

# スポットライト



## IN THE SPOTLIGHT BY CHRISTOPHER CARTER

(訳注：これはメンタリズム一筋に30年以上やって来た実戦派プロ Christopher Carter が書いた正統的メンタリズムの解説書です。本書の最初のトリックは、まさに言葉の暗示力のみを使って成立させるもので、メンタリズムの基本を思い出させてくれるものです。そのエフェクトが本書では一番ハードルが高いものですが、著者があえてそうしたエフェクトを本書の最初に持って来たのだらうと訳者は思います。その後続くエフェクトは、どれも失敗のリスクがほとんどないものであり安心して取り組みます(もちろん、練習は要りますが)。

本書はメンタリズムを志す人には格好の教科書と言えます。著者はメンタリズムにはセリフが重要だとして詳しくセリフを書いています。それらは出来るだけ完訳するように心がけました。日本語に出来ないものは、適宜修正してみました。

解説されたエフェクトは変化に富んだ内容であり、是非じっくりと読んでみてください。きっと参考になることがあると思います)

# 目次

INTRODUCTION 始めに

## SECTION ONE : Playing the Part 第1章：役を演じる

A Kiss On The Hand 手の甲へのキス

Thinking About Reveals 「開示」について考える

Scrabble Memories スクラブルの記憶

Tossed Out Deck トスアウトデッキ

Ten Card Mental Selection 10カードのメンタルセレクション

when opportunity knocks チャンスが訪れた時

## SECTION TWO :Sweet Nothings 第2章：甘いささやき

Emotion In Motion 動きの中の感情

Crime Solver 犯罪解決者

Free-Association Serial-Number Divination 自由連想シリアルナンバー占い

Geopsycho ジオサイコ

## SECTION THREE : Threat of Dangerreal 第3章：危険な脅威

Watch Monte モンテを見張れ

Twice As Nice Dangerous Chairs 二倍の快樂危険な椅子

Staple Gun Roulette ステープルガン・ルーレット

## SECTION FOUR : Further Undue Influence 第4章：さらなる不当な影響

Horse Fly ホースフライ

Three Monkeys スリーモンキー

Digital Prediction デジタル予言

Guitar Hero ギターヒーロー

## SECTION FIVE : Q&A 第5章 : Q&A

You Read Minds, Not Papers 君は心を読む、紙じゃない  
The Challenge Of The Q&A Act Q&A の挑戦

## SECTION SIX : Playing Big 第6章 : 大きく演じる

Something Out Of Nothing 無から有を生み出す  
Miracle ミラクル  
Ring Tone リングトーン  
The Broom And The Watch ほうきと時計

## SECTION SEVEN : Mentalism Adjacent 第7章 : メンタリズム周辺 Mind Vs

Magic マインド対マジック  
Endless Chain Prediction エンドレスチェーン予言  
The Story Of Jack Spade, New Age Detective  
新時代の探偵、ジャック・スペードの物語

## SECTION EIGHT : Billets 第8章 : ビレット

Some Thoughts On Paper About Thoughts On Paper 紙について考察  
The Expectation Of Gaze 視線の期待  
A Variation On Richardson's Business Card Center Tear  
リチャードソンの名刺センターティアのバリエーション  
The "Sight Unseen Case" Steal 「サイト・アンシーン・ケース」スチール  
Pet Names ペットネーム  
Double Designs ダブル・デザイン  
Three Billet Routine 三枚ビレット・ルーティン

## SECTION NINE : Bonus Routine 第9章 : ボーナス・ルーティン

Eyeless In Chicago シカゴの盲目の男

## 始めに（要約）

1969年に初めて Al Koran が、Ed Sullivan ショーに登場し、彼の有名な「GOLD MEDALLION」を演じました。彼は何人かの客から数字を言ってもらい、ある年号を作ります。その時は1872年でした。次に1人の女性客をステージに上げ、1つの木箱を渡し、中には彫刻の施された昔の金貨、ゴールドメダルが入っていると説明します。女性客が中からゴールドメダルを取り出すと、確かに表には細かい彫り物があります。Al Koran が女性客にメダルを裏返して見させると、そこにはある4桁の数字が「彫り込んで」あり、正しく「1872」なのです。

（訳注：Koranは演技中のどこかで、メダルの裏に密かに「1872」を手書きするのです。女性客は最後にそれを見ることになります）

その映像は、今ではぼやけてはいますが、オンラインで見ることが出来ます。私はそこである点に注目しました。

そこで使われている言葉が、彼が自分の本「PROFESSIONAL PRESENTATIONS」（1968年）で解説しているものとは違っていたということです。確かにメダルの表には美しい彫り物があります（ENGRAVED）が、裏の数字は実際には手書きされているので、「INSCRIBED」という言葉を使うようにと、本では説明されています。

（訳注：「INSCRIBE」は文字などを「書きしるす」、「刻む」、「彫る」という意味で、Koranの原案では、メダルの表については「ENGRAVE」（彫る）という言葉に強調して使い、裏の数字について言う時には何気なく「INSCRIBE」という言葉に置き換えて使っているのです。ただ、観客は実際に表の豪華な彫り物を見せられて「ENGRAVED」と言われているので、裏面の数字についてもそうだろう、と思い込んでしまうのです）

ステージ上の女性客は、メダルの裏には手書きで「1872」と書かれているのを見ますが、「INSCRIBED」というKoranの言葉はまったくの嘘ではないので、文句は言いません。つまり、この段階でメンタリズムで今やよく使われる「DUAL REALTY」（二重の事実）の状況になっています。

女性客は数字が「INSCRIBE」されていると認識し、観客は「ENGRAVE」されていると認識しているのです。それが、本の説明です。

しかし、KoranはEd Sullivan ショーでは、数字についても「INSCRIBE」と言わずに「ENGRAVE」と言ったのです。これは明らかにうそであり、女性客は何らかのリアクションを見せるのですが、Koranが、「裏に彫られた数字を読んでもくれますか？」と言った時に、女性客は小さく笑ったのです。当時のぼやけた映像でも、その女性客が笑ったことが分かります。彼女は、数字が彫られているのではなく手書きされていることが分かったので、「あれ」と思わず感情が外に出たのでしょう。

ここでのポイントは、観客の多くは女性客が笑ったのは、「客達の言った数字が彫り込まれている」ことを発見した驚きのリアクションと受け取ったということです。Koranもその笑いを驚きの笑いとして受け取り、そのまま一気に演技をエンディングに持って行っています。女性客に文句を言わせたり、観客に本当の状況を暴露する暇を与えませんでした。

このことは、優れたマジックというのは進化するということを教えています。Koranは、本を書いた時

点から Ed Sullivan ショーまでの間に、「ENGRAVE/INSCRIBE」という言葉の置き換えが必要ないことが分かったのでしょうか。自信をもって演技すれば、女性客が真実を明かす前に事態をコントロール出来ると確信したのでしょうか。

以上が、私がこれまでに見た「AUDIENCE MANAGEMENT」（観客管理）の最も強力なレッスンでした、私はそれを私の多くの演目に応用しています。ある状況下では、本当でないことも自信をもって言うことで、正しい客を選べば同意さえ得られるのです。あるいは少なくとも反対表明はされません。それによって、普通のエフェクトが奇跡のようになるのです。

私は、Koran がそうした結論に達したのは、実際の演技を重ねた結果であろうと思います。机の前に座って考えているだけでは、そうした発想は出て来ません。

私が一番楽しいと思って読む本は、プロのパフォーマーが自分が実際にやっているマジックを、その実演経験を踏まえて解説した類の本です。そこでは、彼らが直面した問題やそれをいかに解決したか、どうしてその選択をしたのかなどを知ることが出来ます。実際の体験に基づくものであり、現実的でとても参考になります。

私は幸いにもこれまでにいくつかの良いマジックを考案することが出来ましたが、私の関心は常にそれらをいかにステージなどのスポットライトの下で使うかという事にありました。そのためにも、プロの書いた実践的な本は大いに役立ったのです。

私には理論書は要りません。実践的な本が欲しいのですが、マジシャンがマジシャンのために書いた本はあっても、メンタリストがメンタリストのために書いた本ははるかに少なかったように思います。そこで私は、多少の経験も積んだのでメンタリストのための実践書を書いてみようと思ったのです。

この本にあるエフェクトはすべて私が実際に演じてきたものです。短期間しか演じなかったものもあれば、現在までロングランで演じているものもあります。それらについて出来るだけ、サトルティーや細かい「こつ」なども説明しました。ですから、あなたがここで説明したように演じれば、大きなリアクションを得ることも出来るでしょう。しかし、私が意図したのは、それがすべてではないのです。私は、私が Al Koran のやり方の進化に気づいた時の感動を、読者にも感じて欲しかったのです。Koran の演技はその後の私のプロとしての演技に大きな影響を与えてくれました。ですから、本書にも私がなぜそうしたのかや、細かいポイントを出来るだけ盛り込んで、「なるほど！」とか「その手があったか！」と、少しでも読者の演技の参考、問題解決に役に立って欲しいと期待しているのです。

もしあなたが、メンタリズムの本に自分が出来るルーティンを求めているなら、この本でいくつも見つけられるでしょう。また、あなたがパフォーマンスそのものについて本を読んで考えてみたいと言うなら、それについても本書は参考になると思います。ただし、お断りしておきますが、私には立派に体系付けた理論などはありませんし、メンタリズムの演技にそのようなものがあるとも思っていないのです。個々のルーティンの中で、どんな問題に直面して、それをどう克服したかを述べていますので、そこからプロのメンタリストとしての私の実践的演技のポイントをくみ取って参考にしてくだされれば幸いです。

## 第1章 PLAYING THE PART(役を演じる)

### A KISS ON THE HAND(手の甲へのキス)

メンタリストにはどんなスキルが必要かは、「本物のメンタリストとは何ぞや」が明確でないので難しい問題です。ただ、「マニピレーター」といわれる人たちは、カードやコインなどを操る技を持っています。つまり、見えて手に触れる物を操っていますが、「本物のメンタリスト」というのは、私は「出来るだけ少ない物質を使って説得性ある神秘的な現象を起こす者」だと思っています。「マニピレーター」は物質を操りますが、「メンタリスト」は目に見えないものを操るのです：言葉や示唆の力、エフェクトの前提などです。

しかし、そうした本来の定義とは別に、「エンターテイナーとして良いメンタリスト」というのは、こうした目に見えないものだけを扱うとは限りません。現代では、悪魔的な道具が生み出され、販売され、使用されています。しかし、私は観客が見て、それが純粋な神秘的現象であればそれでよいと思っています。「目に見えないもの、神秘的力を操るもの」と見せる腕があれば、「メンタリスト」と称しても良いと考えます。とにかくお客が楽しめなければ、メンタリストもマジシャンも、お金を取れるプロではありません。私は本来の定義を尊重しつつも「エンターテイナー」の側面も重視したいと思っています。

ただ、これはこの本の最初のエフェクトなので、本来の意味でのメンタリストの能力が多少試されるようなものをあえて持ってきました。

このルーティンにはスライハンドは要りませんが、とても簡単でありながら同時に難しくもあるテクニックを使います。それは大胆さと、「AUDIENCE MANAGEMENT」の理解と自信をもってメンタリストの役を果たせる能力が必要で—それらはまさしく「メンタリスト」気取りの人と「本物のメンタリスト」を判別するスキルと言えます。

(訳注：このエフェクトは、言葉の暗示力をベースにしたもので、メンタリズムの基本を思い出させてくれます。メンタリズムとしてのハードルはこのエフェクトが一番高く、これ以後のエフェクトはほとんど失敗の心配のないものばかりなので、安心して本書を楽しんでください)

#### (現象)

ステージに5人の女性をあげたら、会場の男性客全員に「ファーストキス」の相手の名前を思い浮かべてもらいます。メンタリストは客席に降りて、1人の男性客に代表として「ファーストキス」の名前を送信する役目をしてもらいます。その男性にはその名前を紙に書いたら丸めてもらいます。

その間にメンタリストは他の4人の男性に「ファーストキス」の名前を聞いてそれぞれ紙に書いて丸め、バッグの中に入れます。送信者の男性の紙玉もバッグに入れます。

メンタリストはバッグをステージ上の女性客に渡して、1人1個ずつの紙玉をバッグから取ったら右手に握って前に出してもらいます。

送信者にホワイトボードを渡し、「ファーストキス」の名前を書かせ、観客に見せないように持ってもらいます。その客を女性客達の後ろに立たせて、名前を強く念じながらその手を取ってキスするところを想像してもらいます。すると、1人の女性の手がゆっくりと上がり始めます。

他の4人の女性には紙玉をバッグに戻したら、客席に戻ってもらいます。

1人残った女性客の紙玉を開かせると、そこには送信者の「ファーストキス」の名前が書かれているのです。

このルーティンは2つのエフェクトからヒントを得ています。1つは2000年代初期に Darren Brown が行ったビデオレクチャーにある「LIFT」というエフェクトです。そのエフェクトでは、1人の客が他の客の行動をコントロールするかなのような現象が起き、評判となりました。私もその現象に取りつかれていろいろなヴァリエーションを考えましたが、いずれも「INSTANT STOOGES」(即席のサクラ)が必要でした。私はさらに「サクラ」を使わない方法を追求しました。

2つ目は、Max Maven の「SEVEN KEYS TO BALD PATE」でした。ここでは、メンタリストの心理的キューによってステージ上の客の1人が立ち上がるというものでした。

本書のこのエフェクトを成功させるには、3つの課題があります：

1つは、送信者の男性の「ファーストキス」の名前を知ることです。2つ目は正しい女性の手を持ち上げることです。そして3つ目は、女性の手を上げさせたのは送信者の男性であると見せることです。

## —以下省略—

## THINKING ABOUT REVEALS (エッセイ: 「開示」について考える—要約)

今仮に、あなたが世界でただ1人の空を飛べる人間だと思ってください。

しかし、そのことが分かったのはつい2日前で、すぐには飛べませんでした。踏み台の上から落ちたり窓から落ちたりしながら、おっかなびっくり飛べるようになったのです。我々には、物理学では解き明かせない未知の能力が潜んでいるという事がよく分かりました。まったく興味は尽きません。飛べることが分かったことは、人生におけるもっとも重要な出来事でしたが、さらに飛んでいる時に感じる充実感、快感は何にも代えられないものでした。夢の中で飛んだ時とは比べものにならない喜びでした。それを現す言葉も見つけれません！早く他の人にもその楽しさを教えてあげたいくらいです。

さて、今度もあなたは空を飛べる人間だと思ってください。ただし、今度は最近ではなく、昔からずっと飛べたのです。飛ぶには何の苦労も要りません。ただ、飛びたいと思えば飛べるのであり、飛ぶことに大きな感動は覚えなくなりました、確かにあなたは世界でただ1人の空を飛べる人間ですが、そのデモンストレーションにも飽きて来ました。特に、人々はまず「空を飛べるわけがないだろう」と疑ってかかるので、嫌になります。次第に「飛ぶ」能力を表に出さないようになりました。どうしても飛んで見せなければならぬ時は、少々気も重くなります。

ここで、あなたが両方の「空飛ぶ」デモンストレーションの観客だと思ってください。一体、どちらのデモンストレーションがあなたを興奮させたでしょうか？終わった時に抱く感情はどうでしょうか？

メンタリズムにおいては、我々はいかに「結果を開示して見せるか」に力を注ぐ傾向がありますが、実はこれは上記の「空飛ぶ人間」の話と通じるところがあるのです。観客にしてみれば、始めは「そんなこと

は出来ない」と思っていたのが出来る訳です。しかし、忘れてはならないことは、「空飛ぶこと」や「開示」だけがすべてではなく、デモンストレーションや演技の全体を観客は鑑賞しているという事です。

「空飛ぶ人」に会い、地上から飛び立つのを見、空を飛び回るのを見、降り立った人と会ってデモンストレーションが終わるのです。つまり、デモンストレーションが始まった瞬間から観客はその雰囲気を感じ取るのです。

最初の「空飛ぶ人」には、飛ぶところを見せたいという意欲にあふれ、たとえ、飛び立つのにぎこちなさがあっても、その真剣な態度に観客は「うまく飛べ！」と応援したくなります。うまく飛び終わった後には、彼の顔は輝いており、観客も笑顔でしょう。

一方、2人目の場合には、「マンネリ感」があって前向きの姿勢があまり感じられず、うまく飛ぶ姿を見せられても感動はそこそこです。空からスマートに降り立っても、彼の顔からは新鮮な喜びは見られません。観客も感心はするでしょうが、握手を求めたりはしないでしょ。

共に「飛ぶ」という同じ現象でありながら、デモンストレーションの前、最中、後での観客の印象は異なります。つまり、「飛ぶという現象」以外に観客の心に響くものがあるのです。

メンタリズムであれば、最後の「開示」にまで持って行く間のメンタリストの態度や演技に取り組む姿勢であり、まじめな前向きの姿勢が観客の共感と呼び、最後の「開示」をクライマックスとして客に受け入れさせるのです。「開示」に至るまでに観客の興味が削がれては、折角の「開示」も台無しです。

我々は、メンタリストとして日々スーパーヒーローの役を演じます。その役をどう作り上げるかは、観客をクライマックスとしての「開示」にまでリードするために重要なことです。魅力がないヒーローには誰も付いて来ないからです。その役作りのためには、自分に出来る事出来ないことをよく認識して、自分が気持ちよく観客に売り込めるキャラクターを作りましょう。無理して誰か過去の名人の真似をしても続きません。あなたの個性の良い面を前面に出しましょう。

自分の持つパワーに絶対の自信を持っているからこそ、デモンストレーションをするのであり、観客にも早く見せたくて仕方が無いのだ、といった雰囲気が出せたら最高です。例えば、Uri Geller が良い例で、彼は自分のパワーに絶対の自信をもっているかのように観客に接し、次々とそのパワーを披露して行ったのです（これはあくまで彼の演技構成の面についてであり、「倫理面」についてはまた別の意見もあります）。スプーンが曲がった時の、彼自身の興奮した様子を思い出してください。彼は、スプーン曲げを通してベールの向こうの別な世界を、観客に垣間見させたのです。普通であれば、誰がスプーンを曲げたいと思うのでしょうか？Geller はスプーンを曲げることで、自分が持つ超能力の存在を示し、その「開示」を最高の形で興奮の中で表現したのです。観客も彼の超能力者としての役作り、雰囲気作りに完全にハマったのです。「スプーンが曲がったこと」だけがすべてではなく、彼がステージに登場してその特異なキャラクターを観客に見せた時から、既に「スプーン曲げ」は始まっているのです。

次に、以下の2つのケースを見てください。どちらも始めに1人の女性客に、「子供の頃に最初に会った男友達の名前」を思い浮かべてもらいます。

#### （ケース1）

・メンタリスト：その名前に心を集中してください。強く集中してください・・・「T」という文字が見ますが、名前に「T」はありますか？ある？では引き続き集中してください・・・分かったような気がしま

すが、自信はありません。紙に書いておきます・・・さて、その人の名前は？」

- ・客：「Peter」です。
- ・メンタリスト：（書いた紙をひっくり返して見せ）合っていましたね。

### （ケース2）

・メンタリスト：これからやることには想像力が必要です。私を見て欲しいのですが、私とその友人だと思ってください・・・私の目を見て、彼の目だと思ってください・・・私の顔を見て、彼の顔だと思ってください。初めてその少年に会った時は、彼は何歳でしたか？

- ・客：8歳です。
- ・8歳ですか？では、彼のイメージは私よりも小さいということですね？髪の毛も私よりはありそうですが、でも私の姿の中に彼の姿を見るよう努力してください・・・では、心の中で彼の名前を言ってください。声に出さないでくださいね。心の中だけで言うのです。はい、言ってください！・・・え、本当ですか？もう一度行ってくれますか（メンタリストは思わず笑います）。

それは驚きです。その時から随分時間がたっているのに、私にはまだあなたの声の中に情熱が感じられます！あなたの心の声が聞こえました、「Peter」と。「Peter」で合っていますか？

- ・客：はい。
- ・メンタリスト：すごい！きっと、素晴らしい出会いだったのでしょうね。

以上の2つのケースのうち、どちらの「開示」の仕方がより劇的で面白かったでしょうか？また、客のリアクションはどちらが大きかったでしょうか？

私は2番目だと思うのですが、それが私が実際に使っているセリフだからというわけではありません（「WALK-AROUND」の環境や大学のキャンパスの演技などで、私はそのセリフを使っています）。客とのやりとりが、2番目の方が楽しく優れていると思います。一方、最初のケースは、マインドリーディングエフェクトの典型的なやり方であり、メンタリストの個性が感じられません。つまり、メンタリストが感情を少しでも表したのは、「合っていましたね」という時だけです。客の心から情報が得られても、そこに感動や成功の喜びなどがハッキリとは表明されません。決まりきった教科書的な進め方を感じてしまいます。メンタリストがどんな人物かは、ほとんど客には分かりません。これでは客はメンタリストに共感することも出来ません。

さらに言えば、確かに客に「その名前に心を集中してください」とは言っているものの、メンタリストがこれから何をするのか、客にはよく分かりません。かろうじてマインドリーディングをするのだろうとは推測されますが、最後まで明確には分かりません。せっきくのメンタリストの能力がうやむやになったままです。

2番目のケースではメンタリストは、たとえ短い会話の形であっても、自分の意思表明をしています。自分のしたいこと、客にして欲しいことをより具体的に明らかにしており、客も対応しやすくなっています。そしてメンタリストが、他の人とのメンタルコネクションを作り、使うのを楽しむ姿勢が会話の中からもじみ出ています。ケース1に比べて、ずっとメンタリストの個性が出ており、客にもメンタリストの人間性を感じてもらうことが容易になります。こうして、2人で協力して実験を成功という「開示」に持って行けることになります。

メンタリストが最後までよく分からない人間では、折角準備した「開示」の効果も100%発揮されませ

ん。メンタリズムにおける「開示」は、クライマックスとして重要な場面ですが、その瞬間だけで完璧になるものではないことを忘れないようにしましょう。クライマックスである「開示」はそのエフェクトの頂点であり、そこに至るまでの坂道があるのです。それを観客と協力して上っていくことで、頂上の素晴らしい景色が開けます。

## SCRABBLE MEMORIES(スクラブルの記憶)

私は自分のオープニングルーティンと、私の好きな目隠しをして行う「Q&A」ルーティンとをつなぐものを探していました。つまり、何人もの客の思念を受け取れる、あるいは心を読めるといった私の特殊な力を、それと強調することなく観客に感じさせたかったのです。そこで考えたのがこのエフェクトです。5人の客に参加してもらいますが、このエフェクトの終わりに、「皆さんはどうして私が見つかったのだらうと思うでしょう。私には皆さんの心を読んだり、皆さんの事すべてを知る力があるのでしょうか？では、それを次の実験で確かめてみてください」などと言って、「Q&A」に進みます。

(現象)

5人の客に、「SCRABBLE」の木札が一杯入ったバッグから、1枚ずつ木札を引いてもらいます。

(訳注：「SCRABBLE」はアルファベットを1文字ずつ書いた木札を組み合わせて、意味ある単語を作る速さを競ったりする有名なゲームです)

次に客に、引いた木札に書かれた文字がトップに来る単語を、それぞれ1つ考えてもらいます。そして、その単語に関係する過去の思い出を思ってもらいます。メンタリストは各人のその思い出を語って見せるのです。何も書いたりしない、純粋なマインドリーディングです。

—以下省略—

## Tossed Out Deck (トスアウトデッキ)

私は、「TOSSED OUT DECK」を演じた後、いつも多くの質問を受けます。「どんなトリックデッキを使っているのか」、「それぞれの客が思ったカードをどうやって知るのか」などなどです。しかし、実際には私は、David Hoy が彼の本「THE BOLD AND SUBTLE MIRACLES OF DOCTOR FAUST」で説明したやり方とさほど変わらないやり方をしています。ただ、いくつかのサトルティーを組み合わせ、演技構造の中に組み込んだだけです。

あまり自分で自分のことをほめることはしたくないので、他人の言葉を借りましょう。

2006年に、Luke Jermay がシカゴにレクチャーに来ました。彼の滞在中に、私は彼と地方大学のキャンパスでの演技に出向きました。その演技環境は、エンターテイナーが「NOONER」と呼ぶ、あまり好ましくないものでした。

「NOONER」と言うのは、大学の食堂やカフェテリアで昼過ぎに行う演技のことで、そこでは学生は食事をしたら出て行くし、授業と授業の合間にお茶を飲み、友人とだべり、といった雑然とした環境なのです。外部からはショーをやっているとは分からず、人々は食事やお茶に来るのです。以下は、Luke がその時の様子を後に本に書いたものです。

『彼は、「NOONER」というのはひどい演技環境だよと私の警告していましたが、確かにパフォーマンスに集中する学生はおらず、授業と授業の合間の食事やお茶を詩に来る者や友人とふざけている者などであふれています。

そこで演技することの恐怖を話しには聞いていましたが、あらためて納得しました。

ところがです、Chris（訳注：著者 Christopher のことです）は、そこにあふれていた連中を、今見たことの驚きで目を丸くした子供達に変えてしまったのです。特に、彼の巧みな演技の組み立てにより、部屋の4隅から次第に客の目を向けさせてきたのは特筆ものでした』

このように大げさにほめてくれたエフェクトが、「TOSSED OUT DECK」なのです。

典型的なやり方は、メンタリストがポケットからデッキを取り出して、ゴムバンドをかけたなら客席に投げ込みます。何人かの客がデッキを分けてカードを覗き見て覚えます。それらの客には立ってもらい、メンタリストはカードの名前を何枚か言って行きます。「もし、私があなたのカードの名前を言ったら、着席してください」と言います。

原案は素早く終わるものであり、その簡潔さとダイレクトさがエフェクトを強力なものにしています。ただし、原案のままでは、「NOONER」の環境では演じるのは難しいでしょう。騒音もあり、例え、ステージの中央に立って演じて、そばにいた数人が驚きますが、それだけです。

以下は、客から見た私のルーティンです。

#### ・第1段

部屋に入ったら、まずはこう言います：

「自分の心をいじられるのを、既に覚悟している人が皆さんの中にいます。私にはもう誰かは分かっています。なぜなら、私は事前に彼にプレイングカードを渡して、シャフルしておいてもらうよう頼んだからです。その方は、こちらのステージのそばに来てくれませんか？」

1人の男性がデッキを持って、ステージに近づきます。私は彼に事前にデッキをよくシャフルすると同時にすべて異なるカードであることをチェックしておいてもらいます。彼にそれらのことを確認したら、デッキを受け取りデッキのコーナーを弾いて行き、好きな所でストップをかけてもらいます。ストップがかかったら、そのカードを覗き見て覚えてもらいます。

「あなたには、私をしっかりと見つめてもらいます。あなたのカードについては何も言わないでください。私の目を見つめてもらうのですが、まったくのポーカーフェースを保ってください。部屋のこちら側の人は、ギャンブラーが相手の仕草など心理的なヒントを探るように、この男性のカードのヒントが見えないかをチェックしてみてください。

（男性客に向かい）あなたもご存じのようにカードには2つの色があります。赤と黒です。あなたのカードの色を思い浮かべながら、私の目を見つめてください」

私は、あたかも客から何らかのヒントを掴もうとするかのように客に近づき、「赤か、黒か、赤か、黒か・・・」と繰り返します。そして、男性客に言います；「自分のカードの色が言われると、人の瞳孔が広がると言

われており、私はあなたの目を見ているのです。

しかし、あなたはうまく瞳孔の拡大をコントロールしているようです。それでも、私が赤と言う度にあなたの視線がわずかに左へとずれるような気がします。あなたのカードは赤だと思うのですが、どうですか？「はい」か「いいえ」で答えてください」

客は「はい」と言います。

「やはりね。あなたは比較的分かり易い人のようです。次にカードの数値を考えて欲しいのですが、Aから7までのカードなら「ローカード」、8以上なら「ハイカード」としましょう。ではあなたのカードを心に思ってください。

何も言わないでください。ただ心の中で「ハイ」か「ロー」かを考えてください。「ハイ」か「ロー」か？

「ハイ」か「ロー」か？「ハイ」か「ロー」か？

と言って、また彼からヒントを得るべく、彼の顔を見つめます。

「それはハイカードだと思いますが、どうですか？」

「はい、そうです」(訳注：原文は「ローカード」となっていますが、それでは後記説明とは合いません)

「最後は印ですが、あなたは赤のカードと言いました。赤にはダイヤとハートがあります。また私の目を見て、ダイヤかハートか思ってください・・・「ダイヤ」か「ハ・・・」ああ、またもう分かりました。それはダイヤですね！」

今度はあまりに早く私が当てたので、客は笑い出します。

「うまくやってくれてよかったです」などと言います。

これで第1段は終わりますが、やり方の説明は後にします。ここでのポイントは、まず客をわざわざステージにまで上げないことです。カフェテリアのステージは大きくないので、客には他の人々の中に立っていてもらいます。客が床に立っていることで、周りの人も自分たちの一部として彼を無視できなくなります。私の進め方は真剣ですが気軽な感じであり、客の「ヒント」を探すかのように振る舞います。本当にその客特有のヒントが現れることも有るので、観客に説明します。無ければ、もっともらしいことを言います。観客もターゲットの客に注意を向けるようになるでしょう。いずれにせよ、第1段は「客寄せ」の段階と言えます。

## ・第2段

「これからさらに難しいことをやってみようと思います。これから私が指して番号を言った人は、こちらに来なくても良いので、その場で立ち上がってください。

例えば・・・ああ、そちらの緑のシャツを着た男性、私はあなたのボディランゲージが気に入りました。あなたは『このインチキくさいことは私には効かない』と思っていますね！あなたこそNO1にふさわしい人です。そこで立ち上がってください！」

私は「腕を組んでいる」とか、「椅子にふんぞり返っている」とか、いかにも挑戦的な態度の人を選ぶようにしています。NO2,NO3としてあと2人の客を立たせたら、私はデッキにゴムバンドをかけてNO1の客にトスします。

「そのカードを裏向きで持ってください。私が「はい」と言ったら、持っているカードの手前側をどこかで分けて開き、そのカードを覗き見て覚えてください。覚えたらカードは閉じてください」

セリフに合わせて、デッキを分けて開けるジェスチャーをしても良いでしょう。

NO1 が済んだら、NO2 へとデッキをトスしてもらい、次に NO3 へとトスしてもらいます。済んだら、私にトスしてもらいます。

3人の客に、両手を脇にたらし目を閉じてもらいます。

「覚えたカードを心の中でハッキリと思い描いてください。黒か赤か、ハイカードかローカードか、偶数か奇数か、ダイヤ、クラブ、ハート、スペードのどれかをはっきりと思い描いてください」

そう言いながら、私は彼らを注意深く観察します。

「皆さん、目を開けてください。

(観客に対し) 私が今観察していて分かったことを説明しましょう。

(NO1 に対し) 私が最初に「奇数」と言った時に、あなたの肩から力が抜けたような気がしました。わずかでしたが。でも2回目に「奇数」と言った時には両肩がはっきりと下がりました。あなたのカードは奇数のカードではないでしょうか？

「はい、そうです」

(右側の客に対し) あなたは、私が「奇数」と言った時に、体重を私のほうに移しましたね？あなたのカードもまた奇数のカードですね？」

「はい」

(左側の客に対し) あなたはとても読みにくい方です。自信はありませんが、私が「赤」と言った時に、体重を別な脚に移したような気がするのです。あなたのカードは「赤」ではありませんか？」

「はい」

そのままその客を見つめて、以下のセリフを続けて言います：

「では、印がダイヤかハートかを心に思い描いてください・・・ハートですね？」

「はい」

「絵札か字札かを心に思い描いてください・・・字札ですね？」

「はい」

「何も言わずに私の目を見てください。A、2、3、4、5・・・3、4、5・・・4、5・・・分かりました。5ですね！」

その客は、私の指摘が正しいので笑い始めます。

### ・第3段

「いよいよ、皆さんについて真実を語る時が来ました。

(ステージのそばにいる最初の客に対し) もし、私があなたのカードを正しく言い当てたら、合っていることを示すために、着席してください。

(観客に対し) 普通は、5人に3人くらい当たれば上出来と言われる実験なのです」

私は観客に向かって立ち、考えをまとめるかのように目を閉じます。ピークの形でカードを覚えた最初の客に対し)「ダイヤのQです」

目を開けたら、その客が席に戻って行くのを見て満足そうな顔をします。

そして、残りの3人の客に対して、続けて「ハートの3、ハートの5、スペードの9！」と言います。3人の客は全員椅子に座ります。

このルーティンはドラマチックな3段から成っていますが、第1段では、まず部屋全体の注意を引くこ

とを考えています。次に、最初の客はヒントを読み取るのが簡単すぎたので、もっと人数を増やしてチェレンジします。その時に部屋の分散した3か所の客を選んで、その周りの人達を巻き込んでいます。デッキも部屋の中を飛び回ります。第2段以降は演技のスピードを少し上げて、雑多な客達の注意と興味が散らないようにします。少なくとも、部屋の4か所は確実に演技に巻き込むことが出来る訳ですが、それにより部屋全体を巻き込むことを期待しています。部屋の離れた所に、4人の客の友人達が居る可能性は大いにあるのです。ただ、やることは同じことの繰り返しでもあるので、スピードアップして、またセリフにも変化をつけて、場の雰囲気がダレないようにしています。

(やり方)

—以下省略—

## Ten Card Mental Selection (10カードのメンタルセレクション)

私は長い間、「TOSSED OUT DECK」をオープナーに使ってきました。客のボディランゲージを読むというテーマが好きだったからです。しかし、もう少し派手なものはないかと考えた結果選んだのが、このエフェクトです。「TOSSED OUT DECK」と同じ構造ですが、もっと多くの人を巻き込めます。私は、MAGIC INC.から昔のAI Koranの資料を沢山手に入れましたが、それによると後年、彼は活動の場を広げるためにUKからアメリカに渡り、大学のショーを得意とするエージェントと契約を結びました。彼はROCKFORD大学などで活動を開始したのですが、残念ながらすぐに体調を崩してしまいました。実は私も同大学では演技するのですが、ここでかって私のヒーローの1人が演技していたかと思うと、思わず興奮してしまいます。

彼の演技内容の資料によれば、彼はよく「TEN-CARD MENTAL SELECTION」というエフェクトを演じていました。10人の客が思っているカードを当てようというのですが、現象が分かり易く、また多くの学生が参加できるという点で、大学での演技に向いたものでした。

Koranのルーティンは、Paul Foxの「MIRACLE GIMMICK」や、Peter Tappanの本「IMPOSTRESS PRINCESS」(1986)によって有名になった「MATRIX CARD EFFECT」のヴァリエーションでした。ただ、そのやり方は見かけほどスッキリしていなくて、Koranの場合もデッキのカードを読み上げて行く必要がありました。

私はそうした面倒な手順を省いて、また10人のカードを当てると同じ行為の最後を盛り上げる方法はないかと考えました。その答えの一部は、Tappanの本の中で、Ross Johnsonが提供していました。彼は「TOSSED OUT DECK」のやり方を、「MATRIX」の原理と組み合わせたのです。少数枚のパケットを5、6人の客に配り、そこからそれぞれの客にカードを選ばせて当てて行ったのです。当てると言うのは、「自分のカードの名前を聞いたら、客に座ってもらう」という事です。その賢いやり方を、後で私のやり方の説明の時に覚えてください。

ところで、メンタルマジックにカードを使うのはいかがなものか?という人たちがいますが、私はメン

タルカードエフェクトが大好きです。人々はカードゲームを通じてプレイングカードに慣れており、メンタルカードエフェクトに使っても、違和感はありません。カードゲームの名人が相手のボディールンゲージを読むことなども知られています。メンタリストが持っていると思われるいろいろな能力を発揮するのに都合の良い道具です。あとは、カードマジックにしまわれない、メンタリストのカードの使い方と腕次第です。

私の「TEN-CARD MENTAL SELECTION」は、以下のように展開します；

まず1人の客に立ってもらい、事前にデッキを預けて中身をチェックしてもらい、シャフルしてもらっていることを確認します。その客と他の9人の客にステージに上がってもらい、横一列に並んでもらいます。最初にデッキをシャフルした客に前に出てもらい、デッキから1枚のカードをピークして覚えてもらいます。そして、その客の発する言葉以外のヒントを読んで、メンタリストは彼のカードを当ててしまいます。その客には、自分の席に戻ってもらいます。

観客にも、ボディールンゲージを読む機会を与えようと言います。

残った9人の客に少数枚のパケットを配り、その中の1枚をそれぞれ思ってもらいます。パケットは列の端の人に渡して、床に置いてあったペーパーバッグの中に入れてもらいます。もうメンタリストがカードに触ることは出来ません。

9人に、両手を脇にたらしたら目を閉じるように言います。メンタリストはここで、様々なプレイングカードの特性を言います：「赤か黒か、絵札か字札か、ハートか、スペードか、クラブか、ダイヤか」などです。9人の客に目を開けさせたら、そのうちの1人に前に出てもらいます。

カードの特徴を言いながら、メンタリストはどこを観察すべきかを観客に言い、観客も同じ反応が分かったかと聞くと、多くの観客が手を上げるものです。そして、その客はメンタリストが正しく自分のカードを読み取ったことを認めます。その客には自分の席に帰ってもらいます。

メンタリストは、観客に言っていない秘訣がるのだと言います。

また1人の客に前に出てもらったら、前と同じように進めて行きますが、途中で、「実は私はこの方ばかりを見ている訳ではないのです。むしろ、他の方達の動きを観察しているのです。というのは、その人達は見られていると思わないので、心のガードを下げているからで分かり易いのです。例えば、・・・この方とこの方は同じような反応を示していました」と言います。

3人の客に前に出てもらったら、順次彼らのカードを当てて、席に戻ってもらいます。

これで5人の客が残りましたが、観客に「ここでもう1つの秘訣を教えよう」と言います。

「最後に残った人達は、反応を読むのが難しい人達だと思われていますが、実は最も分かり易い人達が残されているのです。私は、それらの反応を整理して既に把握済みなのです。ですから、彼らのカードはすぐに分かります」

と言ったら、メンタリストは5枚のカードの名前を続けて一気に言います。

「もし私があなたのカードを正しく推測していたなら、どうぞ席に戻ってください」

5人は全員戻るのです。

(やり方)

—以下省略—

## when opportunity knocks (チャンスが訪れた時)

(訳注：これは、これを見せるためにやるというものではなく、「INVISIBLE DECK」をやる時にたまたまある状況になった時にのみ行えるもので、「INVISIBLE DECK」の使い方の1つの変ったアイデアです)

メンタリズムではよく、客に選択させる時に「今なら気を変えても良いですよ」などと言う事がありますが、その時に気を変える前と後の両方の客の心を操れたら素晴らしいですよ、このエフェクトはそれを目指すものです。

私はよく大学でのショーや「WALK-AROUND」での演技をしますが、後者では特に終わったテーブルの学生が同じものを見たいとして、私について次のテーブルに来ることがあります。そういう連中をあしらうのにも、このエフェクトは使えます。

私は「ULTRA MENTAL DECK」、つまり「INVISIBLE DECK」ですが、そんな道具もよく使います。ただし、時として Don Alan のオリジナルのプレゼンテーションとは違うことをします。

デッキの1枚のカードを裏返したと言い、学生に赤か黒か、スーツは何かを言わせ、さらに数値を言わせます。ただし、数値については「気を変えて」他の数値にしても良い、と言います。

彼は気を変えて違う数値を言います。

「あなたはこうした選択を自分でやったと思っていますか？それとも私の影響力を感じたのでしょうか？」と言います。デッキを広げると、1枚のカードが裏向きになっています。と、ここまでは通常の展開ですが、ここから違う方向に進みます。

もしここで、私にくっついてきた同じ現象を見た前のテーブルの学生がいたら、「もし私がこの人が言ったカードを裏向きにしていたら、あなたはもう驚きませんか？でも、私がやっていることは、私がいかに人の心を操れるかということを示すことなのです。見てください、裏向きカードの隣のカードはこの人が最初に言ったカードなのです・・・そして、裏向きのカードが、気を変えた後のカードなのです」このエフェクトを初めて見る人はもちろん、繰り返し見た人はとても驚くでしょう。

—以下省略—

日本語説明書©2025 FTM: *Feather Touch Magic Inc.*

**販売: (有) フェザータッチ MAGIC**

**[www.FTMagic.JP](http://www.FTMagic.JP)**

 

メール: [FT@FTMagic.JP](mailto:FT@FTMagic.JP)

