

メンタリズム・プレゼンテーション

MENTALISM PRESENTATIONS

BY AAZAN MAKHDOOMI

(訳注：この本はカシミール在住のメンタリスト、AAZAN MAKHDOOMI によるタイトル通りのメンタリズムのプレゼンテーション集です。エフェクトの解説そのものよりも、客とのやり取りを映画や演劇の台本調に記述したユニークな本です。

「客に書かせることーピーク」、「ビレット（紙片）」、「ビレットのスイッチ」、「センターティア」、「スワミギミック」、「ピークウオーレット」、「プレイングカード」の各章で、使うテクニックの正当化をするプレゼンテーションをいろいろと提案しています。

例えば、最初の章では「客が思ったことをなぜわざわざ紙に書かせるのか？」を正当化するプレゼンテーションを7つも提案しています。それぞれに特徴のある、よく考えられたものです。それらも含めて、全部で30以上のプレゼンテーションを提案しており変化のある内容ですので、読者が自分のプレゼンテーションを作ろうとする時の参考にもなると思います。お楽しみください)

WHO AM I? (私について)

私の名前は AAZAN MAKHDOOMI と言い、KASHMIR に住んでいます。

(訳注：KASHMIR カシミールは、インド、中国などにまたがる山岳地方です)

私は2010年からマジックを習いはじめ、2011年までは主にカードマジックをやってきました。2012年のある時に退屈でTVを付けましたが、そこでは「DECEPTION WITH KEITH BARRY」というショーをやっていました。その中で、KEITH はストリートでランダムな人のATM暗唱番号を開示して見せたり、名前や書いたものを当てたりしていました。それらの見るものすべてに鳥肌が立ち、その時初めてメンタリズムと呼ばれるものがあることを知ったのです。

(訳注：KEITH BARRY はアイルランド出身のメンタリストであり、催眠術師です。「ブレインマジック」を得意にしています)

そして、その時私はこのアートを学ぼうと決心したのです。私はemailやFACEBOOKを通じて、KEITHとコンタクトを取るべく最大限の努力をしました。数か月後にやっとFACEBOOKを通じて彼からの返事を受け取ることが出来ました。私はその時のscreenshotを今でも携帯電話に保存してあります。彼の返事はこうでした：「常に好奇心あふれたAAZANでいなさい。そうすれば、自ずと答えが見つかります」

そして、その「好奇心」が私を今日の私に育てたのです。私は彼の返事に感謝しています。それはすべてを変えてくれました。

WHY DO I PERFORM? (なぜ私は演じるのか?)

「職業だから」ということは別にして、私は、人は（生きて行く中において）何か他の人と分かち合える話題を持っていることが必要だと信じています。一日の終わりに人は愛する者達とくつろぎますが、その時にも分かち合うべき話題、ストーリーがあることは大切です。私が客のために演じるのは、1つの経験をさせて話題、ストーリーを作ってあげたいと思うからです。そして、願わくば間接的に彼らの人生の一部になりたいのです。私は彼らのストーリーの中で永遠に生きていたい、それが私が演じる理由です。

この本は、演技をするうえでプレゼンテーションの問題にぶつかった人の参考にしてもらうために書いたもので

す。我々には今では多くのやり方が本や、DVD、商品として提供されていますが、プレゼンテーションはそれほど多くは提供されていません。ただ、観客の心に残るのは、結局のところ（やり方ではなく）プレゼンテーションなのです。

WHY SUCH A FORMAT ? (この本はどうしてこの形式なのか?)

私のメンタリズムに対する考え方は、PETE MACABE の「SCRIPTING MAGIC」(マジックの台本化) のような本によって大きく影響を受けました。そこで、この本も映画の台本のような形式を取っています。私の演技の細部まで目に見えるようにしてくれるのが、台本であると信じているからです。自分の言うべきことが分かっているという事は、観客が演技から感じるであろうことを完全にコントロール出来るということでもあるのです。

1. WRITE IT DOWN (書かせること)

ここでは、客が思ったことを何時、なぜ書かせるのかということについて考えてみます。我々が時として見逃していたり、当たり前だと思っているちょっとしたことの中に、長い目で見た時にとても大切なことが含まれているものです。

WHEN ? (何時?)

観客はほとんどの場合、演技のはじめと終わりを覚えているものです。後になればなるほど、客が自分の経験したことを思い返した時に彼らの心の中で演技の中間部分は次第にぼやけて、そのため結果としての効果が強化されます。したがって、客に「思ったもの」を書かせるのは、演技の中間が良いということになります。

どのように進めるのでしょうか？

(演技が始まったら) まずはあなたのエフェクトについて語ります。客にもエフェクトのテーマについてどう思うかなどと尋ねます。その後、エフェクトに必要となる何かを思ってもらいます。これは時間を消費するためのプロセスであり、客が何かを思ったらあなたが使うビレット(紙片)やパッドなど客に書いてもらう道具を取り出します。つまり、エフェクトのはじめは客との会話であり、終わりは客の思ったことの開示となります。そして、中間は時の経過と共に消えてゆく部分であり、後で自分の経験を思い返したり他の人と話したりする時には重要でない部分となります。その中で客に書かせるようにします。

WHY ? (なぜ?)

もし我々が客の心を読めるのであれば、なぜ客に思っていることを書かせるのか？

これはよく議論されることです。これについては答えは1つだとは思っていません。人によって答えは様々ではないかと思います。それは、我々が観客の心の中にどのような(エフェクトの)前提、枠組みを植え付けるかにもよると思います。これから客が、「思ったことを書くこと」がおかしくなく思うようなプレゼンテーションをいくつか例示します。それらには改良や皆さんのスタイルに合わせてカスタマイズをする余地があると思いますが、私の目的はゴールそのものを示すのではなく、方向性を示すことです。

毎回「書くこと」を正当化する必要があるか？

私が見て来たほとんどのメンタリストは、この疑問を気にしていませんでした。私は、後で例示するプレゼンテーションをもって答えたいと思います。多くのメンタリストは、「書かせる」理由を正当化しないほうが楽だから何も言わないのです。私もそうする時がありますが、私の場合は相手の客によって左右されます。もし客が細かいことにこだわらないような客なら、私は「書かせる」ことの正当化はあえてしません。しかし、もし相手がうるさそうな客であったら、これからやりたいエフェクトに応じた正当化をすることにしています。

なお、この本のプレゼンテーションの多くは MILLARD LONGMAN の素晴らしい「ACIDUS NOVUS」ピー

クテクニックを使っています。以下にその簡単な説明をしていますが、このテクニックをもっと深く研究出来るように巻末の「CREDITS」にリンク先を書いておきましたので、オリジナルの商品を購入されることを強くお勧めします。

—以下省略—

PRESENTATION 1

・メンタリスト

人の心を読むというのは、信じられないほど困難なプロセスが必要です。人の頭の中では、一瞬間のうちに無数の思考が処理されています。その中から特定の思考だけを把握するというのは、私にとっても実は大変なことなのです。

しかし長年の間に経験を積み、私はこのデモンストレーションをスピードアップするテクニックを学びました。その1つが頭だけではなく身体的プロセスも使うやり方です。どんなやり方か見てみたいですか？

・客

はい、見たいです。

・メンタリスト

分かりました。では、私がまず知りえないあなたの1人の友人の名前を思ってください。

客が考えます。

・客

はい、1人の名前を思いました。

・メンタリスト

その名前はあなたの頭の中だけにあるものです。先ほども言ったように、あなたの頭の中にある無数の思考の渦の中からそれを探し出すのは、私でも少し時間がかかります。そこでこのデモンストレーションをスピードアップさせるために、頭だけでなく身体的なプロセスも加えたいと思うのです。どのくらい役に立つかは後ほどお示ししましょう。

まずはこのカードを持って、友人の名前をここに書いてください。そして、折り目に沿って折りたたんでください。

客が名前をカードに書いて、4つ折りにします。

・メンタリスト

この瞬間にあなたは、書くことでその名前というフレッシュな記憶をあらためて作りあげて、頭の中のその他の思考の前面に置いたのです。もちろんそれにより、私がそれを読み取ることがより易くなった訳です。書くことはまた、あなたの頭の中で先ほど思ったことを再現することでその記憶を強固なものにして、これから何年か後に我々が再び会った時に、あなたは今日の楽しい思い出と共にその名前をすぐに思い出してくれることでしょう。

客はうなずいて同意します。

・メンタリスト

では、その名前に心を集中してください。

(補足)

これは、私がビレットのピークを行う時に、ほとんどの場合に使うプレゼンテーションです。よく使われる、「それを書いてください。そうすることでよりそのことに集中出来ます」というプレゼンテーションよりも良いと思っています。それでは何かが足りないような気がするのです。「書くこと」がもたらす心理的効果についてもう少し語りたいと思うのです。それゆえに「書くこと」により、あらためてその友人の名前という思考、記憶をフレッシュに出来ることと、それをより強固なものと出来るという2つの効果を説明してみせるのです。

客は先ほど思ったことを今また書いたのですから、何よりもそのことが一番フレッシュな思考として頭にあるという説明はおかしなものではありません。

思ったことを書くことによって、その記憶が強固なものになるというのもおかしな説明ではありません。と言うのは、書くことによってそのことをあらためて再認識するので、より記憶に残るというのは事実だからです。私自身、過去に演じた相手と数年後に会った時、彼らが「書く」という身体的プロセスを行っていた場合に過去の演技で何を思ったかを覚えているのに驚いたものです。

したがって、客に思ったことを書いてもらう場合の説明として上記2つの正当化は、客に問題なく受け入れてもらえるものです。

PRESENTATION 2

・メンタリスト

「PSYCHOMETRY (サイコメトリー)」という言葉を知っていますか？

・客

いいえ。

・メンタリスト

「サイコメトリー」と言うのは、物質が発している波動を感じ取る能力のことを言います。その言葉は、2つの古代ギリシャ語の単語に由来しています。1つは「PSYCHE (サイコ)」で「魂」を意味しており、もう1つは「METRON (メトロン)」で「測ること」を意味します。つまり、「サイコメトリー」は、物質の魂を探り理解するということを意味しているのです

・客

興味深いですね。

・メンタリスト

実際にその作用を見てみたいと思いませんか？

・客

もちろんです！

・メンタリスト

その作用を見るには、何か感情的エネルギーがこめられたものが必要なのです。このカードを使ってみましょう。これに、誰にも見せないようにしてあなたのお母様の名前を書いてください。そして、折りたたんでテーブルに置いてください。

客がカード(紙片)に母親の名前を書いて、折りたたんでテーブルに置きます。

・客

出来ました。

・メンタリスト

ある文明圏では、誰かの写真を撮るという事はその人の魂の一部を取り去ると考えられています。同様に、もしあなたが感情的重要性を持ったことを紙に書いた場合、その思考のエネルギーの一部が紙の表面から吸収されるに違いないと、私は思っているのです。

・客

面白そうですね！

・メンタリスト

もし私が、あなたのお母様の名前が書かれたこのカードをバラバラに破ってくださいとお願いしたとします。どう感じますか？

・客

破きたくはないですね。

・メンタリスト

そうだと思います。なぜなら、そのカードには今や何らかの感情的エネルギーが吸収されているからです。そこで、私は自分の持つ「サイコメトリー」の力を使って、そのエネルギーを探ってみたいと思います。もし、あなたの思考に関連したエネルギーを把握することが出来たら、その思考の内容も分かるはずなのです。

メンタリストはテーブルから折りたたまれたカードを取り上げて、それが発するエネルギーを感じ取ることを始めます。

(補足)

このプレゼンテーションは、「サイコメトリー」スタイルのルーティンのためのものです。あなたは、「サイコメトリー」の話と共に、「人の思考を文字として書くことで、その思考のエネルギーの一部が書かれた物に吸収されて移り、その物が固有のエネルギーを持つようになる」という話をするので、「思ったことを書かせる」ことの正当性は確保されます。

もしあなたが「リーディング」の演技が得意なら、まずは客から何か品物を借りてその品物が持つエネルギーを感じることで、簡単な客の「リーディング」を行って見せます。

（訳注：ここで言う「リーディング」は「マインドリーディング」ではなく、その人のキャラクターや嗜好などを言い当てて行く演技です。一般的には事前調査などをしない、客の外見や持ち物から判断していく「コールドリーディング」と言われるものとなります）

それをメンタリストと客との精神的コミュニケーションをとるためのウォームアップとします。それから客の思考が書かれたカードを取り上げてそのエネルギーを感じ取って、書かれていることを開示して見せるのです。

（訳注：当然ながらこの時に、前述の折りたたんだビレットのピーク法を使うわけです）

このように「リーディング」をからめた場合には、客とのやり取りも多くなり、時として客の心の中の感情が表に出やすい演技となります。「リーディング」の演技の盛り上がり方次第では、客を引きつける演技の主役は「リーディング」という事になり、「書かれたこと」の開示はそれに加えての「おまけ」的なものとなるかもしれません。

PRESENTATION 3

—以下省略—