, en die gaan heel emotioneel te werk eigenlijk, heel impulsief, die willen iets hebben wat er warm en gezellig uit ziet, en dan krijgen ze een ijssfeer, ijs en sneeuw, en dan denken ze plotseling weer aan de vorige winter! Al die ellende, hoe koud het toen was. Dat spreekt de mensen niet zo aan. Het spel is op zichzelf best aardig... Maar als het onderwerp veranderd was, het is natuurlijk niet mogelijk, en op de Bahama's speelde met allemaal lekker weer en mooie zwembaden en neom maar op, dan zou dat de mensen méér aanspreken dan zo'n koud onderwerp.

Hier kunnen ze zich niet zo goed bij inleven.

Nee.

Heeft Olie voor de Wereld niet hetzelfde bezwaar als Alaska, dat de mensen zich er niet zo goed bij kunnen inleven, dat ze zeggen: nou, die olie, en al die problemen er omheen...

Het is wel zo dat het spel de laatste jaren lijdt onder de oliecrisis (van 1977, R.), zo van, om het maar eens populair te zeggen: dat gesodemieter met die olie! Dat heeft een grote negatieve werking, het is gedonder, vervelend; het is geen leuk onderwerp meer. Vroeger was het een progressief onderwerp eigenlijk, zo van: lekker olie winnen, welvaart, groei, méér, maar wie wil dat nog?

Waarom voert u geen op oorlog geënte spelletjes?

Dat is het principe van de uitgeverij, álles wat met oorlog te maken heeft, dat is taboe. Die grens is getrokken, en al het militair materiaal, wat er ook maar naar zweemt, daar is de scheidslijn: doen we niet, beginnen we niet aan. Dat is een goed principe want als je dat binnenlaat dan is het gauw van: als je dit kan, kan je dat ook. En vooral voor een Duitse firma is dat belangrijk natuurlijk.

De spelletjes worden zeker ook proefgespeeld; gebeurt dat intern?

Het gebeurt intern, maar bij belangrijke beslissingen worden ook groepen spelers van buitenaf aangetrokken, ook kinderen. Bij kinderspellen worden kinderen van kleuterscholen of lagere scholen gevraagd; ze worden er ook voor betaald. Vooral bij dure spelen laten we toch een aantal testrondes lopen in het bedrijf.

In uw reclamespots presenteert u het totale pakket. Zou het niet beter werken als er maar één spel werd uitgelicht?

Wij hebben een aantal jaren geprobeerd voor specifieke spellen 20 secondenspots op radio en tv, een spel over de Bühne te brengen, bijvoorbeeld Wildlife en Relexicon. Maar het is ons eenvoudigweg niet gelukt, en we hebben nu dus zitten kijken naar wat anderen doen, zoals Jumbo en Milton Bradley. Vooral Milton Bradley heeft veel meer ervaring dan wij, uit de Verenigde Staten natuurlijk. Die proberen geen spel uit te leggen, maar die drukken een titel erin, zodat de mensen die titel op hun netvlies krijgen, en een sfeer opgeroepen wordt van: gezellig, hoi, we zijn gezellig bezig. Wat daar nou precies gebeurt, is niet zo belangrijk, maar vooral bij kinderen gebeurt dat. Vier op een rij is: leuk, gezellig, plezier. Hoe dat spel precies gaat, wat er gedaan moet worden, wordt niet duidelijk, maar als de verpakking maar groot in beeld verschijnt...

Toch werkt dat wel hè?

Dat werkt wel ja. Dat is een hele primitieve manier van reclame maken, zou je zeggen. Maar we hebben er misschien wel van geleerd.

U heeft ook consumenten geënquêteerd.

Wij hebben onderzoek gedaan naar de merkenbekendheid. Er zijn twee soorten: de spontane en de geholpen bekendheid. Spontaan betekent: noemt u eens een spellenmerk. Geholpen bekendheid is een lijstje voorhouden en zeggen: streep aan wat u kent. En een mengsel van die twee is de algemene bekendheid.

Nou, het is duidelijk dat Jumbo één staat: een geholpen bekendheid van practisch 100 procent in de goede doelgroep, namelijk huisvrouwen tussen 25 en 40 jaar -dat zijn de kopers- in het westen van het land. Daar hoeft Jumbo geen reclame meer te maken, dat is eigenlijk al voor mekaar. Het pakket Jumbo stelt niet zoveel meer voor, maar traditioneel zijn ze erg bekend, vooral in kinderspellen.

Maar wij kunnen uit dat rapport ook halen dat die situatie in bepaalde gebieden van het land weer niet zó gunstig is voor Jumbo, en in welke gebieden onze kracht ligt.

Al die gegevens probeer je natuurlijk te verwerken; wij kunnen in de vergadering in Ravensburg wel zeggen dat we iets niet moeten doen, toch kan de directeur Frankrijk vinden dat dat prima is voor de markt! We zien bijvoorbeeld de laatste tijd in die electronica, wat dan electronica heet, elektronische spellen, dat dondert in elkaar als... Dat gaat van 129 naar 99 naar 79, naar 59 gulden, en het wordt nóg niet verkocht.



Het stelt ook niets voor.

Nee maar goed, als je nou zo'n spel neemt als Simon, zo'n ronde schijf waarop je kan... Dat is met gróte tamtam in de markt gerámd dit jaar, op het gegeven dat er vorig jaar in de Verenigde Staten miljoenen van zijn verkocht -het is daar een wáánzinnig succes geweest- terwijl het hier afgaat als... alsof het wáárdeloos is. Merlin, dat is ook zoiets hè... De mensen willen het niet, maar tóch is daarmee niet gezegd dat de electronica geen kans heeft in de spellenwereld. Ik weet dat Milton Bradley ook volgend jaar weer met electronische spellen komt, duurder, tot 250 gulden per stuk, en er zal echt wel wat goeds tussen zitten op den duur, maar: is het niet verkeerd aangepakt en bij voorbaat al verpest. Griezelig. Het móet komen, een keer. Wij zitten al jaren om die hete brei heen te loeren. Wij zeggen niet nee tegen de electronica, wij zijn er zelf ook mee bezig, maar wij zijn als de dood, geweest en nóg, om je te vroeg erin te storten, op een moment dat het allemaal nog onrijp is.



(c) Richard van Yugt 1980