



# フォンタスティック

(電話でもできる 52 のマジック)

PHONETASTIC BY JOE HERNANDEZ

(訳注：この本は、電話を通じて演じる53のトリックを収めたものです。すべては著者の JOE HERNANDEZ が考案、あるいは他のトリックを改案したものです。)

「電話で演じる」のですから、本書は「借りたデッキで準備無しで、ハンズオフ（マジシャンが触らない）で出来るトリック」集ということになります。

トリックに使われているのは、マジシャンなら知っているいくつかの「数理的原理」ですが、トリックの数に圧倒されます。著者は「一般客向け」のトリックだとしながらも、いくつかのトリックでは、多くのプロをだましてきたと言っています。

ただ、この本のトリックを演じるにあたって注意すべきは、客に対する指示を簡潔、明瞭にすることです。ゼスチャーが使えないので、言葉だけで明快に指示しなければなりません。

また、原文では1組のカードを「DECK」と呼んでいます。日本では一般客には通じないでしょう。それでも、「1組のカードのことをデッキと呼びます」と言って、「デッキ」という言葉を使った方が良いでしょう。と言うのは、「デッキ」を「カード」と呼ぶと、1組も、1枚も、数枚もすべて「カード」となってしまう、電話では分かりにくいかもしれないからです。

読者の判断にお任せしますが、「電話による演技」特有の問題には、気を配ってください。読者のレパートリーに入るものが見つけられることを期待しております。

なお、トリックのタイトルの前に「\*」の付いたものがありますが、これはやり方が簡単なので本文説明を若干略して翻訳したトリックです。トリック数が多いために取った措置ですが、内容がつまらないというものではないので、飛ばさずに読んでみてください)

## はじめに(要約)

1990年代初頭に、「百万ドルの手を持つ男」と言われた FRANK GARCIA が私に、電話を通して演じる不思議なトリックを教えてくださいました。後になって、それは AUDLEY WALSH の考案したものだとなりました。また同じ頃、AL BAKER も同様のトリックを発表していました。私はその巧妙さに魅せられて、以来25年間、私のやり方を演じて来ています。それがこの本の最初のトリックです。

驚くことに、電話を通して演じるトリックをまとめて取り上げた本はなく、おそらくこの本がマジックの歴史の中で初めての、「電話によるトリック」をこれだけの数まとめた専門書だと思います。

今や携帯電話はインスタントコミュニケーションの第1の手段であり、マジシャンにそれを通してトリックを行う素敵な手段を提供しています。1人、2人だけでなく多くの客をスイッチを入れるだけで相手に出来るのです。この本にあるトリックはまた、電話以外の手段、例えば ZOOM などでも演じられます。

この本のトリックのほとんどがセルフワーキングですが、それはトリックが自動的に成立するという事

ではありません。単なるパズルと思われぬように、良いプレゼンテーションを付けて不思議なものにしなければなりません。不可能を可能にするために、言葉のスキルや心理学も応用しなければなりません。こうしたトリックでそれを磨き、身に着ければ、それは他のトリックにも使えます。

電話でトリックを演じるためには、ショーマンシップ、人間性の理解、好感度、演劇の知識、そして数理解の理解などが求められます。これらのコンビネーションにより、あなたがテレパシーや透視能力、念動力、予知能力などの「人並みはずれた」神秘の力を持っていることを示せるのです。それでも、あえて自分が超能力者などと言わないでください。観客が楽しみながらあなたの力をそれぞれに自分で感じてくれればそれで良いのです。

この本の易しく出来てなおかつ印象深い52（+ボーナストリック1）のトリックは、どこの電話でも出来ます。あなたは特にギミックや、カードを持ち歩くことも必要ありません。デッキを手にした、楽しもうという相手さえいれば良いのです。もし万一、相手がデッキを持っていなくても大丈夫です。デッキ無しでも出来るトリックもこの本には用意してあります。

マジックはすべての人にアピールする魅力があります。人々は、通常の顔をした「非日常」を楽しむのです。この本にあるトリックもそうしたものですが、それらは特に実際の演技によってその有効性が確かめられたものばかりです。

電話でのトリックは、演技者が手を出すわけではないので、「今何かやったな！」と言われることもありません。スライハンドはないのです。また、トリックデッキもありません！

あなたは素敵なプレゼンテーションに包まれて、いくつかの願いをするだけですが、それでも客達を驚くべき結論に導くのです。

多くのトリックは私が考案したか、古いトリックを電話で出来るように改案したものです。わずかな変更にとどまったものも、大きく変えたものもあります。その中で、いくつかのトリックに使っている私の「JDH PRINCIPLE」も生まれました。「JDH PRINCIPLE」は、それまで電話では出来なかったことを可能にしました。相手の客は、自分でも気づかないうちに、マジシャンのために準備を手伝うことになるのです。

この本のトリックに使われている数理的原理は簡単なものから複雑なものまでありますが、私はその詳細にまで説明をしていません。また、クレジットも私が分かる範囲では書きましたが、漏れたものもあるかもしれません。なにか不都合があれば、それは私の責任です。

なお、この本の中では、エフェクトやルーティン、ミステリー、実験、トリックという言葉をよく使いますが、それらは皆同じことだと思ってください。

私の目的は、皆さんが出来るだけ早く不思議で楽しいマジックを演じられるようにすることです。私は、新しいトリックを作りながら、また古いトリックを改良しながら、この本を書くのを楽しんできました。その中で、これらのトリックを短時間で皆さんが演じられるように、気を配って来ました。是非、私が楽しんだのと同様にこの本を楽しんでください。

なお、具体的なトリックの解説に進む前に、次の「マジックを電話で演じること」の章を読んでください。そこにはあなたの演技を不思議に見せるコツなどの有益な情報が書かれています。是非、読んでください。

## マジックを電話で演じること(要約)

実際のマジックに進む前に、この章を読んでください。電話でエフェクトをいかに演じるか、また211頁以下の付録についても触れます。

皆さんにはこれから、電話で演じられるエフェクトが優れたプレゼンテーションによって、いかに不思議なものになるかをみていただきます。電話で演じるのも、客の目の前で演じるのも共通点はもちろん多いです。しかし、あなたのプレゼンテーションの効果を最大限に発揮させて、客に本当に不思議な経験をしてもらうためには、電話の場合はさらなる注意が必要となります。この章は短いものですが、きっとあなたの役にたつものです。

不思議で謎めいた、驚くべき経験を作り出すためには、良いプレゼンテーションと心理的操作が必要です。電話で演じるエフェクトの多くは数理的原理を使いますが、楽しいものとするプレゼンテーションによってそれを包み隠すことが必要です。

電話でのエフェクトの場合は、客自身が気が付かないうちにマジシャンのために秘密の作業をしていたり、マジシャンの代わりにカードの内容をチェックしたりすることも多いのです。それもまた優れたプレゼンテーションによって導かれることとなります。電話での演技には、あなたの演技力も不可欠なものです。でも心配しないでください。212頁以降にあなたのセリフを助ける多くの例をあげてあります。

(訳注：と言っても、実際はそれらのセリフは、すべて本文説明の中で使われているものであり、単に巻末に集めたというだけです)

したがって、あなたは無理やりにコメディアン等になる必要はありません。ただ、その内容をよく理解し、練習をしてください。そして実際にエフェクトを演じる時には、あなたは自分の個性を活かして演じ、慣れたらセリフもあなた流に変えて自分に合ったものにしてください。

そしてなにより、あなたは電話でのマジックのプロであるという雰囲気と相手とまず話すことです。相手に、あなたが電話でマジックをやるのを楽しんでおり、客にも楽しんでもらいたいと思っていることが分かるように努めます。そして、相手には現実の生活のプレッシャーをしばし忘れてもらうのです。現代のテクノロジーとスピードにあふれた世界から離れて、ほっとした気持ちになってもらいます。それがマジックの力です。

したがって、マジックでは決してロボットのような冷たい指示の連続であってははいけません。そのようにしても出来ませんが、マジックの楽しさは生まれません。いつどこで適切な指示をするかを知らなければいけません。電話のマジックにおいてはなおさらそうです。手のスライハンドが使えない分、言葉のスライハンドが大切になります。対面のマジックと同じように、電話を通して巧妙な指示やミスディレクションさえ行うこととなります。

ただ、一回の電話でやるマジックは、1つか2つにしておきましょう。客にディーリングなどやらせる部分も多いので、4つ、5つとなったら客は嫌になるかもしれません。また、電話する時間も考えてください。通勤途上の込んだ地下鉄の中で電話をもらっても、相手も困るでしょう！

マジックの筋書きをよく頭に入れて、余裕をもって話してください。それが客を安心させ、協力的にさせることとなります。この本では、客にある特別な作業をさせる時に使えるセリフの例も提示しています。例えばカードを1枚ずつ表向きに配って、その名前を読んで行ってもらう作業がありますが、これは特定の位置のカード名を知るためや、キーカード名を知るために行います。したがって、客の注意をそちらに向けさせないような、納得性あるセリフと「話しぶり」が必要となります。あるトリックで使う「マジシャンズチョイス」を行うときも、自然な指示が相手に疑念を抱かせません。

また、最後に客のカードを開示するトリックでは、単に最後に客に首をひねらせておくだけでなく、締めになるようなセリフ、カードの開示についての気の利いたコメントの例をいくつもあげているので参考

にしてください。

電話でセリフを言う時は急がないで、ハッキリと話してください。早口で言うと、何か怪しい感じがしますし、客の言うことも捉えにくくなります。演技の途中で客が操作等に関して質問してくることはよくあるので、しっかりと聞いてあげてください。マジシャンの一方的独白ではなく、客と会話をすることを忘れないでください。そして、やるべきことは例をあげるなどして良く説明し、客の目をそらすべきところは巧妙なセリフでミスリードしてください。

この本のマジックを一度に沢山覚えようとしなくてください。まずは1つか2つを覚えて、よく練習したら友人や、家族などに演じて見ましょう。もし、マジシャンの友達がいるなら、もっともよい練習相手となります。ただ、この本のトリックはあくまで「一般人」を対象にしており、1つだけでもうまく演じれば彼らは驚いて、あなたの力を信じたくなるでしょう。沢山覚えて下手に演じるよりは、2つ、3つをしっかりと覚えてうまく演じる方がずっと良いです。

始めは、言うべきセリフや手順を紙に書いておいても良いです。これが電話を使う時の利点です。また、カードの順番や、特定のカード名などをメモする紙とペンも用意しておけます。電話の向こうの客には分かりません。

電話での演技の際は、客の「目をだます」のではなく「心をだます」ことになり、そのためには前述の通り、良いプレゼンテーションによって客を「見せかけの世界」へ引き込まなければなりません。この本の大部分がセルフワーキングですが、それを包み隠すためにも良いプレゼンテーションが必要です。そして、プレゼンテーションの最後には客と同じようにあなたも結果に驚いてください。客はマジックで「騙される」のは楽しめますが、「馬鹿にされる」のは嫌います。

電話でのマジックには、ライブとはまた違った不思議さがあります。それがマジックのよい所です。客とともに楽しんで演じましょう！

## A TRICK YOU CAN CALL ON

これは、「百万ドルの手を持つ男」と言われた FRANK GARCIA が私に教えてくれた最初のテレホントリックであり、私のお気に入りの1つです。なお、FRANK と私は親友であり、彼の晩年の数年間は私ほど彼と過ごした者はいないでしょう。

これは FRANK の考案したものではなく、AUDREY WALSH のものだと思います。AL BAKER も似たエフェクトを「NUMBER PLEASE」のタイトルで販売していました。そのトリックも素晴らしいものであり、私は両者の良い所を踏まえてこのヴァリエーションを作りました。

私はこのトリックを30年近く演じており、世界中の友人から「やってくれ」という電話をもらっています。それは不思議なテレパシーの実験ですが、実際に演じる前にはよく練習してください。

「フィッシング」(客から何気ない会話で情報を聞き出すこと)が必要になるケースもありますが、それをもってこれを止めないでください。客にとっては本当に不思議なものですから。

### (現象)

客にデッキをシャフルさせます。裏向きでカードを配ってもらい、好きな所でストップさせます。最後に配ったカードを見て覚えさせます。

さらにいくつか指示した後で、配ったポケットはデッキのトップに重ねます。今度は客に表向きでカードを配ってもらい、カードの名前を読み上げて行ってもらいます。あるところでマジシャンがストップをかけます。そして、客のカードを開示してみせるのです。

### **(必要なもの)**

デッキ一組。枚数は52枚そろっていなくてもかまいませんが、ジョーカーや広告カードは抜いてもらいます。紙とペンも必要です。

### **(準備)**

—省略—以下省略

### **(やり方)**

電話で客にデッキをシャフルさせ、何回かカットさせます。済んだら、トップから1枚ずつカードを裏向きで配り出してもらいますが、マジシャンに枚数が分からないように静かにやってもらいます。

本当はどちらでも良いのですが、そういうことでもっともらしくなります。

電話での演技の際は、マジシャンのすべての指示はマジックに関するものだという思い込みを抱かせることも大事です。指示の中にはどうしてもよい、関係ないものもあるのですが。

客に好きな所で配るのを止めさせて、最後のカードを覚えさせます。この時、「そのカードでよいか、次のカードがよいか」などと口をはさんで、すべてが「フェア」に行われているという印象を与えます。

—省略—

以下省略