13 ESCALONES DEL MENTALISMO

EL UÑIL

LECTURA DEL LAPIZ, DEL SONIDO, TACTIL Y MUSCULAR

MNEMOTECNIA Y SISTEMAS MENTALES

PREDICCIONES

VENDAS Y VISION DE RAYOS X

PAPELETAS

TEST DE LIBRO

TELEPATIA ENTRE DOS

EXPERIMENTOS MEDIUMISTICOS

JUEGOS DE CARTAS

PREGUNTA Y RESPUESTA

TRUCOS PUBLICITARIOS

CHARLA Y PRESENTACION





Corinda

PROLOGO DE ANTHONY BLAKE

13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

Prólogo por
Anthony Blake

Traducción por
Rafael Benatar

Ilustraciones por
Jon Tremaine y Eric Mason

Portada por
Gustavo Otero

Corrección y edición de textos por
Gabriela Goldadler

Ediciones Laura Avilés
Páginas

MAGIA
ESTUDIO
San Mateo, 17
Tel. 448 10 83
Fax 446 27 41
28004 MADRID

Esta obra está protegida por los derechos de la propiedad intelectual. Quedan reservados los derechos de traducción, reimpresión, uso de ilustraciones, radiodifusión, reproducción fotomecánica o de otro tipo y almacenamiento en equipos de tratamiento de datos, incluso en versiones reducidas o resumidas.

© Laura Avilés
Páginas
Silva, 13 3° A
28004 Madrid-España
Tel./Fax: (34) 915 411 611
www.librosdemagia.com
I.S.B.N.: 84-89749-00-0
Dep. Leg.: M-39424-97
Impreso en España. Primera edición 1997

Prefacio

LOS TRECE ESCALONES... DEL EDITOR

Primer Escalón	Conseguir los derechos de autor.
Segundo Escalón	Pagarlos.
Tercer Escalón	Regatear con Rafa el precio de la traducción.
Cuarto Escalón	Traducir-corregir, corregir-traducir durante más de seis meses.
Quinto Escalón	El prólogo de Anthony.
Sexto Escalón	Localizar al mismísimo Tony Corinda –alejado del mundo artístico desde hace años– y lograr que se interese y que apoye esta nueva edición de su obra.
Séptimo Escalón	La portada de Gustavo, poseedor de una argentinísima paciencia.
Octavo Escalón	Rehacer o mejorar cada ilustración y cada foto, para que tuviese un aspecto lo más limpio posible. Son de 1958.
Noveno Escalón	Transformar cuatrocientas páginas antiguas en una obra visualmente atractiva, más fácil de leer.
Décimo Escalón	Nueva pesquisa de posibles errores, a cargo del infatigable Luigi.
Undécimo Escalón	La imprenta... ¡Poned velas a todos los Santos!
Duodécimo Escalón	La publicidad, el mailing, la difusión mago a mago.
Decimotercer Escalón	Las ventas, el éxito rotundo, las reediciones...

Gracias a todos los excelentes colaboradores que han hecho su aporte durante estos trece escalones de arduo trabajo.

En estrictísimo orden alfabético:

Anthony Blake
Gabriela Goldadler
Gustavo Otero
Luis Delgado
Luis A. Iglesias
Marcelo Frydman
Rafael Benatar
Tony Corinda

El Editor

Prólogo

UN POCO DE HISTORIA

Suena el teléfono: *Aló, ¿Anthony?* La voz y el acento me resultaban familiares.

Verás, he adquirido los derechos de traducción al español del Corinda; me gustaría que hicieras el prólogo de la edición; creo que conoces bien el libro.

En los instantes siguientes, después de colgar el teléfono, tuve una sensación bastante difícil de describir. Era una mezcla de miedo... ¡Santo cielo! ¿Qué puedo decir del que es, probablemente, el más importante libro de mentalismo escrito en este siglo?.

Respeto: Para mí, es la biblia del mentalismo.

Terror: Es inmenso su contenido.

Amor: Si se puede amar a un objeto, yo amo este libro.

Aunque sea subjetivo, soy su amigo, y quizá también de su autor.

Y sobre todo un importantísimo Flash-back de mi historia personal más reciente.

En mis inicios, tuve el privilegio de conocer a todos y cada uno de los miembros de la primera y primitiva «Escuela Mágica de Madrid». Uno de los escolares –a quien quise y quiero fue «Juan Antón», el otro manco.

Cuando le conté mi intención de dedicarme al mentalismo, después de unos instantes de reflexión, me dijo: *Vamos.* Entramos en la primera sede de «Magia Estudio», en Marqués de Cubas (hoy es parte de un buen restaurante de especialidades mediterráneas), se fue a la trastienda y trajo consigo dos libros: uno de esos dos libros era éste.

Desde ese momento me ha acompañado cada año. Sí, como suena, me ha seguido enseñando desde hace dieciocho años, todos los años y cada año, y esto es lo realmente importante: me sigue enseñando algo nuevo.

Toda mi vida profesional pasó en un instante ante mis ojos...

Este es mi agradecimiento al editor por el encargo, admiración al autor, por la concisa pero monumental recopilación y ordenación, y respeto a la obra: es la biblia del mentalismo.

LA OBRA

Desde el Primer Escalón de esta obra, que en su edición inglesa original carece de prólogo, hay toneladas de información y de filosofía mentalista.

Recuerdo haber leído en mis inicios «el mentalismo es una especialidad de madurez». Hoy lo cambiaría por «el mentalismo es un arte de madurez».

Me reveló lo de «madurez», asociándolo incorrectamente con «vejez, años, ser mayor»... Años después comprendí que madurez no significa «años», sino reflexión y entendimiento.

Este es el más importante secreto que vas a sacar de su lectura.

Varios, bastantes, quizás hasta muchos de los efectos que vas a leer, hoy te parecerán impensables, imposibles, irrealizables; pero date tiempo: no has comprendido el efecto.

Porque no has reflexionado sobre el arte. Observa qué antecede y precede a ese efecto.

En cada Escalón encontrarás efectos que, con un poco de práctica y estudio, vas a poder realizar en poco tiempo. Pues bien, si el siguiente a ese que puedes hacer es de los «imposibles», déjalo para el año que viene y vete al siguiente Escalón.

Porque, además, este libro se puede leer como si fuera «Rayuela» (Julio Cortázar). Sí, es fascinante... El «Rayuela» del Mentalismo.

Son trece libros en uno; puedes empezar por la primera página y acabar por la última o, por el contrario, empezar por cualquier Escalón. Esta es, también, la fascinación que provoca el libro. No necesitas conocer nada de los capítulos anteriores para leer un sólo Escalón-libro.

Sugiero, sólo a modo de información y disfrute, la siguiente secuencia:

(1) - 6 - 5 - 4 - 7 - 9 - 8 - (1) - 3 - 2 - 11 - 10 - 13 - 12

(dependiendo de las ganas de ensayar que tengas)

Estúdialo con amor, y tendrás un amigo para toda la vida.

De alguna manera siento la alegría-tristeza de un niño cuando le dan la noticia de que su hermano mayor se va a casar.

Con esta edición en español siento que voy a compartir, con los no angloparlantes lectores, una parte muy profunda de mi intimidad.

Ojalá esto sirva para que definitivamente améis con pasión el maravilloso «Arte del Mentalismo».

Anthony Blake
Madrid, Agosto de 1997
con el paisaje de los jardines de La Alhambra

Sumario

Prefacio V

Prólogo VII

Sumario IX

Contenido X

Primer Escalón: El uñil 23

Segundo Escalón: Lectura del lápiz, del sonido, táctil y muscular 47

Tercer Escalón: Mnemotecnia y sistemas mentales 75

Cuarto Escalón: Predicciones 99

Quinto Escalón: Vendas y visión de rayos X 137

Sexto Escalón: Papeletas 167

Séptimo Escalón: Test de libro 199

Octavo Escalón: Telepatía entre dos 229

Noveno Escalón: Experimentos mediumísticos 267

Décimo Escalón: Juegos de cartas 295

Undécimo Escalón: Pregunta y respuesta 319

Duodécimo Escalón: Trucos publicitarios 343

Decimotercer Escalón: Charla y presentación 363

Glosario general 391

Contenido

Prefacio V
Prólogo VII
Sumario X

Primer Escalón **El Uñil**

Tipos 23
Diferentes tipos de uñiles 25
Uñil tipo Swami 25
Uñil tipo «C» 26
Uñil de banda 26
Uñil de sobreuña 27
Uñil adhesivo o Boon 27
Uñil de falso pulgar 27
A tener en cuenta con todos los uñiles 28
Técnica 28
Cómo usar el uñil 28
Cómo colocarte el uñil 28
Cómo manejar el uñil mientras está puesto 29
Sobre qué escribir: la tarjeta apropiada 29
Cómo sujetar la tarjeta antes, durante y después de escribir 30
La técnica de escribir 31
La manera de escribir y qué escribir 31
Técnicas especiales 32
Diferentes colores 32
El sobre con ventana 33
La impresión con papel carbón 33
Uñil de tinta 34
Preparación de la predicción 34
La uña 35
Otras maneras de sujetar la tarjeta 35
El lápiz visible 36
Modestia y mentalismo 37
Conclusión 37

Juegos 38
El espectador telépata 38
Primera variante: Cómo transmitir un nombre 38
Segunda variante: La fecha de una moneda 38
Efectos directos 38
Un juego de escenario 39
Elección del espectador al azar 39
Un juego de cartas 39
Vivos y muertos 40
Un juego rápido de cerca 40
Telepatía entre dos 40
Un efecto mediumístico 41
El tiempo y el espacio, un efecto informal 41
La carta en el vaso 42
La predicción de una semana antes 42
Otro recurso publicitario 43
Las siete sillas 43
Cualquier fecha del año 43
Uñil blanco 43
El detector de sexo 44
Predicción de titulares 44
Efectos temáticos 44
Un test de periódico de primera clase 44
La predicción del tablero de dardos 45
Cerillas o cigarrillos 45

Segundo Escalón Lectura del lápiz, de labios, del sonido, táctil y muscular

Lectura del lápiz 47
Lectura del lápiz 49
La técnica de leer el lápiz 50
Cuándo leer el lápiz 50
Condiciones favorables 50
Condiciones desfavorables 50
El lápiz adecuado 51
La tarjeta adecuada 52
La distancia del espectador 52
Comprobaciones de seguridad 52
Lectura del lápiz: números 53
Lectura del lápiz: palabras 53

Lectura del lápiz: posiciones ... 53
Sumario ... 54
Juegos con lectura del lápiz ... 54
Salidas ... 54
Extraña coincidencia ... 55
El total ... 55
El pago de la deuda ... 55
El uñil y el lápiz ... 55
Lectura de labios ... 56
Lectura de labios ... 56
Juegos con lectura de labios ... 56
La carta que nombren ... 56
Reconstrucción de la evidencia ... 57
El suspiro del Buda ... 58
Lectura del sonido ... 59
Lectura del sonido ... 59
Información escrita ... 59
Qué dibujos usar ... 60
Qué números usar ... 60
Acciones distintas de escribir ... 60
Juegos con lectura del sonido ... 61
Localización de una carta por golpecitos ... 61
Precognición paranormal ... 62
Un juego de bolsillo ... 62
Un juego de cartas redondo ... 63
Lectura táctil ... 63
Lectura táctil ... 63
Localización Sujan ... 63
Con una pizca de sal ... 64
Por casualidad (impromptu). Corinda ... 64
Cartas marcadas ... 66
Clasificación psíquica ... 66
Conciencia del color ... 68
Otra versión del juego de la princesa ... 68
Otra aplicación de la lectura táctil de un sobre ... 69
Lectura muscular ... 70
Lectura muscular ... 70
Formas avanzadas de lectura muscular ... 71
El contacto por cable de cobre ... 72
Acción con el objeto elegido tras su localización ... 72

Cuándo usar la lectura de contacto ... 73
La venda ... 73
Hellstromismo ... 73
El test de pizarra ... 74
Conclusión ... 74

Tercer Escalón Mnemotecnia y sistemas mentales

Introducción ... 75
Mnemotecnia y sistemas mentales ... 77
La asombrosa prueba de memoria ... 79
Aplicación del asombroso sistema de memoria ... 81
Nombrar los objetos ... 81
Cálculos rápidos: aritmética mental ... 82
Elevar al cuadrado ... 82
Raíces cuadradas ... 82
Elevar al cubo ... 83
Raíces cúbicas ... 83
El cuadrado mágico ... 83
La ruta del caballo ... 85
Trampas del ajedrez ... 86
Sistema infalible de ajedrez ... 86
Muchas partidas simultáneas ... 87
Problema de jaque mate en una ... 88
El día de la semana de cualquier fecha ... 89
Sumario del día para cualquier sistema de fechas ... 90
Más ejemplos ... 90
Presentación del efecto «Qué día cae cualquier fecha» ... 91
Ordenaciones de baraja sencillas ... 92
La baraja ordenada ... 92
Otros juegos con la ordenación de Ocho reyes ... 93
La ordenación de Si Stebbins ... 94
La ordenación Catorce/quince ... 94
La ordenación Par/impar ... 94
El código mnemónico numérico ... 95
Aplicación del código mnemónico numérico ... 96
Tómame la palabra ... 97
Memoria fotográfica ... 97

Cuarto Escalón Predicciones

Introducción 101
Predicciones 101
Técnica 102
El lápiz cargador. Corinda 102
El cuchillo cargador. Dr. Jaks 103
El cuchillo cargador. Sackville 105
El cuchillo cargador impromptu 105
El clasificador de bolsillo 105
El clasificador de papeletas 108
El clasificador del paquete de cigarrillos 109
El clasificador corporal. Corinda 110
El uñil 111
El cambio y el forzaje 111
El cambio de papelillo de Scarne 111
Cambio de baraja 112
Cambio de sobres a manos vacías 112
El forzaje 113
El cofre de predicción 113
Trucajes con sobres 114
El sobre con papel carbón 114
Sobres dentro de sobres 114
Compinches 114
Sumario técnico 115
Predicciones de escenario 117
Un millón a una 116
Cuadruplicación 118
De Profundis 120
El test del millón 121
Astronómico 123
El juego de los cuatro ases para el mentalista 124
Novedosa adaptación de «la carta en el globo» 126
La función PSI 127
Predicciones de salón 127
Predicciones de salón 127
Predicciones con uñil del Primer Escalón 128
Mente sobre materia 128
Mi palabra 128
La tercera elección 129
La rutina de lotería 131

La profecía 132
El comodín informativo 133
Predicción de doble impacto 133
El misterio de la caja de cerillas 133
El misterio del cofre 134
La X marca el lugar 135
Muy adecuado 135

Quinto Escalón Vendas y visión de rayos x

Tipos 139
Venda no trucada 139
Venda con el pliego invertido 140
Venda de fieltro trucada 141
Vendaje con pañuelo doblado 141
Vendaje con bolsa 142
Vendaje con sábana 143
El cubo 143
Algodón, masa, plastilina, monedas y otros 143
Sumario 144
Técnica 144
El vistazo hacia abajo 144
El sistema de uno por delante 145
La venda magnética 145
La baraja ordenada 146
Cartas marcadas 146
La baraja asimétrica. Annemann 147
Espejos 148
Reflectores 148
Efectos automáticos 149
Observación previa 149
Sistemas de memoria 150
Charla y movimiento 150
Juegos 152
Visión sin vista. Rutina completa con ojos vendados 152
Investigación psíquica versus mentalismo 154
Obra maestra mental. Fogel 156
Visión de rayos X. Corinda 157
Una joya del mentalismo. Corinda 158
La pesadilla del camarero 158

Conducir con venda 158
La caja de dinero. Corinda 159
Evidencia. Corinda 162
La carta apuñalada. Hans Trixer 163
Tres en raya con los ojos vendados 164
El test de la pizarra 164
Las tres cartas. Corinda 165

Sexto Escalón Papeletas

Introducción 169
Reglas simples para el manejo de las papeletas 170
Variante del centro roto. Corinda 170
Variante del centro roto. Punx - Mier 174
El centro roto a una mano 175
Variante al revés del centro roto. Corinda 176
Centro roto: Preparación de la papeleta 177
Centro roto: Lectura de la papeleta 178
Cambio de papeletas a manos vacías 178
Cambio de papeletas a manos vacías. Corinda 179
Cambio de papeletas lanzando al regazo 180
Cambio de papeleta: Método del clip magnético 181
Cambio de papeletas: Tiraje. Corinda 181
Cambio de papeleta con la caja de cerillas. W. Dexter 182
Cambio de papeletas estrella. Eric Mason 184
Cambio de papeletas eclipse. John Henley 184
Marcaje de papeletas 187
Atriles para papeletas 187
La bola de cristal 188
Referencias a la técnica de Papeletas en otros Escalones 188
Juegos 188
El relicario de cristal. Dr. Jaks 188
Tres preguntitas. Corinda 190
Es un disco. Corinda 192
Presentación de «Vivos y muertos». Corinda 192
Las grandes mentes piensan igual. Punx 193
Las llamas de Zor 194
Rutina de carta y papeleta. Corinda - Fogel 195
Inexplicable. Al Koran 196

Séptimo Escalón Test de libro

Zarkamorta II. Ceremonia de reencarnación 201
Un engaño clásico. Test de revista 206
Test de libro impromptu simplificado 207
Lección de mentalismo 208
El crucigrama 210
Revelación novedosa de una palabra 210
Test de guía telefónica 211
Mentalismo ultramoderno 213
El libro clip. Vivian St. John 215
El eslabón perdido 216
Sumario 217
Entrevista con Fogel 219

Octavo Escalón Telepatía entre dos

Introducción 231
Telepatía entre dos 231
Sistemas mayores **232**
El número de códigos verbales 232
Telepatía para dos. Walford Taylor 234
Introducción 234
Sección 1: Código numérico básico (fechas, etc.) 234
Sección 2: Monedas 237
Sección 3: Colores 238
Sección 4: Materiales 238
Sección 5: Código alfabético 239
Sección 6: Objetos 240
Sección 7: Lista definitiva de objetos 241
Sección 8: Cartas 242
Sección 9: Países 243
Sección 10: Nombres 244
Conclusión 245
Apéndice 246
Microequipo de radio 247
Unidad de transmisión eléctrica para dos personas: Código 249
Transmisor de luz mejorado 249
Cómo codificar con el transmisor de luz 252
Sumario del transmisor de luz 253

Códigos diversos para rutinas completas 253
Unidad de pulso controlada por radio 253
Señales físicas 254
Lectura del sonido 254
Conclusión de sistemas mayores 254
Sistemas menores 255
Sistemas menores 255
Lista preestablecida de objetos o números 255
Cartas en un orden preestablecido 255
Códigos de tiempo 256
Códigos posicionales 256
Códigos de gráficos o tablas 257
Indicador de elástico blanco 257
Conclusión de sistemas menores 258
Rutinas 259
La dama lee la mente 259
Humo en tus ojos 259
Todo en orden 260
Sugerencia de lista preordenada para salón 261
Referencias a efectos de Telepatía entre dos en otros Escalones 262
Femenintalismo misdireccional 262
El código del reloj 263
La tercera persona 264
Telepatía musical 265
Conclusión de Telepatía entre dos 266

Noveno Escalón Experimentos mediumísticos

Técnica 269
Experimentos mediumísticos 269
Charla mediumística 270
Cómo establecer la «atmósfera» en la sala espiritista 271
El médium de escenario 271
Referencias a Experimentos mediumísticos en otros Escalones 272
Bibliografía 272
Fenómenos físicos 274
Escritura espiritista 274
Experimentos escalofriantes en la oscuridad 275
Símbolos astrales 275
La mano espiritista 275

Esqueletos de cartón 275
Bolas de fuego 275
Ello 275
Ectoplasma 276
Transposiciones 276
Luces espiritistas 277
La mano helada 277
El mensaje en el aire 277
Las velas espiritistas. Corinda 277
El escape del chaleco 278
La cabina espiritista de escenario 280
Las cartas telequinéticas. Punx 281
Levantamiento de mesa. Palladino 283
Levantamiento de mesa con ganchos en los brazos 284
Levantamiento de mesa con ganchos en la cintura 284
La bola encantada 285
El guía espiritual 285
La mano muerta escribe 286
El paseo del fantasma. Corinda 287
Moldes espiritistas 288
Fenómenos mentales 289
Espiritismo telefónico 289
El gag «Si-No» con pizarra 290
Experiencia criptopsíquica 291
La Ouija 291
Escritura espiritista en pizarra 292
Enciende una luz. Punx 292

Décimo Escalón Juegos de cartas

Juegos de cartas 297
Memoria fotográfica. Hans Trixer 298
Increíble test de pizarra. Corinda 299
El test del millón de dólares. J.G. Reed 301
El juego de cartas del cumpleaños. Jack Avis 302
Test E.S.P. J.G. Reed 303
El trío. Sidney Lawrence 303
Dos mentes, un sólo pensamiento 303
Ante sus propios ojos 304
Localización Gamma 304

Intercambio de cartas. Terry Guyatt 304
Coincidencia ciega. Michael Mence 306
Juego de cartas mental. Terry Guyatt 306
Haga usted como yo. Terry Guyatt 307
Otra vez juntos. Corinda 308
Teleprognos. Corvelo (Holanda) 309
La predicción de la carta roja 311
A través del vacío. Paul Marcus 313
De espaldas 315
Coincimental. Dr. Thornton 315
Referencias a Juegos de cartas en otros Escalones 316

Undécimo Escalón Pregunta y respuesta

Introducción al manejo de preguntas conocidas 321
Pregunta y respuesta 321
Manejo de preguntas conocidas 325
Cómo obtener información 325
Referencias a Pregunta y respuesta en otros Escalones 325
Alcohol y productos químicos 325
Luz 326
Sobre con ventana 326
Libreta de notas 326
Ficha bibliográfica 327
Compinches y aliados 327
Cambio de sobres 328
Infiltración de sobres y papeletas 328
Cómo suministrar información 328
Maneras de suministrar información secretamente 329
Rodillos de mano, faro-box, slip-box 329
La pizarra a lápiz 329
La uña del pulgar 329
Boquilla 329
Rodillo en el micrófono 329
Cara de reloj 330
El puño de la manga 330
En una tarjeta de visita 330
En una tarjeta grande o pizarra 330
Escribiendo en un vaso 330
Selección de preguntas a formular 330

Respuestas a preguntas conocidas 331
Respuestas desde el escenario 332
Sumario. Lecturas privadas 335
Sumario. Lecturas de escenario 335
Tabla de probabilidades 336
Manejo de preguntas desconocidas 336
Manejo de preguntas desconocidas 336
Objetivos de la lectura en frío 337
Observación 337
Uso de la voz 338
Atar cabos 339
Ser todo oídos y no olvidar un dato importante 339
Desviar la atención hablando 339
Importancia del timing 339
Conclusión 339

Duodécimo Escalón Trucos publicitarios

Primera parte 345
Trucos publicitarios 345
La ley de la oferta y la demanda 346
Cómo crear la demanda 347
La marca personal 348
Promoción 349
Tarjetas de visita 349
El brochure 350
Fotos 351
Papel con membrete 352
Campaña publicitaria 352
Segunda parte 353
Demostraciones publicitarias 353
Estrategias e ideas publicitarias 354
Predicción por radio 354
El truco del anuncio en la columna de personales 355
Predicción en carta certificada 355
La bala atrapada entre los dientes. Fogel 355
La promoción personal de Hafler 356
El gimmick de la tarjeta de visita 358
La casa encantada 358
El desafío de la sesión de espiritismo 359

Predicciones de titulares 360
La lectura muscular glorificada 360
Lápices publicitarios 361
Conducir y caminar con los ojos vendados 361
Sumario 362

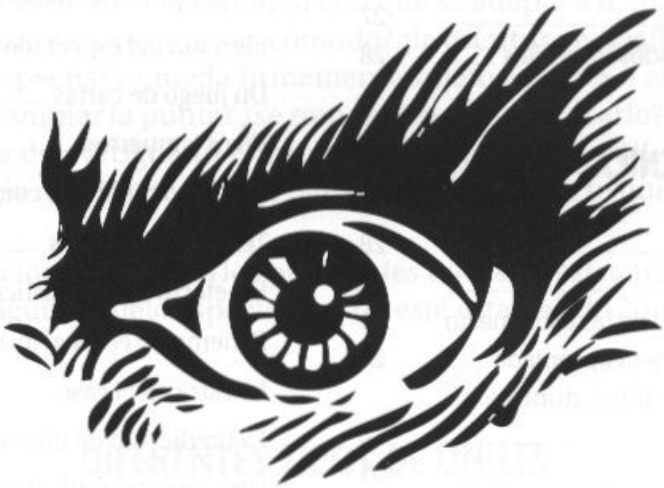
Decimotercer Escalón Charla y presentación

Charla y presentación 365
Lo esencial para una buena actuación 366
Aspecto personal 366
Comportamiento y manera de hablar 367
Charla 368
Buen material 371
Manejo 375
Timing 376
Misdirection 378
Coordinación 381
Entrevista con Claude Chandler: El actor 382

Glosario

..... 391

1 EL UÑIL



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

TIPOS

Diferentes tipos de uñiles 25
Uñil tipo Swami 25
Uñil tipo «C» 26
Uñil de banda 26
Uñil de sobreuña 27
Uñil adhesivo o Boon 27
Uñil de falso pulgar 27
A tener en cuenta con todos los uñiles 28

TÉCNICA

Cómo usar el uñil 28
Cómo colocarte el uñil 28
Cómo manejar el uñil mientras está puesto 29
Sobre qué escribir: la tarjeta apropiada 29
Cómo sujetar la tarjeta antes, durante y después de escribir 30
La técnica de escribir 31
La manera de escribir y qué escribir 31
Técnicas especiales 32
Diferentes colores 32
El sobre con ventana 33
La impresión con papel carbón 33
Uñil de tinta 34
Preparación de la predicción 34
La uña 35
Otras maneras de sujetar la tarjeta 35
El lápiz visible 36
Modestia y mentalismo 37
Conclusión 37

JUEGOS

El espectador telépata 38
Primera variante: Cómo transmitir un nombre 38
Segunda variante: La fecha de una moneda 38
Efectos directos 38
Un juego de escenario 39
Elección del espectador al azar 39
Un juego de cartas 39
Vivos y muertos 40
Un juego rápido de cerca 40
Telepatía entre dos 40
Un efecto mediumístico 41
El tiempo y el espacio, un efecto informal .. 41
La carta en el vaso 42
La predicción de una semana antes 42
Otro recurso publicitario 43
Las siete sillas 43
Cualquier fecha del año 43
Uñil blanco 43
El detector de sexo 44
Predicción de titulares 44
Efectos temáticos 44
Un test de periódico de primera clase 44
La predicción del tablero de dardos 45
Cerillas o cigarrillos 45

EL UÑIL

Denominaremos uñiles a todos aquellos artefactos destinados a escribir secretamente ante el público, por ser el término genérico más común en español, aún cuando algunos de ellos no se coloquen en la uña [N. del T.]. Al considerar el uso del uñil, lo más importante es descubrir qué tipo te resulta mejor. Tendrás que examinar cada modelo y ponerlo a prueba según el uso que le pienses dar. Determina la utilidad de cada uno de acuerdo a la facilidad con que se adapte a ti, que será el factor decisivo. Luego ocúpate de otros aspectos; ¿es cómodo? ¿la escritura es legible? ¿se puede poner y quitar sin levantar sospechas? ¿queda firmemente sujeto a la uña o en la posición correspondiente? ¿se puede cambiar la punta? ¿se romperá la punta al usarlo? y más cosas. La única manera satisfactoria de averiguarlo es probando cada tipo de uñil. Lo que cuesta comprar uno de cada modelo al principio, no es nada comparado con lo que ahorrarás a cambio de tus esfuerzos.

Veamos a continuación, cuáles son los principales uñiles en existencia. Si omitimos alguno, seguramente será algún modelo especial que no esté establecido como estándar.

DIFERENTES TIPOS DE UÑILES

UÑIL TIPO SWAMI

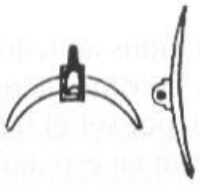


Este modelo fue uno de los primeros en aparecer y se le conoce como «el» uñil, porque es el que emplean la mayoría de los swamis y mediums. En general los mediums usan el uñil más que los magos; de hecho, era bastante frecuente que el uñil fuera el único accesorio empleado para obtener substanciales ingresos como médium. Slade, el famoso médium fraudulento, trabajaba con la «escritura espiritista» producida con tiza, cambio de papeletas y el uñil. Algunos ejemplos de su técnica, son clásicos del mentalismo.

El Swami es el artefacto más pequeño capaz de sujetar una punta de lápiz. Se suele colocar en la uña del pulgar, y otras veces en la del índice. Es un cuadrado de metal diminuto que lleva la punta de lápiz sujeta en un tubo.

La gran ventaja sobre los otros modelos es su tamaño: es el más pequeño y el menos visible de los uñiles pero, desafortunadamente, tiene también una gran desventaja: puede salirse con cierta facilidad de la uña y caerse accidentalmente. Además, la ausencia de «aletas» (ver modelos siguientes) le resta estabilidad al escribir. Si tienes una uña lo bastante larga en la que fijarlo, este uñil te resultará muy práctico. Las minas pueden cambiarse una vez gastadas.

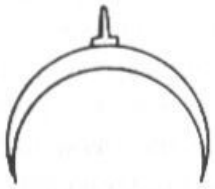
UÑIL TIPO «C»



También llamado, más comúnmente, «el uñil bajo la uña», su nombre no es del todo correcto, puesto que la mina se encaja en el cargador que se fija al pulgar. Parte del cargador se introduce bajo la uña, pero la mina queda encima. Entonces, el término debería aplicarse sólo a aquellos uñiles que proyectan la mina realmente bajo la uña. Hemos preferido llamarlo «C» debido a su forma. También se le conoce como el «uñil con alas en Delta» porque recuerda a un ala delta, ¡aunque no tan grande...!

Es, probablemente, el más utilizado de los uñiles. Es fiable, queda sujeto gracias a las dos aletas que se proyectan a partir del cargador central y que, como van introducidas bajo la uña, sujetan firmemente la mina. Las aletas constituyen una mejora significativa respecto a los modelos anteriores, ya que distribuyen la presión a lo largo de un área mayor de la uña y evitan innecesarios movimientos de la mina. La mayoría de los uñiles tipo «C» están diseñados para admitir recambios de la mina. Los mejores están hechos de algún metal cuya flexibilidad permite adaptarlos con exactitud a la forma de la uña. Deben ser de color carne o de un metal opaco, no porque los pueda ver el público, sino porque te hace sentir más cómodo. Los uñiles tipo «C» se fabrican en diferentes tamaños para ser adaptados a uñas cortas o largas. También vienen con minas de distintos grados de rigidez y grosor. La fabricación de las minas es lo que genera mayores problemas con este tipo de uñil.

UÑIL DE BANDA



Como respuesta a la pregunta: *¿Usas uñil?*, me han contestado a menudo: *No puedo: tengo las uñas muy cortas.* Resulta un tanto sorprendente que muchos magos ignoren que no todos los uñiles se colocan en la uña. El uñil de banda es un ejemplo. Se trata de una banda de un metal flexible, que se fija a la base del pulgar u otro dedo. La banda contiene un pequeño tubo en el cual va encajada la mina. En este tipo de uñil, si no se toman las debidas precauciones, las minas pueden romperse al escribir. Si eres experto, esto no será un problema.

Es mucho más grande que los modelos antes mencionados pero, siendo de color carne –como tiene que ser– no será más visible que un falso pulgar. Y tiene una ventaja respecto al resto de la familia: gracias a la disposición de la banda, se puede colocar en las más diversas posiciones en el pulgar o en los otros dedos, lo cual puede ser de gran utilidad, como veremos. Este tipo de uñil se puede fijar en uno de los dedos de los pies, para escribir en una tarjeta dentro del

zapato. Permite lograr efectos increíbles que, por gracioso que parezca, son bastante fáciles y prácticos. Los uñiles de banda tienen raras veces la facilidad de recambio de mina y, ya que tocamos el tema, recuerda: nunca uses un uñil en el que la mina está simplemente pegada a la banda. Examínalo y asegúrate de que la mina va montada en un tubo que atraviesa la banda que lo sujeta firmemente.

UÑIL DE SOBREUÑA



Este modelo, aunque poco conocido, existe desde hace más de veinte años. En realidad, es como el tipo «C», pero con una abrazadera que le da algo más de estabilidad respecto a la uña.

Se coloca sólo en la uña del pulgar y es muy firme, gracias a que tiene tres aletas como soportes.

Dos de ellas van bajo la uña y la otra sobresale por encima. Tiene la pequeña desventaja de que no se puede poner ni quitar sin un esfuerzo considerable. Las minas se pueden recambiar.

UÑIL ADHESIVO O BOON



Este uñil, inventado por mi buen amigo Eric Mason y comercializado con el nombre «Boon», es una innovación en la familia de los Swamis. Es un pequeño disco con la mina montada perpendicularmente en el centro. Por el otro lado lleva un adhesivo duradero y reutilizable, que se pega al pulgar u otro dedo.

Aunque la idea de pegar la mina al dedo ya existía, hasta las investigaciones de Mason no había una manera efectiva de sujetarla. El Boon es práctico, tanto por su tamaño como por su funcionamiento. Se mantiene pegado al dedo gracias a la continua presión que sobre él se ejerce al escribir. De hecho, la firmeza aumenta a medida que se escribe. Es muy fácil de quitar y no hay límites en cuanto a dónde pegarlo. En general, se emplea en la yema del pulgar; la preparación para colocarlo consiste en humedecerla rápidamente. No es tan complicado como podría suponerse. Para su uso normal, no es necesario que sea de color carne. Aunque las minas se pueden cambiar, su bajo costo permite prescindir de esa tarea.

UÑIL DE FALSO PULGAR



Como mago, estarás familiarizado con el falso pulgar y probablemente con la posibilidad de emplearlo como uñil. Se trata, en realidad, de un falso pulgar normal, con la mina montada en la punta. Un falso pulgar bien ajustado permite, evidentemente, un mayor control y las únicas desventajas de este método son una movilidad algo reducida y la ausencia de la sensibilidad que se tiene cuando se escribe directamente con el pulgar.

Por otra parte, se puede poner y quitar con rapidez. La verdad es que el uñil de falso pulgar está considerado más una curiosidad que otra cosa, aunque está mencionado en PRACTICAL MENTAL EFFECTS, de Annemann.

A TENER EN CUENTA CON TODOS LOS UÑILES

- Examina detenidamente la construcción de cualquier uñil que vayas a usar. Cuando haya un tubo para sujetar la mina, asegúrate de que esté bien fijado a la banda.
- Asegúrate de que la mina no sea demasiado larga –porque podría romperse– y que esté bien fijada al tubo. Pégala con un pegamento fuerte si es necesario.
- La mina no tiene que pasar a través del tubo; si penetra en él al escribir, es inútil. Encaja bien la mina en el tubo y fíjala con pegamento.

TÉCNICA

CÓMO USAR EL UÑIL

Una vez que hayas estudiado la familia de los uñiles y decidido cuál te va mejor, el trabajo comienza. Antes de caer en la tentación de presentar a tus amigos una nueva gama de milagros, familiarízate a fondo con tu instrumento de trabajo. Comienza por olvidarte de los efectos y concéntrate en las cosas más importantes:

CÓMO COLOCARTE EL UÑIL

Si no te lo puedes poner ¡no lo puedes usar! Ocúpate primero de dónde llevarlo oculto, listo para su uso. Si lo vas a emplear en tu primer juego, lo ideal es llevarlo puesto al comenzar. Así estarás seguro de que está bien colocado. Si no es ese el caso, habrás de robarlo –mágicamente hablando– justo antes de usarlo, aunque en muchos casos podrás llevarlo puesto durante toda la actuación. No importa dónde lo lleves, siempre que puedas obtenerlo sin atraer la atención y sin que se pierda. Cabe mencionar que el llevar un uñil de repuesto te dará confianza, puesto que pueden ocurrir accidentes. Yo siempre he llevado dos, aunque no he tenido ocasión de utilizar el de repuesto; sin embargo, algún día estaré contento de haberlo hecho: ¡es una predicción!

La comunidad mágica, contando con vendedores que tienen como único fin conducirte al éxito, tiene a tu disposición los llamados cargadores. Un cargador de uñil puede ser cualquier cosa que lo mantenga oculto sin despertar sospechas y que al mismo tiempo lo ponga a tu alcance cuando lo necesites. Por lo general se utiliza un lápiz. El uñil se inserta en una ranura convenientemente diseñada para tal fin. Eric Mason nos ha presentado dos cargadores para el Boon. El primero es una pequeña libreta que se sujeta para escribir las predicciones, y el segundo, un cargador magnético incorporado a un lápiz. Ambos son buenos para el Boon, pero ninguno de ellos es adaptable a los otros tipos de uñiles. También se pueden construir cargadores con anillos, bolígrafos (cuando se utiliza un uñil especial que escribe con tinta), o una goma de borrar. Estas aplicaciones no son esenciales, pero casi todas ofrecen una ventaja: que puedes mirar al ponerte el uñil, mientras que si llevas el uñil en el bolsillo tendrás que valerte únicamente del tacto.

Aparte de los cargadores, no te equivocarás llevando el uñil en el bolsillo. El bolsillo del chaleco resulta muy conveniente, pues es bastante natural introducir ambos pulgares en los bolsillos (uno en cada uno, claro está). Personalmente lo llevo en el bolsillo del pantalón y no llevo nada más allí. Otros lugares propuestos pueden parecer ingeniosos pero casi nunca son prácticos. La solapa de la chaqueta suena bien porque ¿quién va a pensar que llevas un uñil en la solapa? pero si a eso vamos... ¿quién diablos va a pensar que llevas un uñil? No te engañes: a la larga, lo más sencillo es lo mejor. Si no te resulta conveniente utilizar los bolsillos, ponlo en una silla o mesa y tómalo cuando lo necesites.

Una última sugerencia que no he probado debidamente, aunque creo puede servir: llevarlo en la correa del reloj y colocártelo al mirar la hora o al darle cuerda. Es totalmente natural, como debe ser.

Habiendo dicho todo esto, lo que realmente importa es que te lo coloques sin levantar sospechas. He visto a muchos magos, sin embargo, que durante el proceso de ponerse y quitarse el uñil, parece que se estuvieran haciendo la manicura. Te puedes permitir una mirada al ponértelo, para asegurar que todo está en su sitio, pero no al quitártelo, pues sabes perfectamente dónde está el pulgar. Annemann tenía una sugerencia al respecto y yo otra. Él se pasaba la mano por el pelo y lo dejaba allí. Yo me lo he dejado en la boca, arrancándolo con los dientes al asumir la típica postura de «déjame pensar». Más tarde puedes toser y dejarlo caer a la mano derecha. Recuerda que los uñiles no deben tragarse. ¡Bien! Ya sabes ponértelo y quitártelo. Hablemos ahora de tu comportamiento mientras lo llevas puesto.

CÓMO MANEJAR EL UÑIL MIENTRAS ESTÁ PUESTO

El mejor modo de manejar el uñil, es olvidarte por completo de su existencia hasta el momento de usarlo. Analiza los factores que influyen a tu favor:

- Nadie sabe que llevas algo adherido al pulgar.
- Es pequeño, de color carne y apenas se ve.
- El público desconoce lo que harás hasta que lo has hecho, con contadas excepciones.
- Estás actuando y desviando la atención de las manos.

Una vez adquirido el arte de ignorar el uñil, podrás ocuparte de los detalles más sutiles de su manejo.

Supongamos, por ahora, que tienes que escribir un número en una tarjeta. Para lograr esta simple tarea, debes tener todo a punto. La tarjeta deberá ser del grosor apropiado –esto es muy importante– y de un cierto tamaño, lo cual es también de una relevancia considerable. Además, la tarjeta se sujetará de una cierta manera mientras escribes y, finalmente, el público no deberá sospechar que has escrito algo ante sus narices. Si aspiras a progresar hacia la perfección, ten en cuenta cada uno de estos detalles, como si se tratase de una operación fundamental.

SOBRE QUÉ ESCRIBIR: LA TARJETA APROPIADA

Con un uñil –y mucho esfuerzo y riesgo– se puede escribir sobre cualquier cosa. Con poco esfuerzo, también lo puedes hacer bien y sin riesgos. Lo mejor es emplear una tarjeta de visita

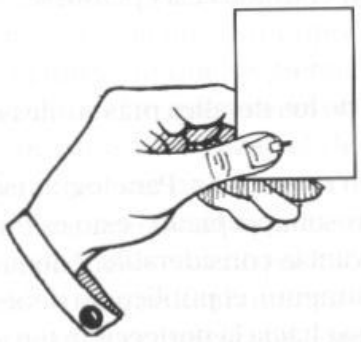
blanca normal, más bien rígida. No será menor de 8 x 6 cm. El grosor de la tarjeta debe ser tal que te permita escribir sin apoyar sobre otro objeto, pues esto supondría sujetar un objeto más al mismo tiempo en la mano. El tamaño recomendado cubre convenientemente el pulgar durante la acción de escribir y, al mismo tiempo, es fácil de sujetar en la posición correcta. Ten en cuenta que habrá excepciones. Si usas un uñil de aquellos que transmiten la escritura a través de un papel carbón que está dentro de un sobre, la tarjeta gruesa estará fuera de lugar.

En cualquier caso es recomendable elegir una técnica y quedarse con ella. Sugiero emplear una tarjeta blanca rígida del tamaño mencionado y usar siempre el mismo tipo. En una buena papelería o imprenta podrás comprar tarjetas de visita ya cortadas sin imprimir, aunque tampoco estaría nada mal utilizar tu propia tarjeta de visita –por el lado no impreso– lo que además constituye un buen instrumento publicitario. Pero ten siempre a mano algunas tarjetas blancas, pues a veces necesitarás ambas caras.

CÓMO SUJETAR LA TARJETA ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE ESCRIBIR

Empezaremos por la conclusión: La mejor manera de sujetar la tarjeta es con naturalidad. Por trivial que te suene, a menos que te entrenes te costará lograrlo. Se suele desarrollar un defecto por no poder olvidar que, en un momento determinado, se tendrá la tarjeta en una cierta posición y se escribirá sobre ella. Para ser natural es preciso que te olvides de la tarjeta –igual que con el uñil– hasta el instante vital de usarla. Lo más sencillo es ensayar con un espejo, sin el uñil: simplemente practica sujetar la tarjeta, hacer un gesto, pasarla de una mano a otra, y decide qué acciones resultan naturales y cuáles no. Veamos la construcción de un efecto como ejemplo.

Un efecto mental para comenzar un espectáculo: Me coloco en el centro del escenario, mirando hacia el público y señalo con la mano derecha (con el uñil en el pulgar) hacia una persona que se encuentre a mi derecha. Llevo la tarjeta sujeta entre el pulgar y las puntas de los otros dedos de la mano izquierda, teniéndola a la vista, pero sin flamearla como una bandera. Señalo a una persona y digo, dramáticamente:



¡Usted, caballero! ¿Puede, por favor, ponerse de pie por un instante?... Gracias. (Se pone de pie). *Señale, por favor, a otra persona del público, donde quiera.* Al pronunciar esas últimas palabras, pasa la tarjeta a la mano derecha sin mirar y haz un gesto con la mano izquierda hacia al público de la izquierda. *¡Muchas gracias, señor! Señora: el caballero la ha señalado a usted –ha podido elegir cualquier otra persona, pero por alguna razón desconocida la ha elegido a usted–. Lo único que le voy a pedir es que diga, en voz alta, el primer número que venga a su mente: ¡Ahora!* Al pronunciar las últimas palabras, lleva la tarjeta a la posición de escribir en la mano derecha, que es la que muestra la figura. La señora dice el número y tú replicas: *Un poco más fuerte, por favor.*

Y en el tiempo que lleva pronunciar esa frase, escribes el número en la tarjeta, y la lanzas inmediatamente hacia la señora en el público, haciéndola girar como una hélice: *¡Va! Tome la tarjeta, por favor, y léala en voz alta. Muchas gracias, señora.* La tarjeta dice: ***Yo, Corinda*** (¡es preferible que uses tu propio nombre!), ***aseguro que el primer número que vendrá a su mente será el 732 y que no cambiará de idea.*** Sólo resta mencionar que, mientras escribes, la tarjeta cubre el pulgar desde todos los ángulos, lo cual se consigue sujetándola junto al pecho.

Observa que, en la «posición de escribir», la tarjeta está a la vista del público y no cubierta por la mano, como una carta empalmada. La tarjeta se mantiene en esa posición el menor tiempo posible. Una vez realizado el trabajo, el brazo se extiende completamente y la tarjeta se lleva a las puntas de los dedos casi sin mirarla.

Si la persona a la cual vas a entregar la tarjeta está a tu alcance, es buena idea entregársela con la mano derecha. Para ocultar el uñil, sujeta la tarjeta entre el pulgar y el mayor y cubre el uñil con el índice. También puedes pinzar la tarjeta entre el índice y el mayor –ambos dedos extendidos– y ocultar la punta del pulgar bajo los otros dedos, que permanecen doblados, como para el saludo de los Scouts. Evita, en lo posible, pasar la tarjeta de una mano a otra sólo para entregarla.

LA TÉCNICA DE ESCRIBIR

La técnica es variable, dependiendo de lo que vayas a escribir. El principio es siempre el mismo: ganar tiempo para escribir insospechadamente. En nueve de cada diez casos podrás desviar la atención verbalmente formulando una pregunta o dando una instrucción: *¿Me lo repite más fuerte, por favor?* Otro viejo ardid, es repetir incorrectamente el número nombrado por el espectador. Por ejemplo, si dicen «sesenta y cuatro», puedes preguntar: *¿dijo setenta y cuatro?* y mientras tanto escribir sesenta y cuatro. Es preferible emplear números que sean parecidos fonéticamente.

Para números o palabras más largos, he desarrollado una técnica que ofrezco a continuación, garantizándote que es muy práctica y que simplifica una tarea difícil.

Piense un número –de varios dígitos– dos, tres, cuatro, cinco: puede elegir libremente (¡no ofrezcas más de cinco!). *Quiero que se imagine el número escrito en el aire, en dígitos grandes* (o letras, si se trata de una palabra). *¿Ya? ¿Qué ha imaginado? ¿Ha visto realmente el número así?* Al llegar a este punto, cualquiera que sea el número, escríbelo imaginariamente en el aire, un dígito a la vez y, al mismo tiempo, ¡escríbelo en la tarjeta con el uñil! Créeme: ¡es tan fácil que no puedes equivocarte! Los números imaginarios que dibujas en el aire serán de al menos medio metro de altura. La acción es perfectamente natural y no sólo te ayuda a formar el número en cuestión sino además a dar un vistazo, evitando así escribir con torpeza. Esto nos lleva al paso siguiente: la manera de escribir.

LA MANERA DE ESCRIBIR Y QUÉ ESCRIBIR

Sin mucha práctica y experiencia, te resultará difícil escribir números con buena caligrafía. Los números te saldrán algo deformes; quizás no hagas todos del mismo tamaño o estén desalineados. Son imperfecciones que se van superando con el tiempo. Pero no te preocupes demasiado: en realidad lo que importa es que la escritura sea legible. Hay varias cosas que puedes hacer para mejorar los fallos. En primer lugar, como verás, no toda la predicción se escribe con el uñil. La mayor parte del texto se escribe previamente en la tarjeta, dejando un espacio para insertar los datos esenciales, por ejemplo, el número pensado. Escríbelo todo con letra algo inestable para poder lograr la uniformidad. Algunos mentalistas lo escriben todo con el uñil. También puedes escribir el texto con la mano izquierda (o con la derecha si eres zurdo, o con los dientes si eres ambidiestro). No creas que no es posible. El ya mencionado Slade engañó al Profesor Hyslop, escribiendo un mensaje de unas veinte líneas mientras le sujetaban ambas manos. Tomaba la tiza con los dientes a manera de gag, y escribía con los

pies sobre una pizarra que estaba en el suelo. Slade fue un gran exponente de todas las maneras trucadas de escribir.

Otros recursos para mejorar la escritura son: escribir muy lentamente al principio y determinar el tamaño más conveniente de los dígitos y mantener siempre el mismo tamaño. Ajusta el uñil hacia uno y otro lado de la uña hasta que la punta quede orientada para funcionar correctamente. Mantén esa posición una vez que la encuentres. Y por último: ten paciencia. Controla tu ambición durante la primera etapa. Limítate a escribir números, cuanto más cortos mejor. También puedes marcar con una X una palabra de una lista. Cuando llegue el momento, podrás escribir frases enteras con el uñil pero, por ahora, evita todas las formas de virtuosismo digital y confórmate con lo práctico y útil.

TÉCNICAS ESPECIALES

Ya hemos tratado los diferentes tipos de uñiles, dónde ocultarlos, cómo y cuándo usarlos. A continuación describiremos las estrategias diseñadas para mejorar el efecto creado por la escritura con el uñil.

DIFERENTES COLORES

De vez en cuando puedes aumentar la perplejidad causada por un efecto, escribiendo en un color como el rojo. En un instante se cambia la mina negra por una roja. Al igual que con las minas negras, elige una mina roja suave y de buena calidad. Como hemos dicho, debes asegurarte de que esté bien fijada. Describiré un buen efecto con uñiles de colores que al principio encontrarás de difícil ejecución, pero, una vez que lo hayas dominado, tendrás un excelente juego a tu disposición de por vida. Te costará unos diez uñiles. Por el mismo costo supongo que tendrás –como todo el mundo– muchos artículos de magia que casi nunca usas.

¡Señora! Dígame el primer color que le venga a la mente. ¿Rojo? Gracias, y ahora usted, caballero: el primer número que se le ocurra. ¿El 134? Perdón, 154, pensé que había dicho treinta y cuatro. Muy bien, caballero: tome, por favor, esta tarjeta y díganos si tiene algo especial. ¿Sí? ¿Qué tiene? Ah, que lleva escrito el número que usted pensó... eso fue suerte, pero hay más: a ver, señora, se acuerda del color que eligió? Rojo, correcto. ¿Y en qué color está escrito su número, caballero? Usted dijo rojo y usted dijo 154... Esto ya no puede ser suerte. Ese es el efecto.

Hay dos métodos: en el «perfecto», se permite una libre elección a ambos espectadores y en el «imperfecto» se limita la elección del color. Para el «perfecto», podrás observar que si te diriges a una persona seria (prueba con una señora mayor) y le pides que nombre un color, elegirá uno de los siguientes, en orden de frecuencia con que se nombran: rojo, azul, verde, amarillo, morado, naranja, marrón, rosa, gris y granate. Compra una caja de lápices de colores y prepara un uñil de cada color. Adquiere una libreta pequeña y pega un trocito de celo en el borde derecho de la primera página para hacerla más gruesa. En ese borde grueso coloca los uñiles en orden como si fuera el pulgar. La tarjeta va colocada sobre la primera página. En cuanto digan el color, ya tienes la libreta sujeta y bastante tiempo para encontrar el uñil correspondiente y sacarlo con la tarjeta. Cuando digan el número, tendrás sólo la tarjeta en la mano derecha, y el uñil puesto. Pocas veces te dirán los colores menos importantes. Si te dicen «blanco» o «negro», aclara: *No, por favor. Un color: el blanco y el negro no son verdaderos colores*, lo cual no es falso.

El otro método consiste en limitar la elección del color; lleva cuatro tarjetas: una roja, una azul, una verde y una amarilla. En cada una, coloca el uñil del color correspondiente. Muestra las cuatro tarjetas y da a elegir una de ellas libremente, descartando las tres no seleccionadas. Supongamos que escogen la roja. Roba, pues, el uñil de la tarjeta roja, coloca la tarjeta dramáticamente a la vista, y recoge la tarjeta blanca, que puedes introducir en el bolsillo exterior de la chaqueta, donde estará a la vista hasta el momento en que entre en juego. El efecto parece largo, pero en realidad es muy elegante. Aparte de la rapidez, es un buen efecto de mentalismo gracias a la simplicidad: todos y cada uno de los miembros del público entenderán lo ocurrido.

EL SOBRE CON VENTANA

Annemann utilizaba con frecuencia este recurso y a mí me gusta mucho porque es, por una parte simple y por otra, descarado. La idea consiste en tener una tarjeta en un sobre que tiene una abertura en su cara frontal. Se escribe directamente sobre la tarjeta a través de la ventana, causando la impresión de que el mensaje o predicción estaba cerrado en el sobre desde el principio.

En las referencias a esta técnica, en la literatura mágica se menciona el «sobre con ventana», que puede dar la idea del sobre grande que viene con la abertura ya hecha. Ese no es el mejor. En mi caso, empleo sobres de fabricación casera, o más bien con ventanas de fabricación casera. Suelo adquirir sobres blancos a bajo precio (o marrones, que son igual de buenos, si no mejores), de aquellos que se utilizan para tarjetas. Con una cuchilla, corto una pequeña ventana en la cara frontal, en la que se escribiría la dirección. Puedes introducir un naipe en el sobre para evitar cortar la otra cara. Así puedo tener la ventana exactamente donde quiero, y no más grande de lo necesario para escribir cinco dígitos, justamente donde esos números completarían el resto de la predicción, que estaría ya escrita en la tarjeta. Mi ventana es de aproximadamente 2,5 x 1 cm. y va –centrada– a un tercio de la altura del sobre.

El sobre está cerrado y se puede abrir, cuando sea preciso, con una lima de uñas. El espectador extrae la tarjeta después de que tú has comenzado a sacarla. Se sujeta, evidentemente, con la solapa hacia arriba.

LA IMPRESIÓN CON PAPEL CARBÓN

Hasta hace poco no creía que este método fuera práctico. Siempre pensé que con el sobre de ventana se conseguía con mayor facilidad el mismo resultado. Pero ahora, con la aparición de nuevos tipos de papel carbón, podemos limar las asperezas iniciales para que la técnica sea útil.

El método tradicional es muy sencillo. Una tarjeta blanca está en un sobre cerrado, en cuya superficie interior va pegada una hoja de papel carbón. Con un uñil, o una uña afilada, se escribe en el sobre, causando una impresión de papel carbón en la tarjeta que está dentro. El uñil es de los que llevan una punta tipo bolígrafo en lugar de la mina habitual. El aspecto exterior del sobre es perfectamente normal. Aunque has logrado escribir dentro del sobre, todavía tienes el problema de que el papel carbón está dentro, junto a la tarjeta. Se han ideado maneras de superar este inconveniente, como envolver el papel carbón en una hoja que el mago extrae al entregar la tarjeta a un espectador. El mejor efecto o más bien los mejores resultados, técnicamente hablando, se obtenían cuando se usaban sobres finos para correo aéreo con un papel carbón cuya impresión era muy parecida a la de un bolígrafo negro o de un lápiz blando.

Hoy en día hay en el mercado un tipo de papel carbón llamado «N.C.R.», las siglas de «No Carbon Required» (no se necesita carbón). También se le conoce como «carbón blanco». Es un papel tratado químicamente que viene en dos hojas blancas a las que llamaremos «A» y «B». Ambas hojas parecen papel normal, pero al colocar «A» sobre «B» y escribir sobre la hoja superior, se forma una impresión azul sobre «B». El color de la impresión es reproducible con lápices azules de artista. El papel es muy sensible, no requiere mucha presión, y su único defecto es que se descolora con el tiempo y los bordes se vuelven azul claro. Pero dura bastante. El proceso es enteramente químico, y la escritura aparece de inmediato, tras la impresión, sin necesidad de reveladores ni nada parecido.

Para usar el «N.C.R.» hay que fabricar un sobre con «A» e introducir en él una hoja de «B», sobre la cual irá la predicción. Asegúrate de utilizar «A» y «B» en el orden correcto. De lo contrario la escritura aparecerá invertida en el interior del sobre y no en la hoja que está dentro. Se puede adquirir libretas de «N.C.R.» en tiendas de magia. La ventaja de esta técnica es que el sobre cerrado se puede entregar a cualquier espectador para que lo abra y extraiga él mismo la hoja de dentro, sin las preocupaciones del papel carbón pegado en el interior. Si has de usar un método con sobre cerrado, este es probablemente el mejor, pero si puedes elegir, te recomiendo el método más fácil y seguro: el sobre con ventana.

UÑIL DE TINTA

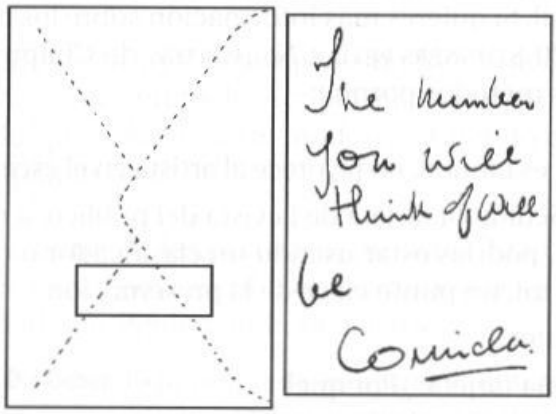
A mi entender, aún no se ha ideado un buen uñil que escriba con tinta. He visto dos modelos y no puedo recomendar honestamente ninguno. El primero, es una versión del uñil de sobreuña, que lleva un diminuto bolígrafo y un cartucho de tinta de reserva. El sistema me parece complicado y poco satisfactorio. El segundo es un uñil de falso pulgar que tiene también insertado un bolígrafo. Me han dicho que existe un modelo que escribe con tinta verdadera, pero no lo he visto. De los dos métodos, el del falso pulgar es el mejor porque se le puede cambiar el cartucho y es más estable y menos visible, pero la complicación no merece la pena.

En mi opinión, no es muy importante si la escritura es en lápiz, tinta o sangre. El uñil, tal como es, te da todo lo que requieres, sin necesidad de las llamadas «mejoras», que elogian el ingenio pero no el efecto.

PREPARACIÓN DE LA PREDICCIÓN

Es buena idea tener un mensaje extenso en la tarjeta de la predicción. Te podrías conformar con sólo el número o la palabra, pero una frase de contexto es una sutil manera de desviar la atención. La gente se ve obligada a pensar que no puedes haber escrito «todo eso» en unos segundos... ¡lo cual además es cierto! El mejor lugar para insertar el dato esencial es el centro. Aunque puede estar también al principio o al final, lo ideal es en el centro. El texto introductorio ha de ser breve –de seis a diez palabras está bien. Estas deben estar colocadas de modo que aquella que se ha de insertar con el uñil, quede en la posición exacta. Además, la palabra insertada ha de quedar alineada con la ventana del sobre, si tal es el caso. En un juego de «piensa un número», por ejemplo, la predicción podría ser: ***Pensarás en el número ..... y no cambiarás de idea. Corinda.***

En la figura puedes ver una típica disposición de las palabras.



Aquí vemos la disposición de las palabras para que el espacio de la información esencial quede convenientemente situado y en el lugar correspondiente a la ventana del sobre. El tamaño de la tarjeta es de 9 x 6 cm. El dato esencial se añade con números o letras del mismo tamaño que el resto del texto. Se escribe con mala letra para que la palabra agregada con el uñil quede igual. Es importante escribir el texto con un lápiz que tenga la misma punta que la mina del uñil y que escriba con el mismo grosor. Reserva un lápiz sólo para esto. Siempre redondeo la punta de la mina del uñil y la del lápiz con papel de lija o, en caso de emergencia, con una lima de uñas. Las puntas –del lápiz y del uñil– han de ser suaves. Un lápiz HB no es suficiente y, aunque los lápices suaves tienen puntas gruesas, merece la pena limar un pequeño trozo de mina suave para el uñil. Recomiendo las minas 2B o 3B. Estas escriben grueso y negro, se mueven fácilmente sobre la superficie de la tarjeta y, siendo suaves, no hacen ruido. Es preferible una punta roma que afilada. Conrad Haden, en los Estados Unidos, vende uñiles de lujo con puntas especiales, mecánicas, suaves y negras. En otros países, se pueden obtener en las tiendas que venden productos americanos. Notarás la importancia de tener un lápiz que tenga la misma punta que el uñil.

LA UÑA

No es una exageración prestar atención a la uña en la que se fijará el uñil. Es fácil olvidar que la uña crece. La mejor longitud de uña para la mayoría de los uñiles es tres milímetros. Procura mantener la uña en cuestión siempre de esa longitud. Es conveniente tener la punta de la uña un poco cuadrada.

OTRAS MANERAS DE SUJETAR LA TARJETA

Ya hemos explorado una manera de sujetar la tarjeta y has elegido la que –tras un considerable período de prueba– se adapta mejor a ti. Quizás descubras que la técnica no es apropiada y te inclines por otra:

1. Puedes escribir en la tarjeta con los brazos cruzados.
2. Puedes escribir con la tarjeta detrás de la espalda.
3. Puedes escribir con la mano colgando junto al cuerpo.
4. Puedes escribir sujetando la tarjeta con ambas manos.
5. Puedes escribir dentro del bolsillo.

El método que hemos propuesto, es decir, el de sujetar la tarjeta a la vista y a la altura del pecho, es el mejor. Es también el más difícil. Si quieres más información sobre los métodos 1-5, puedes leer una publicación titulada 20 STUNNERS WITH A NAILWRITER, de Chapman. Tengo mis dudas acerca de la efectividad de esos métodos porque:

1. La pose de brazos cruzados, aunque es natural, no favorece al artista en el escenario.
2. Detrás de la espalda. No es bueno ocultar la tarjeta de la vista del público, a menos que esté en un sobre cerrado. En teoría, podrías estar usando un clasificador o cambiando tarjetas. La tarjeta a la vista es, para mí, un punto clave de la presentación.
3. La mano junto al cuerpo tiene ángulos.
4. Dos manos para sujetar una pequeña tarjeta: ¿Por qué?
5. No hay nada malo en escribir dentro del bolsillo, pero entonces podrías usar un lápiz y olvidarte del uñil.

Por esas razones te recomiendo trabajar el método a una mano y hacerlo bien. Si no estás dispuesto a ensayar arduamente, olvídate de los uñiles.

EL LÁPIZ VISIBLE

A menudo desearás simular que escribes una predicción delante del público. Sacas un lápiz y aparentas escribir en la tarjeta. A veces escribes realmente, y otras veces sólo haces la mímica. Lo importante es que el público tenga claro que el lápiz no está en tus manos cuando se revela el número elegido. Para ello conviene hacer notar y llamar mucho la atención hacia el lápiz visible.

En primer lugar, utiliza un lápiz llamativo, largo y blanco, por ejemplo. Además, demuestra cierta dificultad para encontrarlo, buscando en los bolsillos. Psicológicamente eso convence a los espectadores de que escribiste la predicción delante de ellos. Sólo resta retirar el lápiz con mucha ceremonia. No uses nunca un lápiz corto; podría pensarse que lo llevas oculto en la mano. Una buena salida es lanzar el lápiz a una mesa cercana después de usarlo, con una actitud de «ya no me hace falta».

Algunos magos piden siempre un lápiz prestado, supuestamente dando a entender que han llegado sin ningún objeto que escriba. En mi opinión, eso es demasiado. Corres el riesgo de que te den un lápiz morado, rojo, un bolígrafo o cualquier cosa distinta a la mina del uñil. En ese caso tendrías que ingeniártelas para salir de esa situación innecesaria. Confórmate con tu lápiz.

Otro detalle respecto a simular escribir. Hacerlo convincentemente no es tan fácil como parece. Una solución concreta es pegar un trocito de celo a la punta del lápiz, que no se ve, para impedir que «pinte». Así puedes escribir de verdad y queda de lo más natural. Finalmente, si sólo has de escribir números en la tarjeta, no les des la oportunidad de «leerte el lápiz». Mucha gente conoce este principio.

MODESTIA Y MENTALISMO

Si has llegado hasta aquí es porque estás interesado. Ahora quiero darte una idea de lo que se puede lograr en el campo de escribir secretamente (para darte ánimo) y contarte lo que otros han logrado (para mantenerte modesto). Cuando creas que eres el mejor del mundo, vuelve aquí y compárate con:

Slade. Inventor de las pizarras espiritistas. Era capaz de escribir con tiza en los pies (ambos) o en la boca. Podía escribir una carta al revés para que fuera leída en un espejo, o escribir a la velocidad que alguien pudiera dictarle.

Madam Dis Debar. Exponente de escritura y pintura espiritista. Venció a Carl Hertz en un juicio cuando fue «expuesta». Debar podía pintar un cuadro a color secretamente con los pies y escribir cosas distintas con ambas manos, al mismo tiempo.

Carl Franks. Todavía vive y es capaz de escribir con uñil con ambas manos frases completas y con buena caligrafía. Es la única persona que conozco que es capaz de usar el método de escribir dentro del zapato con el uñil en un dedo del pie.

Keeler. Conocido como el más grande exponente viviente de las pizarras espiritistas. Escribía legiblemente en una pizarra o con lápiz sobre papel detrás de la espalda y con las manos atadas. Escribía frases invertidas para ser leídas en un espejo, y lo hacía a oscuras.

Chung Ling Soo. Empleó asiduamente el uñil y lo menciona en su libro SLATE WRITING AND KINDRED PHENOMENA, publicado en 1898.

CONCLUSIÓN

Eric Mason, el inventor del Boon, dice que el uñil es «el más grande pequeño artefacto del mundo». Tiene razón, y su frase es aplicable a todas las buenas versiones del uñil. Nada tan pequeño puede tener una utilidad tan grande para el mentalista. Su potencial es increíble. Sus limitaciones dependen sólo del mago. Quien esté dispuesto a trabajar duramente y ensayar sin descanso, obtendrá su recompensa. Para lograrlo, hay que mantenerse en ello. Son pocos los juegos que merecen la pena y que pueden aprenderse inmediatamente. La técnica es vital, pero no lo es todo. La presentación es la otra mitad. Concluyo con mi opinión personal: un uñil vale cientos de veces más que su precio en el mercado. Lo que valga para ti, es lo que tú hagas con él. Te deseo todo el éxito del mundo.

Tony Corinda.

JUEGOS CON EL UÑIL

EL ESPECTADOR TELÉPATA



Este principio es aplicable a muchos efectos. Es uno de los mejores juegos que puedes hacer. La trama invierte el procedimiento habitual de la magia mental, ya que parece que fuera el espectador quien te lee a ti la mente. Es preferible efectuarlo tras un par de otros juegos de mentalismo. Se presenta como evidencia concluyente de que la telepatía es posible, y se demuestra cuando el espectador te lee la mente.

Tras unas palabras introductorias, saca una tarjeta y simula escribir en ella cuatro dígitos. Pide al espectador que intente recibir esos números, que tu intentarás transmitirle uno a uno. Entrégale otra tarjeta y un lápiz. Si sabes leer el lápiz, tienes un milagro en tus manos. Sólo tienes que leer cada número que escribe el espectador y escribirlo tú con el uñil. Si no, puedes seguir uno de dos caminos. Tras decir: *Te estoy transmitiendo el primer número ahora,* haz una pausa y pregunta: *¿Ya lo tienes? ¿Qué has escrito?* Al recibir la respuesta, mira la tarjeta y di, con aire de sabiduría: *Mmm... no está mal... vamos con el siguiente.* Puedes escribir el número mientras miras la tarjeta, o transmitir los cuatro dígitos y finalmente preguntar, mientras caminas hacia el espectador: *¿y tú?...* de modo que al llegar allí, listo para entregar la tarjeta, los mismos números estén escritos en ella. El método de leer el lápiz es, sin duda, el más difícil, pero sin duda el mejor, pues no tienes que hacer preguntas. En el Segundo Escalón hablaremos de la lectura del lápiz.

Primera variante: Cómo transmitir un nombre

Con la misma idea de que el espectador te lea la mente puedes, si no quieres usar números (aunque no hay nada malo en ello), emplear un nombre y transmitir las letras una a una. Para aumentar el efecto, entrega las dos tarjetas a otro espectador para que las compruebe.

Segunda variante: La fecha de una moneda

Se trata de transmitir la fecha de una moneda. Para que quede claro que no puedes cambiar la predicción una vez empezado el experimento, escribes en un papel la fecha que tienes en mente. Este papel se sella entre dos monedas y se sujeta en las puntas de los dedos. El proceso de transmisión es idéntico al de «El espectador telépata». Para este efecto se necesita una moneda trucada de penique que creo fue inventada por Burling Hull. Es como una de las monedas huecas de una cascarilla de monedas apiladas (stack of pence), con un agujero grande cortado en el centro. Coloca el papel con la predicción en una moneda normal y cúbrela con la trucada. Puedes escribir en el papel a través del agujero.

EFECTOS DIRECTOS

Los siguientes juegos son todos más o menos rápidos, muy directos, y por lo tanto efectivos para comenzar un espectáculo. Antes de abordarlos, he de señalar que existen muchas variantes de este principio y que no hay necesidad de copiar efectos de otra gente. Un conocido

mentalista ha encontrado su propia variante de este principio. Es molesto ver que algunos copian el efecto específico cuando hay tantas variantes igual de buenas. Intenta ser diferente.

En cuanto hayas acabado de decir: *Buenas noches, señoras y señores,* señala a un espectador y agrega: *Usted, señor: cierre los ojos y diga el primer número que llegue a su mente.* Escribe el número en la tarjeta que tienes en la mano y lánzala hacia él para que la lea en voz alta. El efecto dura unos quince segundos.

Como variante de esta técnica, puedes pedir que digan nombres de colores, nombres propios, palabras, o cualquier otra cosa. Otra opción un poco más larga, es averiguar la cantidad de dinero en monedas que hay en un bolsillo. Pide a una persona que cuente cuánto dinero lleva «suelto» en su bolsillo y procede de igual manera. También se puede involucrar a varias personas: un espectador se pone de pie y suma mentalmente los números (de un dígito) que otros espectadores nombran. Tras sumar de seis a diez números, anuncia el total, que coincide con el número que has escrito en la tarjeta como predicción.

UN JUEGO DE ESCENARIO

Tienes tres tarjetas. Simulas escribir algo en cada una, y las dejas a un lado, a la vista del público, pero sin mostrar lo que supuestamente has escrito. Las tarjetas pueden ir numeradas (uno, dos y tres) por el dorso. Sin nada visible en tus manos, señala a un espectador y pídele que diga un color, a otro una ciudad, y a otro una fecha. En el tiempo que lleva tomar la tarjeta y decir: *Usted, caballero, fue el primero y eligió el color rojo,* ya has escrito la respuesta con el uñil.

ELECCIÓN DEL ESPECTADOR AL AZAR

El impacto del uñil en el mentalismo es tan grande que a veces puede parecer que te vales de un compinche. Puedes contribuir a eliminar esa creencia, dejando claro que los asistentes han sido elegidos al azar. Un buen método consiste en lanzar varias bolas de ping-pong numeradas del uno al diez al público y pedir a una persona –que no haya recibido ninguna– que diga un número. Quien tenga la pelota con ese número, será el espectador elegido. ¡Es un recurso muy útil cuando te pagan por tiempo!

Lanza las bolas y, una vez elegido el espectador, dile que la mire y se imagine que es el mundo. Que piense en lugares, países, ciudades, pueblos y barrios, y que viaje con la mente hasta que tú le indiques que se detenga. Cuando tu buen juicio lo decida, párale. Debe decir inmediatamente en qué lugar estaba. Escribe la respuesta en una tarjeta que llevas en un sobre con ventana. La bola de ping-pong habrá servido para dos propósitos y su uso queda justificado.

UN JUEGO DE CARTAS

En condiciones normales, no ofrecería un juego de cartas como juego de mentalismo, pero creo que estarás de acuerdo en que este sí merece su lugar como tal. Pide una baraja prestada y pregunta a un espectador su nombre y apellido. Simula escribir las iniciales en una carta, que luego devolverán –sin mostrar– a la baraja. Indica a dos personas, o a una si tienes prisa, que la mezcle. Extiéndela sobre la mesa –si tienes mesa– y, si sabes, haz una extensión o, si no, extiéndela en tus manos ante el espectador. Pídele que toque una carta y sácala tú mismo, su-

jetándola con el dorso hacia él, mientras dices: *Por algún motivo sabía que tocarías esta carta y por eso puse en ella tus iniciales antes de empezar.* Mientras enuncias esa frase, escribes las iniciales en la carta. La máxima efectividad se consigue si no tienes las cartas en tus manos al pedirle que toque una. De otro modo podría sospecharse un forzaje.

VIVOS Y MUERTOS

Sinceramente, los tests de vivos y muertos no me entusiasman demasiado. Me parecen ingeniosos pero algo mórbidos para su uso fuera de las sesiones de espiritismo. Sin embargo, me veo obligado a incluir este efecto por ser un clásico ejemplo de simplicidad y uno de los mejores del género. La idea es del gran Al Baker.

Escribe en tu tarjeta de visita, por el lado izquierdo, los números 1, 2, 3, 4 y 5. Entrega la tarjeta a alguien que no conozcas y pídele que escriba el nombre de una persona muerta junto a uno de los números. Vuélvete de espaldas mientras el espectador procede o, si esto no es posible, que él te dé la espalda. Ahora debe escribir el nombre de una persona viva junto a cada uno de los cuatro números restantes.

Recupera la tarjeta, saca el lápiz y simula poner una marca junto a uno de los nombres; en realidad, no haces nada. Retira el lápiz ceremoniosamente y, sólo entonces, di que has puesto una marca junto al nombre de la persona muerta. Pídele que diga –por primera vez– el nombre de dicha persona. En cuanto lo oigas, pon la marca con el uñil y entrega la tarjeta rápidamente a otro espectador para que lea el nombre marcado.

UN JUEGO RÁPIDO DE CERCA

Este es un efecto que he usado mucho y te aseguro que funciona bien. Es rápido, fácil de seguir y parece imposible. Pide a un espectador que saque una moneda de su bolsillo y que la sujete en su puño cerrado. Toma su pulso por un momento y coloca su puño en tu frente. Haz como si estuvieses pensando y luego dile que retire la mano. Toma un lápiz y simula escribir una fecha en una tarjeta. Mientras retiras el lápiz, manteniendo la tarjeta a la vista, pídele que le muestre la moneda a otro espectador y que lea la fecha. Tras escribir la fecha en la tarjeta, comprobarás que te da tiempo para ponerla sobre la mesa cara abajo y apartarte para que la lean. Para este efecto basta con la fecha: no escribas una frase completa, pues no se trata de una predicción. Es más bien un efecto de visión de rayos X.

TELEPATÍA ENTRE DOS

Este efecto se basa en una idea de aquel excelente librillo 20 STUNNERS WITH A NAILWRITER. Es de lo más ingenioso e ideal para el mentalismo.

En casa de un amigo, pídele que escoja el libro que quiera, elija una página y subraye una palabra de esa página, mientras tu mujer, novia o abuela «médium» está fuera de la habitación. Préstale tu lápiz para que proceda. Cuando haya elegido la palabra, acércate con la excusa de mostrarle cómo ha de hacerlo y fíjate en la palabra. Aléjate un poco y extrae una caja de cigarrillos y una libreta de cerillas. Enciende una cerilla y escribe la palabra en la parte interior de la tapa de la libreta de cerillas. Deja caer la libreta de cerillas sobre la mesa y aban-

dona la sala por otra puerta o quédate tranquilo en una esquina. El médium entra, estudiando la situación, y pide a un espectador que dibuje una X en un trozo de papel. Entonces mira el papel y, decidiendo que no necesita más información, lo rompe en pedazos y lo quema. Cuando el médium quema el papel con las cerillas que están sobre la mesa, le resultará sencillo ver lo que has escrito.

UN EFECTO MEDIUMÍSTICO

A mi entender, la única vez que se ha publicado este efecto, fue en el libro SEARCHLIGHT ON PHYSICAL RESEARCH, de Joseph Rinn, en el cual se habla del trabajo de Rinn y Harry Houdini en el campo de desvelar los fraudes de los mediums. Es un juego ideal para demostraciones serias, bajo lo que podrían llamarse «condiciones de laboratorio». El efecto es el siguiente: Se pide a un espectador que nombre una persona fallecida y se explica que se intentará recibir un mensaje de esa persona, proveniente del más allá. La médium, que desconoce el nombre de la persona, entra en escena.

Para imponer condiciones de laboratorio y evitar señales y códigos, se le coloca una sábana blanca encima mientras está sentada en una silla. En el momento oportuno, la médium dice que está recibiendo un mensaje: «ellos» le piden que lo escriba. (Aunque para el público, ella está en la oscuridad, el hecho de que escriba en esas condiciones no parece importarles). La médium pide un lápiz y el mago lo entrega a otra persona para que se lo dé. Ella tiene una tarjeta rígida para escribir y una pequeña linterna de bolsillo. El lápiz entregado por el mago tiene una tapa, de esas cromadas que llevan algunos lápices. En la tapa va enrollado un trozo de papel que el mago ha colocado allí tras escribir el nombre con el uñil. La médium escribe una predicción infalible y la firma con el nombre en cuestión.

Este juego fue utilizado muchos años por un médium profesional y el secreto fue guardado celosamente. Presentado ante el público adecuado y con estilo mediumístico, será aceptado como prueba concluyente de habilidad psíquica, como efectivamente lo fue durante tanto tiempo.

EL TIEMPO Y EL ESPACIO, UN EFECTO INFORMAL

Sabes tan bien como yo que un juego depende de la presentación. La técnica de ejecución es importante, pero el talento para aplicar tu habilidad también lo es. Pocas cosas mejoran tanto la presentación como un buen argumento. Este efecto no es más que el uso del uñil para escribir el nombre de un lugar, pero enmarcado como un juego atractivo.

Comienza una discusión sobre la lectura de pensamiento: es un buen pretexto para probar tu punto de vista con una demostración. Tarde o temprano algún listillo hablará del tiempo y el espacio, y tu aprovechas para sugerir: *El tiempo y el espacio son importantes –si la telepatía existe– y tienen que serlo, porque como la proyección de pensamientos involucra la distancia y por lo tanto el tiempo, si no hay una concordancia en el tiempo, el receptor no recibirá nada. Es difícil de explicar, pero fácil de demostrar si me lo permiten.* ¡Y puedes estar seguro de que te lo permitirán! Dirígete a un espectador: *¿Me quiere ayudar en un experimento? Es sólo un experimento y quizás no salga, pero vamos a intentarlo. Será interesante.* Saca una tarjeta y un lápiz (con el uñil puesto). *Voy a intentar escribir el nombre de una ciudad* (simula escribir) *y le pediré que cierre los ojos y haga lo que yo le diga. Está usted viajando por el espa-*

cio... no en un avión: imagínese que tiene la habilidad de volar por el espacio proyectándose por el aire. Si se mueve de prisa, al mirar hacia abajo verá árboles, pueblos, gente, sale del país... en su mente puede ir a donde quiera, pero ahora está volando tan alto que sólo se ven los sitios grandes; volará y verá las ciudades del mundo; está en el espacio. Si el espectador comienza a flotar en el aire en este momento, para el juego y di: *¿Ven?* Si no, continúa: *Ahora está usted en el espacio, así que hablaremos del tiempo. Dentro de unos instantes diré «alto»; en ese momento quiero que me diga qué ciudad tiene más cerca ...continúe volando hasta que yo le diga... «¡Alto!»*. El espectador te dice la ciudad correspondiente y tú añades, mientras la escribes en la tarjeta: *Lo cual prueba mi afirmación, pues precisamente me estaba concentrando en esa ciudad y le detuve cuando llegó a ella. Lea lo que escribí al principio.* Eso es lo que yo llamo hacer una montaña de un grano de arena... y al público le encanta.

LA CARTA EN EL VASO

En este juego se utiliza una nueva técnica ideada por Eric Mason. No es nada fácil, pero merece la pena ensayarla.

▶ **Efecto.** El mentalista escribe el nombre de una carta (o un número, palabra, color) en una pequeña tarjeta blanca y la deja caer dentro de un vaso que está sobre la mesa. El público designa una carta. La tarjeta que está en el vaso se vierte directamente sobre las manos del espectador, quien encuentra escrito en ella el nombre de la carta elegida.

▶ **Método.** Consiste en tener un vaso con una abertura oval bastante grande en uno de sus lados, cerca de la base. El mentalista puede escribir en la tarjeta mientras está en el vaso, empujándola con el pulgar a través de la abertura. La tarjeta debe quedar ajustada al vaso y se mantiene firme, permitiendo la escritura con el uñil. El hecho de que la tarjeta esté visible todo el tiempo en el vaso elimina toda sospecha de trampa.

LA PREDICCIÓN DE UNA SEMANA ANTES

Este es un principio aplicable a otros juegos. Manda a un amigo una carta que lleve dentro un sobre cerrado. Da instrucciones en la carta para que no abra el sobre hasta que tú llegues, una semana más tarde. Dentro del sobre que has mandado hay otro más pequeño, que es un sobre de ventana como los descritos anteriormente. En el sobre con ventana hay una tarjeta colocada para rellenar la información esencial, con el texto siguiente: ***Estimado Sr. Williams: Estoy escribiendo esto ahora, y dentro de una semana usted lo estará leyendo. Cuando nos veamos, le pediré que nombre a una persona que usted haya visto durante la semana y ..... será el nombre que usted dirá. Puede quedarse con esta tarjeta. Corinda.***

En un lado de la tarjeta va la predicción y al otro lado tu nombre, dirección y teléfono para futuras contrataciones. No hace falta decir que al llegar, en cuanto veas al señor Williams le dices: *Hola... antes que diga nada, nombre a una persona con la que usted haya hablado esta semana; mejor que sea alguien que yo no conozca.* Pide más tarde el sobre cerrado y ábrelo tú mismo y saca el sobre siguiente con el lado adecuado hacia arriba mientras le recuerdas el nombre que ha dicho. Abre entonces el sobre pequeño y extrae parcialmente la tarjeta. Deja que el señor Williams termine de sacarla y la lea. Es un excelente recurso publicitario.

OTRO RECURSO PUBLICITARIO

Afirmo que cuando actúe en el Teatro Apolo el próximo miércoles, ... estará sentado en la tercera silla de la primera fila, la fecha de hoy: 7/1/98. Sr. X. Si sabes que actuarás ante un público sentado y que va a haber filas de asientos, esta predicción es asombrosa. Se le manda al organizador, de la misma forma que en «La predicción de una semana antes» y se recupera al principio de la actuación. Llama a la dama o caballero de la tercera silla de la izquierda o de la derecha (no tiene importancia), *Sí, señora, usted misma. ¿Nos hemos visto antes? ¿Podía yo saber que usted vendría hoy? Gracias, señora, ¿me dice su nombre si es tan amable?* Abre el sobre como en el método anterior y entrega la tarjeta a la señora y léela en voz alta para todos. No es un buen juego para un teatro en el que las primeras sillas están reservadas con nombres.

LAS SIETE SILLAS

Un juego de escenario bastante novedoso fue publicado en I'LL READ YOUR MIND, de Darling. No tiene nada que ver con uñiles, pero el efecto es reproducible con el mencionado artilugio. En el escenario hay siete sillas en fila. En cada una hay una tarjeta, numerando las sillas del uno al siete. Muestra siete tarjetas que llevas en tus manos –del tamaño de un naipe– cada una con un número también del uno al siete. Mezcla las tarjetas, elige una y sujétala en las puntas de los dedos con el número hacia ti. Invita a un espectador al escenario y pídele que se siente en cualquiera de las sillas. En cuanto lo haga, voltea tu carta para revelar el número correspondiente a la silla.

El efecto es muy simple. Tienes ocho tarjetas y muestras siete. La octava tarjeta está en blanco. Elige esa y deja el resto a un lado en un montón. Cuando el espectador se siente, escribe en la tarjeta, con dígitos grandes, el número de la silla. No es demasiado arriesgado repetirlo con otra persona, para lo cual habrás de llevar nueve tarjetas.

CUALQUIER FECHA DEL AÑO

Un juego rápido de bolsillo. Lleva dos calendarios de bolsillo que tengan todos los meses en una página. Entrega uno a un espectador y dile que elija un mes, y luego que haga un círculo alrededor de una fecha de ese mes. Simula hacer lo mismo en tu tarjeta. Pídele que diga su fecha y entrega a alguien tu calendario para que compruebe que lleva la misma fecha marcada.

UÑIL BLANCO

En mi librillo MINI SLATE MAGIC de juegos con pizarras de bolsillo, describí un uñil especial al cual denominé «el uñil blanco». Es un uñil normal pero con mina blanca en la punta. Sirve para escribir sobre superficies negras tales como pizarras de bolsillo. Si tienes dichas pizarras, es un juego muy bueno.

Tienes dos pizarras de bolsillo, sin flaps. Se enseñan limpias y se pueden dar a examinar, y luego se juntan con un elástico. Un espectador piensa el nombre de una persona fallecida mientras sujeta las pizarras junto a su frente, intentando transmitir ese nombre a las pizarras.

Pregúntale, después de un rato razonable: *Creo que le oí escribir... ¿qué nombre pensó?* Recupera las pizarras, ábrelas y muéstralas por ambas caras: siguen en blanco. *Disculpa, me debo haber equivocado. Lo intento de nuevo.* Pero esta vez, antes de colocar el elástico, escribe las iniciales de la persona fallecida en una de la pizarras. La próxima vez que le «oigas» escribir, el espectador abre las pizarras y encuentra las iniciales.

EL DETECTOR DE SEXO

Nunca dejes de aprovechar la ocasión. Para ello tendrás que esperar un poco. Cuando alguien que conozcas esté esperando un niño, mándale antes del nacimiento una carta con el sobre cerrado dentro (ver «La predicción de una semana antes» y «Otro recurso publicitario»). Escribe dentro una predicción en términos amistosos como: ***Felicidades en el nacimiento de.....*** (escribe ***la niña*** o ***el niño***). ***Si sigues mi consejo le pondrás.....*** (escribe el nombre). ***Corinda.***

Aclara bien en las instrucciones, en la carta, que no deben abrir el sobre hasta que tú hayas visto al bebé.

PREDICCIÓN DE TITULARES

Para este tipo de efecto debes dominar completamente el uñil. Se trata de mandar un sobre cerrado a alguien importante; la predicción le dice cuáles serán los titulares del periódico local de ese día. La carta se manda o se entrega antes del día de la actuación. No hay atajos: tienes que poder escribir una frase –aunque los titulares son invariablemente cortos– y puedes usar el sobre cerrado de los efectos «La predicción de una semana antes» y «Otro recurso publicitario». Sin embargo, como precaución suplementaria, conviene guardar el sobre en una pequeña caja fuerte.

EFECTOS TEMÁTICOS

Los efectos temáticos son siempre buenos. Las quinielas del fútbol ofrecen un amplio margen para trabajar con el uñil porque sólo tienes que escribir 1, 2 ó X para designar los resultados. Un efecto sencillo consiste en tener dos boletos y simular rellenar tres resultados, sin marcar nada en realidad. El otro cupón se entrega a un espectador, quien dice qué equipos cree que ganarán. Inserta una X para representar un empate entre los equipos que elijan y luego muestra que tu resultado coincide con el suyo. Si quieres ir un poco más lejos, puedes colocar diez ceros para predecir el resultado de la quiniela triple, que normalmente paga grandes cantidades de dinero. El público sabe lo difícil que es acertar.

UN TEST DE PERIÓDICO DE PRIMERA CLASE

Da a elegir uno de tres periódicos. Escribe una predicción en una tarjeta y déjala cara abajo sobre la mesa. Los espectadores escogen cualquier página del periódico, la rompen por la mitad, y eligen cualquier mitad. Luego rompen de nuevo y toman cualquier trozo. De ese trozo,

seleccionan una palabra de cualquiera de las caras, y la subrayan: la palabra coincide con la predicción. En ningún momento tocas los periódicos, que son normales. La predicción está escrita, con un espacio en blanco para agregar con el uñil la palabra elegida al entregar la tarjeta. Es un efecto mental claro y muy fuerte. Lo recomiendo ampliamente.

LA PREDICCIÓN DEL TABLERO DE DARDOS

Una buena demostración para un bar o pub es predecir el total de puntos de tres dardos que una persona lanza al tablero. Para mayor diversión, el espectador lanza el último dardo con los ojos cerrados, lo cual de paso prueba que no es un compinche.

CERILLAS O CIGARRILLOS

Otra demostración para magia de cerca o de mesa, es predecir el número de cerillas o cigarrillos que hay en una caja que el espectador se saca del bolsillo y coloca sobre la mesa. Para estos efectos cortos de magia de cerca no se necesitan sobres de ventana o técnicas complicadas. Simplemente, simula escribir el total en la tarjeta. Pide que digan el resultado y rellénalo con el uñil en la predicción al entregar la tarjeta a otro espectador para que la lea. También es conveniente que la predicción sea breve y directa, quizás de cinco o seis palabras como: ***Usted elegirá el ..... de .....*** para un juego de cartas, o ***En total hay ..... cerillas en la caja.***


Corinda

2

LECTURA DEL LÁPIZ DEL SONIDO, TÁCTIL Y MUSCULAR



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

LECTURA DEL LÁPIZ

Lectura del lápiz 49
La técnica de leer el lápiz 50
Cuándo leer el lápiz 50
Condiciones favorables 50
Condiciones desfavorables 50
El lápiz adecuado 51
La tarjeta adecuada 52
La distancia del espectador 52
Comprobaciones de seguridad 52
Lectura del lápiz: números 53
Lectura del lápiz: palabras 53
Lectura del lápiz: posiciones 53
Sumario 54
Juegos con lectura del lápiz 54
Salidas 54
Extraña coincidencia 55
El total 55
El pago de la deuda 55
El uñil y el lápiz 55

LECTURA DE LABIOS

Lectura de labios 56
Juegos con lectura de labios 56
La carta que nombren 56
Reconstrucción de la evidencia 57
El suspiro del Buda 58

LECTURA DEL SONIDO

Lectura del sonido 59
Información escrita 59
Qué dibujos usar 60
Qué números usar 60
Acciones distintas de escribir 60
Juegos con lectura del sonido 61
Localización de una carta por golpecitos 61
Precognición paranormal 62
Un juego de bolsillo 62
Un juego de cartas redondo 63

LECTURA TÁCTIL

Lectura táctil 63
Localización Sujan 63
Con una pizca de sal 64
Por casualidad (impromptu). Corinda 64
Cartas marcadas 66
Clasificación psíquica 66
Conciencia del color 68
Otra versión del juego de la princesa 68
Otra aplicación de la lectura táctil de un sobre 69

LECTURA MUSCULAR

Lectura muscular 70
Formas avanzadas de lectura muscular 71
El contacto por cable de cobre 72
Acción con el objeto elegido tras su localización 72
Cuándo usar la lectura de contacto 72
La venda 73
Hellstromismo 73
El test de pizarra 73
Conclusión 73

LECTURA DEL LAPIZ

La lectura del lápiz es el arte de discernir lo que alguien escribe, por el movimiento del lápiz, a una cierta distancia. Una explicación más simple sería que, prestando mucha atención al movimiento del lápiz, además de los movimientos de la mano y codo, se puede a menudo saber lo que alguien está escribiendo. El arte de leer el lápiz no es nuevo. Su existencia se conoce desde hace muchos años, pero su uso no está generalizado. Podría decirse que la mayoría de los mentalistas informados conocen esta técnica pero nunca la han puesto en práctica; quizás porque parece muy difícil, y por el elemento de riesgo que la misma conlleva. Ambas razones son hasta cierto punto ciertas; es difícil, aunque no tanto. Y no es infalible, pero se pueden tomar algunas medidas para aumentar considerablemente las probabilidades de éxito. Antes de leer cómo facilitar la tarea y reducir el riesgo, pide a alguien que se siente a unos tres metros de distancia y que escriba varios números en un papel. Observa cuántos números puedes adivinar por el movimiento del lápiz. Comprobarás que no es fácil y que, digámoslo cortésmente, te equivocaste por sólo un poquito.

Para que no haya malentendidos he de decir que, lógicamente, uno no ve lo que se escribe. Si se viera lo escrito, durante o después, no sería necesario leer el lápiz.

Antes de adentrarnos en «cómo hacerlo», veamos si realmente vale la pena. Analicemos las virtudes de este arte para concluir que el tiempo invertido será recompensado.

Piensa que el mentalismo se basa, en gran medida, en algo que se escribe. La mitad de los accesorios del mentalista tienen que ver con la escritura: libretas, papeles, sobres trucados, pizarras, etc. Estos artefactos están invariablemente destinados a transmitir al mentalista palabras o frases escritas por un espectador. Por lo tanto estarás de acuerdo en que la palabra escrita en el mentalismo es muy importante. ¿No sería maravilloso poder decir lo que han escrito, sin recurrir a ningún accesorio? ¿Qué tal pedir a alguien que piense una palabra, la escriba, doble el papel, y se lo guarde en el bolsillo y entonces, sin tocar el papel ni manejar aparato alguno, decirle lo que ha pensado? Es que soy perfeccionista, o al menos me gusta tener como objetivo lo mejor, y lograr este tipo de cosas es, para mí, acercarse a la perfección en el mentalismo. Seamos sinceros: si pudieras llegar un paso, sólo un paso más allá... llegar al punto en el que no tuvieran que escribir –sólo pensar– ya no serías un mentalista, sino un genuino lector de pensamiento.

Si con la lectura del lápiz pudieras alcanzar ese objetivo, ¿crees que valdría la pena el tiempo y el esfuerzo? Yo creo que sí. Por eso te diré cómo.

LA TÉCNICA DE LEER EL LÁPIZ

CUÁNDO LEER EL LÁPIZ

En un principio, el título «cuándo leer el lápiz» parece un poco tonto. Podrás suponer que cuando quieras, pero no, no es así. Se lee el lápiz cuando estás en una posición correcta, que no siempre coincide con tu deseo de hacerlo. La lectura del lápiz se rige por las condiciones, y si éstas son desfavorables, no te puedes permitir intentarlo. Como verás, la técnica no es infalible, por lo que carece de sentido ponerla en práctica en condiciones arriesgadas. Las probabilidades de error aumentarían y la culpa recaería sobre tu mal juicio. Analicemos a continuación las condiciones favorables y desfavorables para reducir al mínimo las probabilidades de error.

Condiciones favorables

- Cuando estás a corta distancia de los espectadores. En una casa, un salón, etc.
- Cuando tienes un pretexto para entregar al espectador el lápiz que va a utilizar, porque tienes un lápiz especialmente elegido para facilitar la lectura.
- Cuando tienes un pretexto para entregar al espectador la tarjeta sobre la cual va a escribir, porque tienes una tarjeta especial que facilita el procedimiento.
- Cuando el espectador está sentado y tú estás de pie.
- Cuando el espectador y el resto del público ignoran lo que va a ocurrir y el escribir en la tarjeta parece lo menos importante de todo.
- Cuando te puedes alejar un par de metros del espectador mientras escribe, dejando una clara impresión de que no ves lo que escribe.
- Cuando has ensayado lo suficiente para estar en condiciones de intentarlo.

Condiciones desfavorables

- Cuando estás tan cerca del espectador que puede sospechar que has visto lo que escribe.
- Cuando el espectador está tan lejos que no puedes ver el lápiz.
- Cuando hay un espejo detrás del espectador (Dios sabe por qué, pero mucha gente supone –y se equivoca– que todo mentalista puede leer perfectamente en el espejo).
- Cuando el espectador usa un lápiz o bolígrafo inadecuado y escribe sobre algo que bloquee la vista (por ejemplo, apoyándose sobre un libro grande).
- Cuando el espectador está de pie.
- Cuando el público o el espectador sospecha o anticipa que la escritura es de gran importancia para el efecto.
- Cuando no has ensayado lo suficiente.

Habiendo establecido cuándo y cuándo no, cabe señalar que no siempre es necesario esperar a que se den las condiciones favorables –aunque a menudo se dan, por suerte. Si trabajas para un público tan numeroso que resulta imposible ver escribir a alguien de pie en la última fila, puedes sacar a la persona al escenario, sentarla (posición favorable) por «cortesía» y entregarle la tarjeta por «conveniencia», todos pasos satisfactorios para lograr las condiciones favorables. Pensarán que eres un buen profesional por brindar comodidad a tu asistente y ver que tienes tus instrumentos listos y a mano. Con lo dicho hasta aquí, habrás logrado mucho y de un modo natural (la regla de oro del mentalismo es ser natural). También te podrías haber puesto de pie en una silla –en vez de sentar al espectador– para lograr la diferencia de altura necesaria, y usar un telescopio para ver el lápiz, en lugar de invitarlo al escenario... Pero, ¡eso sí sería antinatural!

Para resumir lo de «cuándo hacerlo»: Si las condiciones favorables existen, hazlo. Si no existen y puedes crearlas, adelante. Si no puedes cambiar la situación, no lo intentes.

EL LÁPIZ ADECUADO

El mejor lápiz para experimentos y actuaciones es sin duda el carboncillo HB. Tienes que probarlo para comprender por qué es tan bueno, aunque la magnitud de la ayuda que brinda, no es tan evidente. Estos lápices no tienen punta; poseen un centro grueso de carbón: escriben grueso y oscuro sobre papel blanco. Lo importante es que el carbón se arrastra sobre el papel, de modo que hace imposible escribir rápido. Me atribuyo plenamente este descubrimiento que, para mí, convierte la lectura del lápiz –antes, un recurso arriesgado– en un principio fiable. Cuando entregas a alguien un lápiz y le pides que escriba un número, rara vez tienes idea de la velocidad a la cual escribirá. No importa lo hábil que seas en este arte, cuánto más rápido escriban, más difícil te resultará leer. Esta sutil manera de ralentizar la escritura te dará una enorme ventaja sobre el mentalista medio. Es uno de esos pequeños secretos que puede significar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Como lector tienes el derecho a saberlo, pero ayúdame a no divulgarlo.

El lápiz de carbón puede obtenerse a un módico precio en tiendas de artículos para artistas. Parece un lápiz normal; nunca he escuchado que la única persona que puede darse cuenta de que la punta no es normal lo cuestione. El resto del público no se enterará jamás. En dos minutos puedes pensar diez excusas por si alguien te pregunta. Yo no doy excusas.

El próximo aspecto a considerar es el tamaño del lápiz. Tras muchos experimentos, he determinado que el tamaño adecuado es de unos doce centímetros. Si el lápiz es demasiado corto, la mano se moverá más, lo cual es de gran ayuda, pero el lápiz podría quedar oculto de nuestra vista. Si es un lápiz nuevo, entero, puedes estar casi seguro de verlo, pero el movimiento de la mano será mínimo. Lo ideal es tener un poco de ambas cosas.

Habrás observado, al leer estas líneas, que si dejas que el espectador utilice su propio lápiz, la probabilidad de fracaso aumentará, puesto que podría sacar un lápiz de siete centímetros. Por otra parte, al haber ensayado la lectura del lápiz (y bolígrafo) con un lápiz de doce centímetros te habrás familiarizado con esa longitud, más probable de obtener al azar. Pregunta en las librerías qué bolígrafos se usan comúnmente y verás que la mayoría miden alrededor de doce centímetros.

Si eres experto, podrás «leer» casi cualquier objeto que escriba. Pero para afrontar la incertidumbre en un momento importante recurre a las pruebas de seguridad que recomiendo más adelante, eliminando así la probabilidad de error con un proceso de confirmación.

LA TARJETA ADECUADA

Me he tomado la molestia de entrar en los más mínimos detalles porque –te doy mi palabra– haciendo las cosas correctamente, te ahorrarás muchos dolores de cabeza. En lo posible, entrega al espectador la tarjeta en la cual habrá de escribir. Debe ser lo suficientemente rígida para evitar el uso de otro objeto en el cual apoyar. No puedes entregar a un espectador un trozo de papel y pretender que escriba sin apoyarlo sobre otro objeto. El tamaño es muy importante, pues una tarjeta demasiado grande podría bloquear el lápiz de nuestra vista. Como máximo habrá de ser del tamaño de una postal y a partir de allí puedes reducirlo hasta llegar al de una tarjeta de visita normal. Verás que el espectador invariablemente apoyará la tarjeta sobre la palma de su mano, pero el lápiz permanecerá a la vista.

También se podría utilizar papel, restringiendo el tamaño –y al mismo tiempo el peligro de bloqueo– si se entregase un objeto para apoyar. Supongamos que no llevas tarjetas y deseas leer el lápiz. Rompe un trozo de papel de unos 10 x 7 cm. Luego toma algo pequeño para apoyar y dáselo al espectador. Tu cartera es del tamaño adecuado pero podría sugerir el uso de papel carbón. Mejor es elegir un pequeño libro de su biblioteca, su cartera, su paquete de cigarrillos, etc. En todo caso, no involucres el objeto para apoyar si no es realmente necesario.

LA DISTANCIA DEL ESPECTADOR

Aquí también se trata de habilidad y discreción. Es evidente que mientras más lejos estés del espectador, mejor será la impresión causada y más difícil te resultará leer. Una vez aprendida la técnica, te sorprenderá comprobar que se puede leer el lápiz a unos siete metros de distancia. Yo suelo colocarme en función a las condiciones que se presenten, pero si puedo elegir, prefiero estar a unos cinco o siete metros. También notarás que es mucho más sencillo leer el lápiz si el espectador está de frente, aunque también puede hacerse de perfil.

COMPROBACIONES DE SEGURIDAD

Cuando te pongas a trabajar en la lectura del lápiz, una de las primeras cosas que harás será estudiar los movimientos de la mano al escribir números. Encontrarás que hay números que causan movimientos de la mano parecidos, como el seis y el cero. Para combatir esa dificultad, he diseñado un sistema para comprobar lo escrito, por medios que no delaten al espectador lo que está pasando. Es muy sencillo, pero práctico: Supongamos que estamos leyendo el lápiz. Entregamos lápiz y tarjeta al espectador y le pedimos que piense un número de tres dígitos y que lo escriba. Damos un vistazo y creemos que hemos visto el 356. Pero sospechamos que el último número pudiera ser un «0». Tenemos la certeza de que los dos primeros dígitos son correctos –son casi inconfundibles–, pero estamos atascados en el último. Continúa entonces: *Ahora te pediré que hagas unas simples operaciones aritméticas.* También tienes la opción de dirigirte a otro espectador y pedirle que diga el primer número que se le ocurra, el cual se añade al resultado original; lógicamente se vuelve a escribir el resultado definitivo. Es evidente para cualquier persona, que no se puede descubrir el número original simplemente agregando un número cualquiera al final. Además, nunca preguntas el resultado de la suma: lo dices.

LECTURA DEL LÁPIZ: NÚMEROS

Si nunca has leído el lápiz, sigue mi consejo y empieza con números únicamente. Consigue tanta gente como puedas para ayudarte. No es bueno ensayar con uno sólo, pues cada persona tiene su manera de escribir. Estudia las secuencias formadas por los números siguientes: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 0, y de ellos presta particular atención a los números 2, 7 y 0, pues son los que tienen más variantes. El número Nueve tiene dos variantes: una, al ser escrito con una línea continua y otra, una combinación de líneas curvas y una línea recta. Ambos son fáciles de detectar. Tanto el «4» como el «5» se suelen escribir en dos trazos, entre los cuales el lápiz se separa del papel. Esto no ocurre con los otros números y muy, muy poca gente hace el «4» o el «5» de un solo trazo. En general, observa las combinaciones de líneas curvas y rectas, teniendo en cuenta el tiempo: por ejemplo, es más rápido escribir «1» que «8». Finalmente, no caigas en el error de creer que todo el mundo escribe como tú.

LECTURA DEL LÁPIZ: PALABRAS

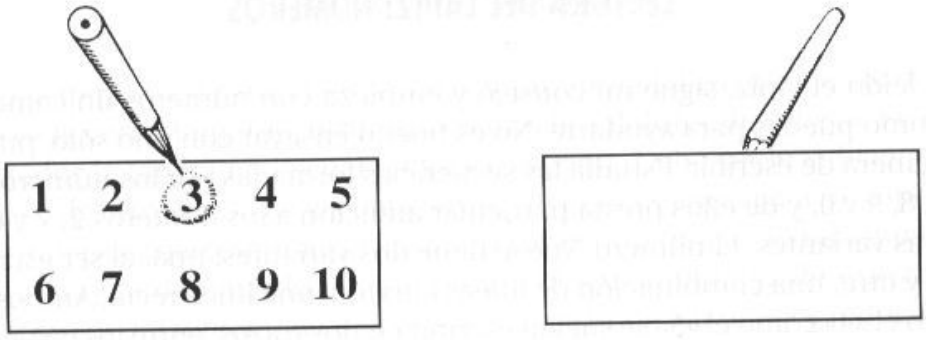
Esto no es fácil. De hecho, es muy difícil para una persona no profesional, pero se puede hacer. Sería descabellado intentar leer cualquier palabra escrita de cualquier manera. Son demasiadas probabilidades en contra antes de empezar; pueden escribir de corrido o con letra de molde. A diferencia de los números, son veintiséis letras distintas que se pueden escribir de infinitas maneras. Si vas a leer palabras a través del lápiz, primero tienes que alterar las probabilidades a tu favor.

Primero, debes lograr que escriban en letra de molde. Luego limitar, de alguna manera, el número de palabras posibles para poder saber, hasta cierto punto, qué esperar. Por ejemplo, pide al asistente que piense en un nombre de mujer y lo escriba en la tarjeta. Con ello restringes la elección de millones a quizás cien. Si has podido discernir que la primera letra es una «M», antes de que escriban la letra siguiente, ya puedes ir pensando en nombres como María, Marisa, Mónica, Milagros, Mercedes, etc., lo cual reduce las posibilidades a quizás una docena. ¡Ahora sí tienes las probabilidades a tu favor!

Otro hábito importante a la hora de leer palabras, es el de contar las letras. Saber cuántas letras tiene una palabra puede a menudo ayudarnos a determinar qué palabra es: si, por ejemplo, estas dudando si el nombre es María o Marisa, habiendo contado las letras, la duda desaparece.

LECTURA DEL LÁPIZ: POSICIONES

Esto será más fácil de demostrar que de explicar: escribe los números del uno al diez en una tarjeta, en dos filas de cinco. Los números, por cierto, deben estar espaciados regularmente a lo largo de los bordes superior e inferior de la tarjeta. Entrega la tarjeta a alguien y pídele que haga un círculo alrededor del número que desee. Podrás saber qué número han elegido por la posición del lápiz sobre la tarjeta. Esa es la idea: ahora profundicemos un poco más. Haz una lista de veinte ciudades del mundo y apréndetela de memoria, o ten una copia de la lista. Con un poco de práctica, podrás saber qué ciudad han subrayado simplemente por la posición del lápiz.



SUMARIO

Annemann afirma, en su obra ONE MAN MENTAL & PSYCHIC ROUTINE, que es una de las pocas publicaciones que se refieren a la lectura del lápiz: «Es uno de los más valiosos logros del campo mental. Se necesita práctica, pero merece la pena cada minuto invertido.» Annemann, como siempre, tiene razón. He intentado facilitarte el camino, dándote los recursos fundamentales del arte. Sinceramente espero que te tomes el tiempo y la molestia de aprender a leer el lápiz, porque sé que no te arrepentirás. Como último detalle técnico, recuerda: el medio más importante para el éxito, es la práctica.

JUEGOS CON LECTURA DEL LÁPIZ

SALIDAS

Si quieres hacer un juego que no pueda fallar –o si estás un poco preocupado porque un método pudiera fallarte–, intenta este efecto o principio, que he utilizado. Puede ser muy sencillo: una persona piensa en una palabra y la escribe. Tú tienes que averiguar cuál es.

Primer paso Entrega a un espectador un objeto para apoyar, preparado para la conocida técnica de la impresión en papel carbón.

Segundo paso Dile que escriba una palabra e intenta leer el lápiz. Si fallas, dile que doble el papel en cuatro y haz el centro roto (Sexto Escalón).

Tercer paso Fallas y no logras leer el papel. Entonces recurres al papel carbón y lees lo que han escrito. Y al ver que el papel no está, sacas el uñil (Primer Escalón).

Cuarto paso Simula escribir la palabra en una tarjeta, pregunta cuál era y escríbela. Si se rompe la punta del uñil, vuelve a la magia y aprende maneras de hacer desaparecer a la gente, sobre todo a los mentalistas.

EXTRAÑA COINCIDENCIA

El espectador y tú tenéis cada uno un lápiz y una tarjeta. Sugieres que, para variar, el espectador te leerá la mente. Simula escribir un número y pídele que intente escribir el número que crea que tú has escrito, pero fíjate en lo que escribe. Apunta el número que el espectador acaba de escribir, que has averiguado leyendo el lápiz. Explica que has escrito un nuevo número, cuando en realidad escribes su primer número. El espectador escribe el número siguiente y tú lo escribes como tu tercer número y así sucesivamente. Es decir que vas siempre uno por detrás. Atribuyo este efecto a Annemann quien fue, a mi entender, el primero en publicarlo, en el libro antes mencionado, en la página 33.

EL TOTAL

Este efecto es ideal para aquellos que quieran emplear la lectura del lápiz sin necesidad de fijar la vista constantemente en la persona que escribe. Entrega una tarjeta a un espectador y pídele que escriba cualquier número arriba y que entregue la tarjeta a otro espectador para que escriba otro número debajo. Se pasa la tarjeta a unas cuatro o cinco personas en total y se pide a la última que sume los números. Mientras la tarjeta pasa de un espectador a otro, no necesitas mirar. Cuando llegue al último, fíjate en el total. Para ese momento, ya pensarán que no te interesa mirar lo que escriben y habrán bajado la guardia.

EL PAGO DE LA DEUDA

Este es un buen juego de salón. Entrega a un espectador la tarjeta y el lápiz y dile que se imagine que tú le debes una cantidad de dinero –da igual cuánto– pero como no has traído demasiado, que no pase de mil pesetas. Indícale que escriba la cantidad para que tú luego puedas firmarla como si fuera un pagaré. Dile que se ha olvidado de descontar una parte que ya le habías pagado; recuérdale cuánto es para que lo descuente de su nota. Pídele que se guarde el papel en el bolsillo y se acerque a ti. Extiendes la mano cerrada, con algo dentro que no se ve y le preguntas cuánto le debes. Te contestará que siete pesetas. Abres la mano, y dejas caer esa cantidad en monedas. Regálaselas por su ayuda. El método, si aún no te has enterado, es muy simple: Fíjate en lo que escribe al principio y resta de esa cantidad siete pesetas. El resultado será la cifra que ha de restar de su nota.

EL UÑIL Y EL LÁPIZ

Usando conjuntamente un uñil y un lápiz se pueden lograr efectos increíbles. Sacas una tarjeta ante el público y escribes algo en ella, pero no la muestras por ahora. Entregas el lápiz y otra tarjeta a un espectador y le explicas que se trata de una transmisión de pensamiento silenciosa. Pídele que piense en varios lugares del mundo en los que haya estado, que te mire y que, cuando levantes la mano, escriba el lugar en el que está pensando. Tras quedarte quieto por un momento, levantas la mano, el espectador escribe y tú lees el lápiz y rellenas tu tarjeta con el uñil. Tienes un milagro en tus manos.

LECTURA DE LABIOS

La lectura de labios es el arte de mirar el movimiento de los labios de una persona y determinar lo que dice sin oirlo.

Sabes tan bien como yo que hay cientos de personas que han aprendido a leer los labios con un alto grado de habilidad. Me refiero a los sordos que se han visto obligados a aprender a leer los labios, algunos de los cuales alcanzan niveles asombrosos, hasta el punto de poder leer los labios de cualquier persona y desde una distancia considerable. En condiciones normales, a una persona con todos sus sentidos en funcionamiento no se le ocurriría aprender a leer los labios. Sin embargo para el mentalista puede ser otro medio más para lograr sus objetivos.

No tienes que preocuparte de aprender a leer los labios al alto nivel que hemos mencionado, pero resulta muy conveniente ser capaz de descifrar números y nombres simples. Te sorprenderá cuánta información se puede obtener simplemente observando a dos personas hablar. Las ocasiones para ensayar no faltarán, pues no hay escasez de gente que hable. Estudia el movimiento de sus labios al pronunciar los números del uno al nueve y en poco tiempo estarás en condiciones de presentar efectos basados en la lectura de labios.

Un último consejo: ensaya con un amigo y aprende a leer los labios de frente y de perfil. A menudo tendrás que mirar de perfil. No permitas que tu amigo te ayude hablando lentamente o exagerando los movimientos de sus labios. Aprende los movimientos naturales.

En la primera parte, hablando de la lectura del lápiz, hemos dicho que la tarea se facilita enormemente limitando la elección, aumentando las probabilidades a tu favor. Lo mismo se aplica a la lectura de labios; restringiendo el tema se puede anticipar hasta un cierto punto lo que podrían decir. La lectura de labios se convierte entonces en una confirmación de tus ideas y no estarás obligado a adivinar entre miles de posibilidades. El primer efecto lo aclara todo.

JUEGOS CON LECTURA DE LABIOS

LA CARTA QUE NOMBREN

En algún lugar en la vasta literatura mágica aparece este efecto. Lo leí hace mucho tiempo y fue el juego que me inspiró a intentar la lectura de labios por primera vez. Ojalá pudiera citar la fuente original pero desafortunadamente, le he perdido la pista, así que expreso aquí mi más sincero agradecimiento a quien sea que lo haya inventado.

▶ **Efecto.** Tienes una baraja en tus manos. Un espectador piensa una carta cualquiera –sin necesidad de ver la baraja– y se la dice al oído a otro espectador para confirmar su decisión. Tú le lees la mente. Tras mirarle como si estuvieras contando las células cerebrales de su cráneo, sacas una carta de la baraja, la sujetas en alto, y dejas el resto de la baraja a un lado. Entonces dices: *Diga por primera vez qué carta ha elegido.* (En realidad no es la primera vez, sino la segunda). Finalmente, muestras la carta que está en tu mano y es la elegida. Como puedes hacer este juego en cualquier sitio y en cualquier momento, con baraja prestada y sin preparación, podríamos considerarlo un efecto mental de primera clase. ¿Qué te parece?

▶ **Método.** Como habrás adivinado, el método es la observación. Espera a que el espectador se vuelva para decirle la carta al oído al otro espectador y, en ese momento léele los labios. En realidad es bastante fácil. Para empezar, la elección está limitada a cincuenta y dos –cincuenta y tres con el Comodín–, pero sólo tendrás que ocuparte de dieciocho palabras: diez números, la Jota, la Dama y el Rey [N. del T.: en español pueden decir también la Q o la K, que se distinguen fácilmente], el Comodín, y los cuatro palos. Recuerda que siempre dirán primero el número seguido de «de», y luego el palo. Si te encuentras a alguien que diga «Trébol, el cuatro», ya sabes que es mago. La mitad de la gente dice «el» antes del número. Que no te confunda.

Un análisis de este juego no sería completo sin mencionar las posibles maneras de eliminar algún número que sea difícil de leer en los labios. Supongamos que siempre te equivocas con el Seis, por ejemplo. Retira previamente los Seises de la baraja y entrega el resto al espectador. Pídele que piense en una carta que vea. Mientras no se detecte nada raro, no importa cuántas cartas falten o estén repetidas. Tampoco hay por qué dar a examinar la baraja.

RECONSTRUCCIÓN DE LA EVIDENCIA

▶ **Efecto.** Participan dos espectadores. Uno de ellos piensa en una forma geométrica y el otro piensa en un color. Se dibuja la forma geométrica en ese color sobre una pizarra. Enseñan el dibujo al público pero no a ti. Se borra la pizarra y se invita a la gente a observar que no quedan huellas del dibujo. Tú tienes los ojos vendados y se te entrega la pizarra. (Si lo prefieres puedes prescindir de la venda y tomar la pizarra detrás de la espalda). Intenta reconstruir el dibujo. Al pasar los dedos por la superficie de la pizarra comienzas a recibir impresiones de la forma y color, hasta finalmente decir lo que había dibujado.

▶ **Método.** Requiere varios pasos delicados. Entrega a dos espectadores una pizarra y un trozo de tiza blanca. Comienza por decir a uno de ellos que piense en una figura geométrica simple, sugiriendo cuadrado, triángulo, círculo, rectángulo, etc. Si dices «cualquier figura» podrían pensar «tetrahexaedro», con lo cual, el otro tipo tendrá que echar cuentas para saber cuántos lados tiene ese monstruo. Sugiere de manera despreocupada, como si no importara, una forma simple. Cuando el primer espectador haya pensado la forma (no le des demasiado tiempo), se la dirá al oído al otro para que la dibuje en la pizarra. Cuando éste termine de dibujar, devolverá la pizarra al primero, pero antes pensará en un color y se lo dirá también al oído. El primer espectador, con la pizarra ahora en su poder, toma la tiza y escribe el nombre del color en el dibujo. Te puedes volver de espaldas durante todo el procedimiento y explicar al público que se usa tiza blanca porque con tizas de colores se podría saber el color mirando las que quedan sobre la mesa. Habiendo leído la figura geométrica en los labios del primer espectador y el color en los labios del segundo ya sabes todo lo que tienes que saber. Por lo tanto, puedes prestar poca atención al proceso de borrado y pedir que examinen la pizarra. Es más convincente si pides que tachen el dibujo hasta ocultarlo con rayas de tiza y que luego lo borren; pero acuérdate luego de decir que ves «muchas rayas, y un dibujo muy claro debajo...»

EL SUSPIRO DEL BUDA



Para este juego necesitas, como un detalle de la presentación, un Buda de bronce. Si no lo encuentras, puedes usar cualquier estatuilla.

Este efecto ha de presentarse dramáticamente, con mucho teatro. Antes, durante y después del juego se hace lo que los mentalistas profesionales llaman «spiel», que consiste en un montón de habladurías sin sentido que suenan bien. Habla del misterio del Buda y de cómo la gente le confiesa sus pecados y le piden deseos (lo cual es cierto, hasta cierto punto) y comenta que siempre parece que Buda lo ve todo, lo oye todo, y no dice nada. Ahora, con un tono de ironía en tu voz, sugieres que el Buda podría llegar a hablar, pero sólo aquellos que saben cómo escucharle oirán lo que dice. Propón un experimento: *En un momento le dejaré que pida un deseo. No importa lo tonto que le suene: haga lo que le digo.* Toma el Buda en la mano izquierda: *Debe estar en la mano izquierda porque es la mano de la fortuna y el destino: la mano que gobierna su destino y determina su éxito en la vida... ahora quiero que le dé al Buda un par de datos; pero son datos privados, relativos a su vida y a su persona, por lo cual sólo quiero que se los diga al Buda al oído. Primero preséntese, diga su nombre y ciudad de nacimiento. Luego háblele de sus gustos ocultos –dígale su color favorito– y el que usted considera su número de la suerte. El Buda querrá también saber a qué se dedica y desde hace cuánto tiempo. Creo que el Buda sabe lo suficiente sobre usted como para darle una respuesta razonable respecto a cualquier deseo. Si tiene algún problema, preocupación o necesidad personal, dígaselo también y veremos si nos da una respuesta.*

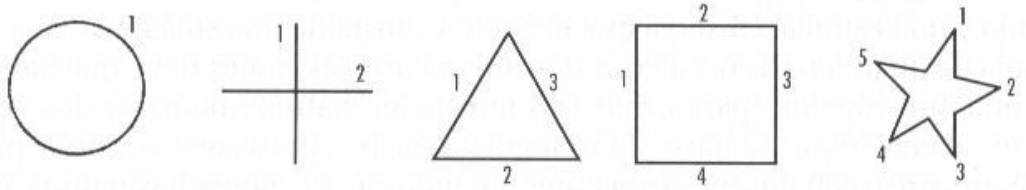
Hasta ahora la idea es que será el propio Buda quien dará las respuestas al final. ¡Y lo hará! Sólo que te las dará a ti. Tú escuchas lo que el Buda tenga que decir y, por todos los datos que has obtenido de la víctima, le auguras un gran porvenir y dejas caer los datos que él ha presentado como si te los hubiera contado el Buda. Has estado leyendo los labios del espectador cuando éste le habló al Buda, por lo que ya sabes algo sobre el espectador. Debes saber su nombre, lugar de nacimiento y, por lo tanto, su nacionalidad. También sabrás su color favorito, su número de la suerte, en qué trabaja y desde cuándo, por lo que puedes adivinar su posición en la empresa, y quizás conozcas también sus deseos o problemas.

Esto último, como puede haber tenido una respuesta más larga, te lo puedes haber perdido, pero no importa, pues una predicción segura cubre ese ángulo. Da siempre respuestas favorables. Dile que «puede haber cosas inesperadas a la vuelta de la esquina». Enseguida sabrá de qué hablas. No te comprometas con datos concretos.

He utilizado la palabra «él» para la explicación, aunque bien podría ser «ella». De hecho, a muchas mujeres les encanta.

LECTURA DEL SONIDO

La lectura del sonido es el arte de escuchar los sonidos ocasionados por alguna acción, y de determinar a través de ellos a qué corresponden. Se puede aplicar a una acción o bien a algo que se escribe.



INFORMACIÓN ESCRITA

Hace unos años conduje una sesión de espiritismo, para demostrar el fraude de las mismas, en el Magic Circle de Londres. A la mitad del programa, me disponía a efectuar una demostración de E.S.P. (percepción extra-sensorial). Estaba bajo lo que podría llamarse honestas condiciones de laboratorio, con los ojos vendados, sentado en una silla, a cierta distancia de una pizarra en la cual varios miembros del círculo dibujaban las diferentes figuras que se emplean en E.S.P. Las condiciones de laboratorio no me preocupaban porque había hecho arreglos para recibir la información mediante un aparato electrónico.

Se hizo el primer dibujo y yo lo «recibí». El aparato entonces se desenchufó accidentalmente y me quedé atascado. Fue negligencia por mi parte, pues debidamente manejado, el aparato hubiese funcionado sin problemas. Pensé que lo mejor, antes de admitir el fracaso, era intentar adivinar. Entonces esperé. El siguiente miembro se acercó a la pizarra y dibujó un cuadrado. Sin saber cómo, lo dupliqué e inmediatamente me di cuenta de que se oía el ruido de la tiza, y que a partir de allí podía identificar los cinco dibujos restantes.

Y cuento todo esto porque quiero dejar claro que no estoy hablando de una «teoría grandiosa» al hablar de la lectura del sonido. Es muy fácil, muy práctica y ha sido puesta a prueba con resultados favorables.

Desde los días en que descubrí la lectura del sonido por casualidad, he estudiado cuidadosamente las características de este arte. Los datos siguientes te ayudarán a poner esta técnica en práctica, de la manera más sencilla y con óptimos resultados.

- Haz que escriban con tiza en una pizarra.
- Limita el tema, como en la lectura del lápiz y de los labios.
- Haz que realicen dibujos grandes.
- Limítate a usar formas que suenen diferente al ser dibujadas.
- Manténte a una distancia de la pizarra desde la cual puedas escuchar.
- Limita tus intentos a ciertas formas y números.

QUÉ DIBUJOS USAR

Cuando leas el sonido, intenta identificar tres cosas: La primera es el sonido de las líneas curvas, que es diferente del de las rectas. La segunda es el sonido de las líneas rectas. Y, finalmente, las pausas o interrupciones en la escritura (por ejemplo, para escribir el número 4, la mayoría de la gente comienza por una «L», luego separan la tiza de la pizarra y vuelven para dibujar la línea vertical atravesada que completa el dígito.

Dibuja las siguientes figuras en un trozo de papel: Un círculo, una cruz, un triángulo, un cuadrado y una estrella. Observa que el círculo consta de una sola línea, que casi siempre se dibuja de un único trazo. La cruz, dos líneas entre las cuales tiene que haber necesariamente una interrupción (para evitar la interrupción habría que pasar dos veces por la misma línea, lo cual nunca se hace). El triángulo tiene tres líneas rectas, que se pueden trazar continuamente o con dos interrupciones. En todo caso, siempre hay pausas audibles en las esquinas. El cuadrado tiene cuatro líneas rectas, trazadas continuamente o con tres pausas. A veces se dibuja en dos partes, trazando dos letras «L». La estrella se reconoce por el *tiempo* que toma dibujarla, que es mayor que el empleado para los otros dibujos, y por la considerable cantidad de líneas.

Si ahora sacas una pizarra y un trozo de tiza y pides a un amigo que dibuje una de esas figuras mientras te vuelves de espaldas verás que, sin práctica, tendrás un 75% de aciertos. Con práctica puedes llegar a un 99%.

QUÉ NÚMEROS USAR

Si tienes que fiarte de la diferencia de sonido entre líneas curvas y rectas en combinación con las interrupciones, no puedes usar todos los números, pues algunos son muy parecidos. Los que mejor se distinguen son: 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8. El dos no está porque suena parecido al siete. Y el nueve, dependiendo de como se escriba, se puede parecer al seis o al siete. Con una baraja, extrayendo las cartas correspondientes, se puede restringir la elección a los números deseados. Con un simple comentario, elimina las Jotas, Damas y Reyes: *Elija cualquier carta pero, para que no sea muy complicado, mejor que no sea de figura.*

ACCIONES DISTINTAS DE ESCRIBIR

Además de usar la lectura del sonido para determinar un número o figura dibujados en una pizarra, hay otras aplicaciones de interés para el mentalista. Cuando en un juego leemos el sonido de algo que hace el espectador, a esa actividad la llamaremos acción. Por ejemplo, hay actualmente un juego en el mercado que está basado en el sonido de un papel al ser desplegado. Archie Byford ha inventado el siguiente test de Vivos y Muertos: Se entregan cinco trozos de papel a un espectador. En cuatro de ellos, escribe nombres de personas vivas y en el otro, el nombre de una persona muerta. El espectador estruja entonces cada trozo de papel, formando bolitas y las mezcla antes de entregarlas a otra persona. Esta despliega los trozos, uno a uno, y se los va pasando por la frente. En algún momento dices «alto» y declaras que la persona tiene en sus manos el papel con el nombre de la persona muerta. El segundo espectador no sabe cuál es el nombre de la persona muerta por lo cual no puede confirmarlo; tiene

que hacerlo el primer espectador. En ningún momento has tocado los papeles. Explicaré el método por cortesía de Archie Byford, su inventor, y de L. Davenport & Co., quienes venden los papeles especiales que se necesitan. Es un excelente ejemplo de leer el sonido de una acción. Cuatro trozos de papel son iguales y uno es distinto. La diferencia está en el sonido, muy definido pero distinto, que producen al desplegarse. Cuatro de ellos se despliegan normalmente mientras el quinto, siendo de otra textura, hace bastante más ruido. Y es ése el que lleva el nombre de la persona muerta.

Otro ejemplo de la lectura del sonido: Hay tres cajas sobre la mesa, el mago se vuelve de espaldas mientras un espectador deja caer una moneda en una de las cajas y la cierra. Tú sabes en qué caja está la moneda. Aquí se trata de contar auditivamente el número de «clics» de las cajas –construidas para ese fin– al cerrarse. La primer caja produce un «clic» al cerrarse, la segunda, dos «clics» y así. Una versión más casera de este efecto consiste en tener tres cajas cuyos fondos sean de hojalata, madera y alfombra. Por el sonido de la moneda al caer, sabrás en qué caja está. Cabe mencionar que, con suficiente práctica, es posible identificar monedas de diferentes valores por el sonido que producen al ser colocadas sobre una superficie dura como, por ejemplo, una mesa pulida.

Otra aplicación muy conocida –y que algunos autores afirman que se ha usado mucho– es la de hacer rotar una moneda y saber, por el sonido, si saldrá cara o cruz. La moneda, en este país, es un penique trucado con una pequeña hendidura en el borde, sólo por un lado. Si la hendidura está en el lado de la cruz, producirá un sonido distinto una vez que esté a punto de dejar de girar. La variación se produce cuando la moneda comienza a rotar sobre el borde imperfecto. Es preferible hacer rotar la moneda sobre una superficie plana y dura, que lanzarla al aire, lo cual no asegura que la moneda llegue a girar en la posición necesaria. Tendrás que familiarizarte con el sonido de cara y el sonido de cruz; no es muy difícil. Aún si te equivocas alguna que otra vez, aumentarás las probabilidades a tu favor a quizás noventa contra una, que no está nada mal.

Y finalmente, existe una gran variedad de códigos para telepatía entre dos personas basados en la transmisión de sonido. Para mencionar dos de los aplicables, se pueden dar señales con los crujidos de una silla y con el llamado «clic del dedo», causado al presionar la uña del índice contra la del pulgar. Pero no vamos a profundizar demasiado en estas cosas pues no se consideran verdaderos ejemplos de lectura del sonido.

En resumen, la lectura del sonido es un principio del mentalismo que, al igual que la vista para la lectura del lápiz y de los labios, sencillamente consiste en aprovechar una habilidad natural a tu favor. Lo esencial es ensayar, experimentar, y siempre tratar de mejorar.

JUEGOS CON LECTURA DEL SONIDO

LOCALIZACIÓN DE UNA CARTA POR GOLPECITOS

Hemos inventado este juego Alex Elmsley, Jon Tremaine y yo. Hablábamos de la lectura del sonido y, como resultado, ideamos este efecto.

Pide una baraja prestada y mezcla. Durante la mezcla te fijas en la carta de abajo. Haces una mezcla hindú y obtienes una separación sobre las cuatro cartas inferiores. El espectador te para durante la mezcla y le muestras la carta inferior que es, supongamos, la Dama de Co-

razones. Una vez que hayas mostrado la carta y pedido al espectador que la recuerde, termina la mezcla lanzando las cuatro cartas controladas encima.

Con estas acciones habrás forzado la Dama de Corazones y la habrás colocado la cuarta por arriba. Ahora puedes hacer una mezcla o corte falso antes de entregar la baraja al espectador. Pídele que vaya colocando cartas de encima de la baraja, cara abajo, en una fila sobre la mesa. Cuando haya dado siete cartas, páralo despreocupadamente diciendo: *Me parece que es suficiente.* Entrégale un lápiz e indícale con claridad que espere a que te vuelvas de espaldas y que entonces empiece por cualquier lado de la fila dando dos o tres golpecitos a cada carta. Vuélvete de espaldas y espera. Gracias al manejo previo, sabes que la Dama de Corazones está en el centro de la fila de siete, a partir de cualquier extremo. Páralo exactamente cuando esté golpeando esa carta. Como puede dar los golpes que desee, se trata más bien de identificar las interrupciones entre cada carta y la siguiente.

Por ello es importante que golpee todas las cartas consecutivamente, sin saltarse ninguna. Presta atención y espera hasta haber escuchado tres interrupciones. Cuando llegue a la carta en cuestión, dices: *golpee esa otra vez, por favor* (como si importara) y continúa: *Coloque el lápiz sobre esa carta por un momento.* Vuélvete, recoge las otras seis cartas, destruyendo la evidencia de que es la carta del centro. Pídele que nombre la carta «que pensó» (forzada) y voltea la de la mesa para mostrar que es la suya. El juego es más largo de describir que de hacer y habrá que pensar muy perspicazmente para reconstruirlo.

PRECOGNICIÓN PARANORMAL

Este es un efecto de escenario que, bien presentado, causará mucha controversia en cuanto a cómo fue logrado. Se necesita una pizarra bastante grande –y una mesa sobre la cual apoyarla–, cinco cartas con las figuras geométricas E.S.P. y tiza blanca. Solicita la colaboración de dos espectadores. Uno de ellos sujeta firmemente la pizarra apoyada de forma vertical sobre la mesa, con un borde lateral hacia el público, de modo que se pueda escribir en ambas caras al mismo tiempo. Toma las cinco cartas con las figuras geométricas y muestra que son diferentes. Entrégalas al segundo espectador, dándole también un trozo de tiza. Pídele que se coloque a un lado de la pizarra y colócate tú al otro lado; ambos a la vista del público.

Comienza por pedir al espectador que escoja una de las cinco cartas y que dibuje la figura correspondiente en el centro de la pizarra. Luego elige otra carta y dibuja su figura encima de la anterior. Después otra, cuya figura dibuja debajo, de modo que apenas se una al dibujo central, la siguiente a su derecha (tu izquierda) y la restante, a su izquierda. Así las figuras habrán sido dibujadas en el orden elegido por el espectador. Al llegar a la última, que ya sabes cuál es, dibújala a tu derecha y retírate antes de dar la última instrucción.

La compleja estructura del dibujo combinado ayuda a desviar la atención del hecho de que sólo se han empleado cinco figuras. A veces la gente recordará que has duplicado un complejo combinado geométrico. Ya hemos dicho todo lo que hay que saber sobre la lectura del sonido aplicada a dibujos en una pizarra.

UN JUEGO DE BOLSILLO

Este es un viejo efecto que es aún lo bastante bueno para engañar a todo el que no conozca el secreto. Tienes dos pequeños lápices de colores; rojo y azul, por ejemplo. Uno de ellos es hue-

co y lleva dentro un poco de mercurio o un pequeño trozo de soldadura. El agujero está cerrado por la punta, de modo que parece un lápiz normal. Entrega ambos lápices a un espectador y pídele que deje caer uno de ellos en una caja de cerillas (apenas cabe), que cierre la caja, y que guarde el otro, ocultándolo de la vista. Al levantar la caja y voltearla siempre sabrás qué lápiz está dentro.

Si es el lápiz trucado, escucharás un pequeño ruido cuando el peso cae al otro lado del lápiz, y también sentirás el impacto que, aunque muy pequeño, es fácilmente detectable. Con el lápiz normal, claro está, no pasa nada. Es conveniente desviar un poco la atención al manejar la caja de cerillas por lo cual si, al volverte, el espectador la tiene en sus manos, tómala y ponla sobre la mesa, efectuando la lectura en ese momento; si ya está sobre la mesa, ponla en sus manos, leyendo también durante el movimiento necesario.

UN JUEGO DE CARTAS REDONDO

Abre una baraja en abanico y pide a un espectador que se fije en cualquier carta que vea y la recuerde. Entrégale una pizarra y dile que escriba en ella el nombre de su carta. Tomas la baraja y retiras una carta. El espectador muestra la pizarra y tú muestras la carta: coinciden. Ver «Información escrita» en este Escalón.

LECTURA TÁCTIL

La lectura táctil es el arte de obtener información por el tacto. Es un recurso muy empleado por magos y mentalistas de diversas maneras, no siempre reconocidas como lectura táctil. Un buen ejemplo es, por supuesto, el clasificador de cartas.

Como la base de la lectura táctil es siempre la misma, y sólo la técnica varía, nos conformaremos con una selección de juegos que ilustren debidamente el valor de este principio.

JUEGOS CON LECTURA TÁCTIL

LOCALIZACIÓN SUJAN

Este principio es aplicable a muchos efectos. Ya ha sido empleado para dos o tres juegos que están en el mercado. Obtén cinco trozos de tarjetas de diferentes colores que sean del mismo grosor. Prepara una solución de almidón en agua y mézclala hasta obtener una pasta densa. Con un pincel limpio, pinta sobre la cara de cada tarjeta una línea recta, de un centímetro de grosor de una esquina de la tarjeta a la esquina diagonal opuesta. Deja secar las tarjetas hasta que el almidón se haga invisible. Como resultado de este tratamiento, dos esquinas se pondrán rígidas y las otras dos serán suaves o normales.

Ahora puedes recortar las tarjetas para dejarlas de un tamaño conveniente, digamos que como un naipe. Si te gusta el efecto que se puede lograr con estas tarjetas, es aconsejable que adquieras una buena cantidad en una tienda de magia. Las que venden son de un alto nivel de fabricación, comparadas con las que se pueden hacer en casa. Si tomas la esquina exterior derecha de cualquier tarjeta y la doblas ligeramente hacia atrás, sentirás una cierta resistencia, ya sea rígida o suave. Dispón las tarjetas de modo que las esquinas rígidas sean la exterior derecha y la interior izquierda.

Coloca las tarjetas en fila sobre la mesa e invita a un espectador a voltear una de ellas mientras tú te vuelves de espaldas. Sin importar la que volteen, las esquinas suaves quedarán en las posiciones de las rígidas. Pide al espectador que recoja él mismo las tarjetas (probando así que el secreto no está en observar las posiciones) y que te las entregue tras mezclarlas a fondo. Lo que tienes que hacer es encontrar la tarjeta que fue invertida. Coloca todas las tarjetas en fila, una vez más. Al darlas, tómalas por la esquina exterior derecha y flexiónalas ligeramente hacia atrás al apoyarlas. Es sencillo determinar, por la diferencia en tensión, cuál fue la elegida. Toma entonces la mano del espectador y desplaza las puntas de sus dedos varias veces por encima de la fila hasta detenerte en la tarjeta y declararla como la elegida.

Después de esto, la primera sospecha que llega a la mente del espectador es que las tarjetas están marcadas, lo cual podría ser una solución. Entonces repites el efecto, pero esta vez metiendo cada tarjeta en un sobre y cerrándolo. La diferencia de rigidez podrá detectarse de igual modo, a través del sobre. Finalmente, si el principio te atrae, consigue un ingenioso efecto llamado «The Ultimate Living and Dead Test» en el que se aplica.

CON UNA PIZCA DE SAL

Hay docenas de juegos basados en este principio. Este es uno nuevo para demostrar la técnica. Es una versión de «Por casualidad» («Just by Chance»), pero tiene detalles que, como mentalista, te parecerán atractivos. Es muy difícil que lo copie alguien que no entienda bien el manejo: un resbalón y perderá su dinero. Si haces todo correctamente, no tendrás ningún problema.

Por casualidad (impromptu). Corinda

Cuando llegues a un sitio y alguien te pida que hagas un juego –y no lleves nada encima– este es uno de los aproximadamente cincuenta buenos juegos que puedes realizar. Pide tres sobres y la colaboración de dos espectadores, que tomarán parte en una apuesta en la cual no pueden perder. Saca un billete de cinco mil pesetas –o de mil, dependiendo de tu situación económica– (sustituibles por otros billetes, según el país).

Sienta a uno de los espectadores a tu izquierda y el otro, a tu derecha. Explica que meterás el billete de cinco mil pesetas en uno de los tres sobres y que en los otros dos habrá trozos de periódico del mismo tamaño que el billete. Una vez cerrados y mezclados los sobres, nadie sabrá cuál contiene el billete. Para garantizar que no influyes en las acciones, entrega el billete de cinco mil junto a los tres sobres idénticos y los dos trozos de periódico a uno de los espectadores, pidiéndole que guarde el billete en un sobre y los trozos en los otros dos. Tú te

vuelves de espaldas mientras el espectador procede. A continuación explicaremos el método, de modo que se puedan entender bien las últimas fases.



Antes de comenzar, necesitas unos instantes de preparación. Toma una diminuta bolita, o bien rompe la punta de un lápiz, y pégala con celo a una esquina del billete de cinco mil. Cubre la bolita con el pulgar al mostrar el billete al principio. Tras enseñarlo, dóblalo por la mitad, como demostración de lo que debe hacer el espectador con los trozos de periódico. Dóblalo otra vez, de modo que la bolita quede dentro.

Entrega el billete y los trozos para que los introduzcan en los sobres. Verás que, aunque no sepas en qué sobre está el billete, tienes una manera muy segura de averiguarlo cuando los tengas en tus manos.

El paso siguiente es declarar honestamente que los sobres están cerrados y mezclados por el espectador. Luego entrégalos al segundo para que se quede con uno y te devuelva los dos restantes. Antes de pedir al primer espectador que elija unos de los dos sobres que ahora tienes, comprueba si alguno de ellos tiene la bolita. Las probabilidades de que así sea es de dos a uno. Si es ese el caso, haz el forzaje más simple que conozcas para que el espectador elija el sobre sin dinero. Si no es ninguno de los dos sobres, ya sabes quién lo tiene y debes obtenerlo. La primera manera de abordar el caso es llevando a cabo el procedimiento normal de «Por casualidad», ofreciéndoles la posibilidad de «cambiar de idea».

Si sale bien, y procura ser muy convincente, quédate con el sobre que te han dado, tras la comprobación táctil de que tienes el billete. Sin embargo, en vez de acabar el juego aquí repentinamente, ofrece a ambos espectadores la posibilidad de intercambiar sus sobres; ese cambio no afectaría el resultado. Pero hay una cosa más a tener en cuenta: ¿Qué pasa si no lo puedes persuadir para que cambie su sobre por el tuyo? Para ello tienes dos opciones: una de ellas sería lograr que intercambie sobres con el otro espectador y luego convencer a éste último. La otra opción es efectuar el cambio de sobres con las manos vacías que se describe en el Cuarto Escalón. Lo explicamos aquí brevemente:

Dirígete al espectador: *Caballero, le doy la opción una vez más –y esta decisión será la definitiva– ¿quiere cambiar este sobre por el suyo?* El espectador responde: *No, gracias.* Sonríe, mostrándote contento por la respuesta y di: *¡Muy bien! Para mostrarle lo equivocado que estaba le explicaré cómo yo sabía que su sobre tenía el dinero. Mire...* Toma el sobre en la mano derecha y levántalo hacia la luz para que se transparente la silueta del contenido. *¿Ve la forma en que está doblado lo que hay dentro? Es por eso que se sabe. Mire ahora el suyo.* Toma el sobre de su mano; no lo pidas: tómalo. Sujétalo hacia la luz mientras tomas el otro en la mano izquierda por unos segundos. *¿Ve que su sobre tiene una pequeña sombra* (baja inmediatamente la mano y coloca el sobre encima del tuyo, y levanta otra vez el mismo) *mientras el mío tiene una sombra grande?* Para el espectador, lo que ha pasado es lo siguiente: le enseñas tu sobre primero, luego el suyo, luego el tuyo otra vez, y le devuelves el suyo. Suena muy complicado pero es cosa de treinta segundos, si acaso, y lo puede hacer cualquiera. Y es asombrosamente convincente. Ya tienes su sobre con el dinero, le guste o no. Ofrece de nuevo a ambos espectadores la opción de intercambiar sus sobres.

Como final, hay que abrir los sobres. Primero el espectador de la izquierda y luego el de tu derecha. Mientras ello ocurre, coloca tu sobre en el suelo frente a ti. Una vez mostrados ambos trozos de periódico, invita a ambos espectadores a acercarse y abrir tu sobre y comprobar así que, efectivamente, habías dejado el billete en circulación.

CARTAS MARCADAS

Según John Scarne, una gran autoridad en la materia, marcar las cartas de modo que se puedan identificar por el tacto, es un viejo ardid del jugador. Las marcas se hacen con una chincheta o aguja y basta con un diminuto agujero para marcar efectivamente la carta. Para leer la marca, se pasa el dedo por la superficie de la carta hasta sentir la protuberancia. El proceso es conocido como *pegging* (clavar).

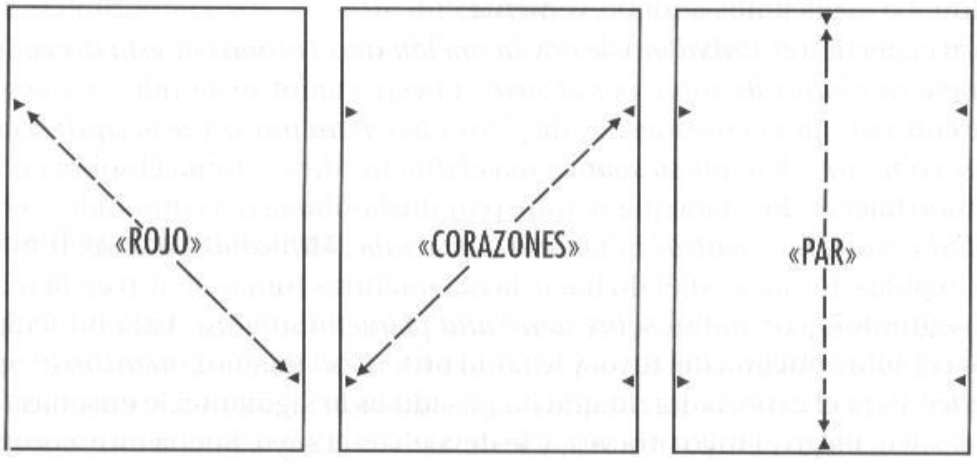
Aparte de los pinchazos a través de la carta, se han inventado otros métodos. Uno de ellos es producir pequeñas mellas a lo largo del borde de la carta, las cuales se sienten al pasar la uña por el mismo. Hay sistemas para marcar una baraja completa por cada uno de estos métodos, de modo que se pueda identificar cada una de las cartas por el tacto. Para más referencias a este tema, ver SCARNE ON CARDS, de John Scarne.

CLASIFICACIÓN PSÍQUICA

Toma una baraja normal y retira los Comodines. Separa las rojas de las negras. Haz una pequeña «V» con una cuchilla en ambos bordes largos de cada una de las cartas rojas, a unos dos centímetros de las esquinas opuestas. Es decir, por el borde derecho, a dos centímetros de la esquina interior y por el izquierdo a dos centímetros de la esquina exterior. Separa las cartas rojas en dos montones: Diamantes y Corazones. En todas las cartas de Corazones, haz otra pequeña marca, esta vez en las posiciones opuestas a las anteriores. Separa finalmente los trece Corazones en pares e impares, considerando la Jota y el Rey como impares y la Dama como par. Pon otra marca en todas las cartas pares de Corazones, en el centro de ambos extremos.

La figura muestra las marcas en tres cartas, exageradas para mayor claridad:

POSICIONES DE LAS MARCAS EN LAS CARTAS CARA ABAJO



El sistema arriba descrito, de mi propia invención, fue pensado originalmente para ser comercializado bajo el título de «La Baraja fantasma» (The Ghost Deck). Durante la etapa experimental consulté con un experto, quien sugirió que no sería de mucha utilidad para cartomagia. Con el tiempo llegué a estar de acuerdo, pero le he encontrado un uso conveniente para el mentalismo. Cabe señalar que las marcas son muy pequeñas, prácticamente imperceptibles a la vista. No es necesario verlas, sólo sentirlas.

El manejo exacto es el siguiente: para leer cualquier carta, hay que sujetarla con naturalidad o fuera de la vista de los espectadores (de lo cual hablaremos más adelante). Para el manejo natural, toma la carta cara abajo en la mano derecha, con el pulgar encima y los otros dedos debajo, por el lado de la cara. Pasa la uña del índice a lo largo del borde de la carta –no la yema sino la uña–, como señalando hacia el borde. Al pasar la marca sentirás claramente una pequeña protuberancia. La acción se puede efectuar en el corto tiempo que lleva dar una carta a la mesa.

Para simplificar la lectura, no intentes leer todas las marcas al mismo tiempo. Ello supondría un exceso de movimiento digital y no es esencial. El siguiente efecto es un típico ejemplo del manejo, aplicado al mentalismo.

Haz un par de juegos con la baraja entera y entrégala a un espectador para que la mezcle a fondo. Los juegos preliminares tienden a neutralizar la sospecha de que se está empleando una baraja especial para este juego. Si los bordes están sucios, nadie podrá detectar las marcas. Tampoco hay por qué dar a examinar la baraja. Una vez mezclada, la recibes de vuelta y la sujetas detrás de la espalda. Vas sacando cartas una a una y colocándolas sobre la mesa cara arriba en dos montones. Pero antes de voltear cada carta cara arriba, adivinas su color. *Esta es roja... y esta es negra,* etc. Detente a la mitad, pide que mezclen el resto de las cartas, y sujétalas sobre tu cabeza, a la vista de todos menos de ti mismo. Continúa separando las rojas de las negras. Hazlo lo más rápido que puedas sin arriesgar la precisión. Cuando tengas un montón de veintiséis rojas y otro de veintiséis negras, recoge las rojas y mézclalas, invitando a un espectador a que mezcle las negras. Las negras no se usan, pero es conveniente que el espectador las tenga en sus manos porque en un momento, al separar los Corazones de los Diamantes, él examinará las cartas negras (siempre lo hacen) y observará que son normales, porque lo son.



Voy a ir un paso más allá, ¿cuáles prefieres: las rojas o las negras? Cualquiera que sea su respuesta, quédate con las rojas. Si elige las negras, di: *Muy bien, toma las negras e intenta hacer lo mismo que yo: adivinar los palos.* Si elige las rojas, dices: *Muy bien. Déjame ver si puedo separar los palos.* Las típicas palabras «entonces quedan» no entran en la conversación.

Cuando tengas que averiguar un aspecto, supongamos el color –como rojo o negro–, preocúpate sólo de la posición de una marca, en este caso la que designa el color. Lleva el dedo a menos de un centímetro de la marca antes de tocar la carta. No es necesario pasar el dedo por todo el borde de la carta, pues sería poco natural. Luego separa los dos palos rojos, con lo cual nos dirigimos a la marca que designa los palos (ver figura). Mezcla de nuevo y, después de hacer los dos montones, permite que el espectador mezcle un poco más. Para despistar, a estas alturas del juego, lleva la baraja debajo de la mesa y ve diciendo los palos antes de sacar las cartas a la vista.

Tenemos por último dos montones, cada uno con trece cartas de un palo. Con el mismo sistema empleado para forzar las rojas, fuerza los Corazones, para poder así separar las pares de las impares. No invites al espectador a examinar los Diamantes, pues están trucados. Normalmente se habrán conformado con examinar antes las cartas negras así que, sin más, coloca los Diamantes debajo de las negras. Separa las pares de las impares y, al terminar, di que podrías seguir hasta nombrar cada una de las cartas. Para entonces ya habrá sido suficiente,

pero estás en condiciones de presentar una obra maestra de la magia. Toma las cartas rojas y añádelas al fondo de la baraja. Con la baraja entera haz una buena mezcla falsa. Haz ahora «Fuera de este mundo», que es el mejor juego que puede haber para tales circunstancias. Una vez que los espectadores hayan separado ellos mismos las cartas, habrás concluido una excelente rutina que necesitará muchísimo trabajo antes de que puedan descubrir el método.

Nota: «Fuera de este mundo», de Paul Curry, se puede leer en un librillo del mismo título: no seas uno de los pocos magos que no lo conoce. Mi consejo es que te des prisa y lo leas.

CONCIENCIA DEL COLOR

Con la «Baraja fantasma» descrita, separa las cartas previamente en rojas y negras. Da a elegir una carta de entre las rojas y haz que la introduzcan entre las negras. Con las cartas bajo la mesa, encuentra rápidamente la carta y cuenta cuántas hay encima de ella. Cuadra el montón y coloca las cartas sobre la mesa, diciendo: *Qué interesante, creía que podía. Tengo que ver dónde me equivoqué.* Toma un trozo de papel, escribe unos supuestos cálculos absurdos, y anuncia: *No lo entiendo. Según mis cálculos tendría que ser la quince* (diciendo el número de cartas que hay sobre la roja) *por arriba. ¿Puede comprobar otra vez, por favor?* Entrega el montón para que el espectador cuente quince cartas y encuentre la suya en esa posición. En cinco segundos, todo el que sepa sumar dos y dos estará tratando de averiguar cómo has calculado la posición de la carta.

Hay que mencionar que el espectador, al contar, ha de dar las cartas cara abajo. Si las da cara arriba, se verá que todas las anteriores son negras.

OTRA VERSIÓN DEL JUEGO DE LA PRINCESA

Saca las cartas siguientes de la «Baraja fantasma»: As de Picas, Cinco de Diamantes, Siete de Corazones y Ocho de Corazones. Arregla esas cartas en abanico y pide a un espectador que elija una mentalmente, que las mezcle y te las devuelva en un montón cara abajo. Antes de comenzar, habrás de tener una carta cualquiera en el regazo: el resto de la baraja está sobre la mesa. Lleva las cartas mezcladas bajo la mesa y di que vas a adivinar dos cosas: la carta elegida y cuál de las cuatro es. Saca la carta del regazo sin mostrarla, como si fuera una de las cuatro, y di que es la elegida. Ponla cara abajo sobre la mesa y cúbrela con tu pañuelo.

Pide que nombren la carta elegida y, mientras recapitulas lo ocurrido, encuentra táctilmente la carta elegida entre las cuatro que tienes bajo la mesa. Cuando la encuentres, déjala en el regazo y saca la mano izquierda palma arriba y vacía. Un instante más tarde, la mano derecha saca las otras tres cartas y las deja cara abajo en la palma de la mano izquierda. Extiende la mano izquierda para entregar esas cartas al espectador para que compruebe. La mano derecha, al mismo tiempo, empalma la carta elegida del regazo y se dirige al pañuelo mientras la mano izquierda, ahora vacía, levanta una esquina del pañuelo para que la mano derecha pueda sacar la carta de debajo. La mano derecha se introduce y sale con la carta empalmada, ahora a la vista, como si fuera la que estaba bajo el pañuelo.

Echa la carta a la mesa cara abajo ante el espectador, quien la vuelve cara arriba para verificar que se trata de la elegida, lo cual te da tiempo para levantar el pañuelo, junto a la carta que queda debajo, y guardártelo en el bolsillo. No hay pases en la rutina; todas las acciones son naturales y el manejo permite enseñar ambas manos vacías en los momentos claves. Sólo

resta decir que las cartas empleadas se distinguen fácilmente con el marcaje de la «Baraja fantasma». Para encontrar el As de Picas, busca sólo el indicador de «rojo». Para el Cinco de Diamantes, comprueba las marcas de «rojo» y «Corazones»; si es sólo «rojo», debe ser de Diamantes. Para el Siete de Corazones, comprueba sólo «Corazones» y «par». Si es sólo «Corazones» debe ser el Siete. Para el Ocho de Corazones, la única carta par, comprueba sólo «par». Es conveniente hacer estas comprobaciones antes de sacar la carta del regazo, para así saber el orden y poder dejar la carta en el regazo en cuanto la nombren.

OTRA APLICACIÓN DE LA LECTURA TÁCTIL DE UN SOBRE

Es sencillo introducir unos granos de azúcar en un sobre, y es igualmente fácil sentirlos a través del sobre. La habilidad de identificar un sobre por el tacto te abre las puertas a muchos efectos. Para dar algunos ejemplos, el sobre puede servir para identificar la llave correcta en «Las siete llaves de Baldpate». Puede servir para identificar una respuesta en una serie de efectos de «Pregunta y respuesta». El sobre identificado te pone «uno por delante». Puede ser útil para varias versiones del test de «Vivos y muertos», en el cual el sobre identificable llevaría el nombre de la persona muerta. Y también sirve para localizar una carta en un sobre cerrado y mezclado con otros sobres cerrados con otras cartas.

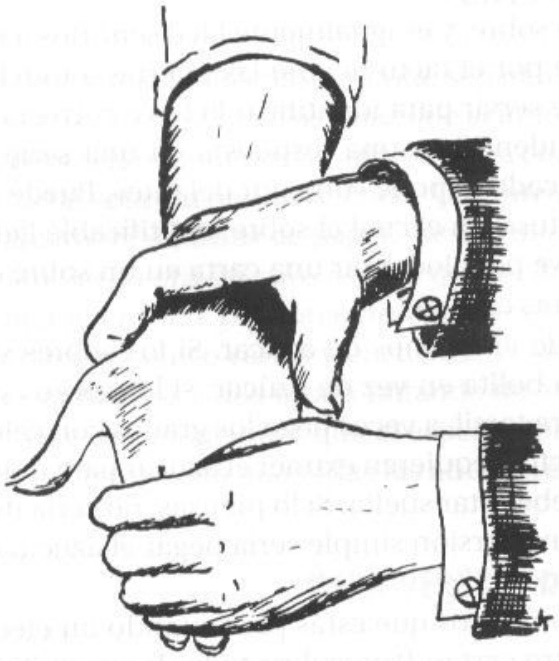
De acuerdo al efecto, suelo variar la técnica de los granos de azúcar. Si los sobres son gruesos –tipo Manila– se puede usar una pequeña bolita en vez de azúcar; si los sobres son normales, el azúcar está bien. Para facilitar la lectura táctil, a veces pego los granos con celo a una esquina por dentro del sobre. Pero algunos efectos requieren extraer el azúcar para que el sobre pueda ser examinado, por lo que el azúcar debe estar suelta. Si lo piensas, no sería difícil construir un clasificador con sobres y azúcar. Una versión simple sería pegar el azúcar en todos los sobres, en una esquina distinta en cada uno.

Como ejemplo del potencial de esta idea, supongamos que estás presentando un efecto en el que al final el espectador nombra una de cuatro cartas. Para cubrir todas las posibilidades, tienes cuatro sobres, cada uno con una de las cartas. Supongamos que es necesario que tengas los cuatro sobres en un bolsillo: así llegamos al punto clave. Nombran la carta y tú sacas un sobre, que se supone contiene la carta elegida. Te pregunto, honestamente, ¿cuántas veces has visto magos fallar porque el clasificador no era fiable, o que por no efectuar pruebas de seguridad hayan sacado un sobre equivocado? No hay por qué quedar mal, pues siempre puedes comprobar por el tacto. No caigas en el error de pensar que un grano de azúcar es demasiado pequeño. La lectura de los granos es un valioso recurso del mentalismo.

El último ejemplo servirá para ilustrar mi convicción de que cuando estés seguro de que un juego va a salir bien, podrás relajarte y olvidar la parte técnica para concentrarte en la presentación. El mentalista debe irradiar un aire de confianza que no se puede lograr si no tienes realmente esa confianza. No puedes ser demasiado exigente a la hora de decidir el orden de tus juegos. Sigue mi consejo y ten siempre una salida en caso de que algo falle, antes que falle. Mejor aún: prepáralo tan bien que no falle nunca. Tuve el placer de presenciar un fallo de un conocido mentalista, y digo que fue un placer porque creo que tres personas de entre cientos se enteraron de que algo no había salido bien. Después del fallo, siguió su presentación y cambió el resultado de modo que el público creyera que el final fue el que estaba previsto. Esa seguridad, presencia, habilidad y sabiduría, hacen de ese hombre uno de los grandes, en mi opinión. Sólo podrás apreciar su habilidad cuando te falle algo en una actuación y sepas lo que se siente. Tomémoslo como ejemplo, no como anécdota.

LECTURA MUSCULAR

Muchos libros se han escrito sobre el mentalismo de contacto o lectura muscular, algunos proponiendo ideas absurdas mientras otros parecen tener sentido. No me propongo explicar aquí por qué funciona: me conformo con decir que es un modo de sugestión y, más importante aún, que los llamados impulsos que te guían, son puramente físicos. Para mí, es una variante de la lectura táctil y lo único que haré será describir la técnica de un método: el que utilizo y me funciona. Si quieres profundizar en el tema, puedes consultar una obra especializada como CONTACT MIND READING, de Edward Dexter.



La manera más sencilla de comprender la lectura muscular es probarla. Empieza, pues, con un par de experimentos. Pide a un amigo que te ayude. Si no es mago, mejor. Dile que esconda una moneda en cualquier lugar de la habitación, pero que esté más o menos al alcance y que no esté escondida en su persona. Pídele que te avise desde la puerta cuando lo haya hecho. Tú te quedas fuera y no fisgoneas.

Cuando tu ayudante diga «ya», tú entras. Algunos opinan que hay que mirar en qué dirección están orientados sus pies, como punto de partida. En mi experiencia, el sujeto hace lo posible para orientarse hacia cualquier lugar excepto donde está la moneda, por lo tanto lo olvido. Al entrar, toma al sujeto por el brazo izquierdo y coloca su mano, con los dedos extendidos, sobre la tuya. Sostén el peso de su brazo con tu otra mano y dile que se relaje. Dobla su brazo por el codo y carga tú el peso. Coloca tu mano derecha sobre su muñeca y sujétala relajadamente. Antes de iniciar el movimiento, empieza el teatro mental. Dile que necesitas su colaboración, y que el éxito del experimento depende de su voluntad para hacerte llegar hasta la moneda. Dile que no intente conducirte; que simplemente relaje el brazo y se olvide, pero que piense, por ejemplo: «Está debajo del reloj... tenemos que probar por aquí». Condúcelo lentamente al centro de la habitación y di, al llegar allí: *Olvide por ahora el lugar exacto; concéntrese sólo en la dirección desde aquí, vaya diciendo, por ejemplo, hacia la estufa...* Una vez hecho esto, mira atentamente su mano y, muy, muy suavemente, empuja en una dirección. Si notas que se resiste, prueba otra dirección, pero si no se resiste, continúa en la misma. Todo depende de tu habilidad para determinar cuándo te está parando y cuándo te está dejando seguir. No es una acción consciente por su parte –es probablemente el resultado de una autosugestión– pero lo importante es que recibas esa resistencia o estímulo. Cuando seas un experto, no necesitarás del suave empujón inicial, el estímulo será suficiente para guiarte; pero de momento aplica la técnica descrita.

Ya con una cierta idea de la dirección, comienza a determinar el lugar. Llévalo hacia la biblioteca y di: *Vamos a centrarnos ahora en una zona exacta. Imagínese que estamos dibujando una línea de su mano a la moneda. Desee que yo me mueva en esa dirección.* Casi inmediatamente sentirás que la mano se mueve en la dirección deseada, aunque a veces no indica la altura a la cual está oculto el objeto. Supongamos que llegas a una estantería. Di: *Ahora hay que*

determinar la altura. Piense: Tenemos que subir, o tenemos que bajar, para encontrar la moneda. Siga diciéndoselo a sí mismo. Suele resultar útil decirle que cierre los ojos cuando esté cerca del objeto. Así confirmarás que vas por buen camino sin necesidad de preguntar: *¿Frío o caliente?* Cuando estés convencido del área, por ejemplo, un estante, toca objetos con la mano izquierda, pero no los levantes hasta que la derecha, tomando su muñeca, te dé un claro aviso. Si tocas cualquier cosa que esté muy cerca de la moneda y él te ve, el movimiento por su parte será muy fuerte. Entonces levantas el objeto y encuentras la moneda debajo. Sus ojos estarán bien abiertos para las últimas fases; sólo necesita cerrarlos mientras se concentra para decirte a dónde ir.

Seguramente fallarás si el espectador no se lo toma en serio. Tiene que hacer lo que le dices. Cuando hayas probado con varias personas verás que hay gente «buena» y gente «mala» para el experimento. Algunos espectadores son tan sensibles que te hacen encontrar el objeto a una gran velocidad; otros no son tan amables. Lo peor es cuando alguien te despista intencionalmente, pero pronto aprenderás a detectar a los farsantes. El mejor sujeto es alguien que crea que lo puedes hacer –como con la hipnosis–; si tienes fe, la mitad de la batalla está ganada. En cuanto al personaje bondadoso que trata de ayudarte guiándote en la dirección correcta, pues sí, te puede resolver un problema, pero no hace ningún bien a tu ego o a tu progreso personal. Si te guían intencionalmente, no aprendes.

Hay un aspecto de la lectura muscular que es de especial interés para el mentalista. Se trata de lo siguiente: una vez que estés seguro de saber donde está escondido el objeto, no tienes necesidad de decirlo inmediatamente. De hecho, si se da la ocasión, es preferible esperar y continuar la presentación de modo que el final parezca nada menos que imposible. Veamos un ejemplo:

Supongamos que se ha escondido la moneda en una habitación y que, tras los pasos preliminares has llegado «bastante cerca». Digamos que tu atención se dirige a una estantería y que mientras pasas la mano sobre los objetos que allí se encuentran, observas que uno de ellos no está bien apoyado sobre la superficie. A lo mejor, incluso, ves el borde de la moneda. Tomando en cuenta los lugares en que pudiera estar escondida y los lugares imposibles o poco probables, puedes llegar a una decisión bastante firme. En vez de decir que has encontrado la moneda, continúa. Sin dar muestras de tu descubrimiento, retírate lentamente y conduce al sujeto hacia otro lugar, como si te estuvieras equivocando. Llévalo hacia el centro de la habitación y anuncia que estás teniendo gran dificultad y que lo intentarás de otra manera. Suelta el brazo del espectador y dile que cierre los ojos y que se concentre en el lugar exacto en el que está escondida la moneda. Simula leer su mente, declara el lugar exacto y deja que otra persona vaya a buscar la moneda y la enseñe a todos.

Si quieres hacer de este tipo de presentación una costumbre –y de hecho es muy buen método– puedes recurrir a un viejo ardid que te ayudará a ver dónde está escondido el objeto. Usando una moneda grande, habrá mayor espacio debajo de lo que se haya colocado sobre ella. Esto no es aplicable, lógicamente, si la moneda se deja caer dentro de algo.

FORMAS AVANZADAS DE LECTURA MUSCULAR

Como aquí no pretendemos hacer un estudio exhaustivo de la lectura muscular, mencionaremos brevemente algunas formas avanzadas de este arte.

EL CONTACTO POR CABLE DE COBRE

Se dice que algunos exponentes de la lectura muscular son capaces de discernir los impulsos del sujeto cuando el único contacto con el mismo es un cable de cobre. Cada uno sujeta una punta. Nunca lo he visto bien hecho, pero he oído de buenas fuentes que se ha realizado con éxito. Un especialista se jactaba de ser capaz de ir del teatro a cualquier lugar de la ciudad, conduciendo al sujeto al lugar donde se había escondido previamente un anillo. Unas veces caminaba y otras se montaba en un taxi (arrastrado por caballos) con el sujeto e indicaba al conductor hacia dónde girar. Se dice, y me lo creo, que obtenía la información del sujeto a través del contacto mental por medio de un cable de cobre. La distancia en cuestión solía ser de más de una milla.

ACCIÓN CON EL OBJETO ELEGIDO TRAS SU LOCALIZACIÓN

Otra técnica avanzada es hacer que elijan un objeto para el test y pedir al resto de los espectadores que decidan alguna acción específica que haya que llevar a cabo con el objeto. Puedo ofrecer información de primera mano en este asunto, habiendo tenido el placer de ver a un conocido mentalista efectuar el test. En muchas ocasiones ha estado en mi estudio efectuando una prueba que propuse. Un día, con un grupo de magos conocidos presentes, decidimos intentarlo. Salió de la habitación, no sabía cuál era el test propuesto, y no tenía ayudantes. Alguien hacía de sujeto. Se dirigió rápidamente a una estantería en una pared y de allí tomó tres dados y los llevo a una mesa al otro lado de la habitación. Allí los colocó, tras mucha reflexión, con los números 4, 5 y 6 hacia arriba. Esa fue la prueba propuesta por un visitante que, puedo añadir, no ayudaba al mentalista. La misma persona permitió a un espectador subrayar mentalmente una palabra de un libro; se dirigió a una caja de libros, sacó el libro correcto de entre diez o doce, encontró la página y luego la palabra y finalmente la subrayó por primera vez con un lápiz.

El resultado de esta forma avanzada de lectura muscular fue tan bueno que incluso los más conocedores no podían creer que no había truco. Sin embargo, si recuerdas que un sujeto es capaz de dirigirte hacia un objeto –y que lo hace sin ningún estímulo consciente–, no es difícil entender que te puede conducir también a ejecutar alguna acción con dicho objeto. Siempre que él sepa lo que hay que hacer, podrá indicarte si vas bien o no. Finalmente, si quieres examinar a un mentalista que lee la mente, para saber si es o no genuino, esconde el objeto en el sujeto. Entonces resulta imposible que lo encuentre por legítima lectura.

Otra buena prueba es ser tú mismo el sujeto. Esconde el objeto en algún lugar de la habitación, pero cuando él entre piensa en otro sitio y manténte allí. Si encuentra la moneda es porque te vio esconderla o tiene un ayudante entre el público. Si llega al lugar que tú estás pensando, y sólo tú sabes el lugar, es un legítimo lector de contacto.

CUÁNDO USAR LA LECTURA DE CONTACTO

No tengo dudas de que lo que voy a decir causará controversia. Pero he formado mi opinión tras mucha reflexión, experiencia y viendo a otros actuar; no estás obligado a compartir mi opinión. No creo que la lectura muscular sea apropiada para trabajar en el escenario actualmente. Se debe usar en reuniones pequeñas, en casa o en el trabajo, como recurso publicitario con tres o cuatro periodistas, o en una fiesta. Pero ya no sirve como se usaba antes, cuando las

condiciones permitían ese tipo de entretenimiento. La última vez que vi un mentalista desplazarse por el pasillo central de un teatro, escalar entre la gente, meterse entre las filas y encontrar una aguja clavada en la solapa de un espectador, tomé la firme resolución de que nunca lo haría ni lo aconsejaría. Lo mismo se aplica a cualquier sitio en el que haya un gran número de personas sentadas en tal posición que no puedas llegar al sitio donde se escondió el objeto sin causar alarmantes molestias.

La lectura de contacto es algo maravilloso, y merece cada segundo que le dediques, pero no sólo es preciso que aprendas cómo usarla sino también cuándo.

LA VENDA

A algunos mentalistas les gusta trabajar con los ojos vendados. Es cuestionable si ello mejora o no la presentación; hay puntos a favor y en contra. Pero si vas a usar una venda, elige una que al menos te permita ver a lo largo de la nariz, o mejor aún, ten una venda trucada a través de la cual puedas ver. Yo empleo frecuentemente la lectura de contacto y no uso venda y no creo que signifique una gran diferencia.

HELLSTROMISMO

Por si no lo sabes, a la lectura de contacto o lectura muscular se le llama a veces Hellstromismo, por Hellstrom, el mentalista profesional. En un libro llamado «Hellstromismo» se dice que un mentalista de contacto es capaz de leer el pensamiento de un espectador a dos metros de distancia y sin contacto alguno. Suena como lo de la lectura táctil del sobre y hay que tomarlo con una pizca de sal. Si alguien quiere ganar dinero haciéndomelo a mí, déjame pensar: ponte a dos metros de mí y dime lo que estoy pensando. Añadiré cincuenta libras a las mil que daría el comité de ocultismo del Magic Circle.

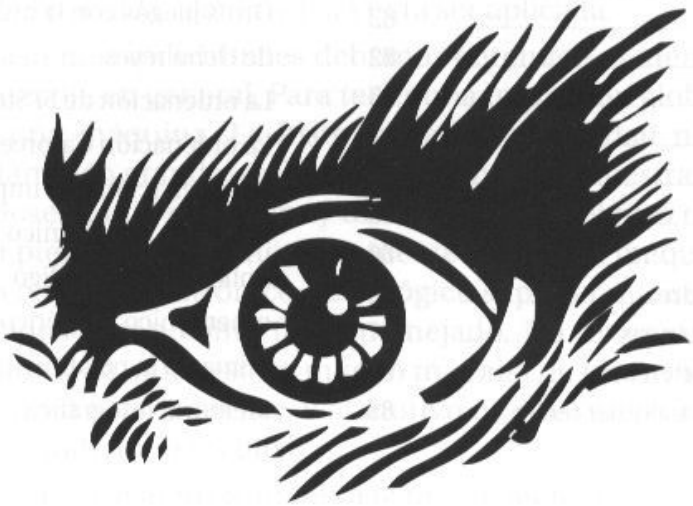
EL TEST DE PIZARRA

Esta es una popular manera de demostrar la lectura muscular que se ve poco actualmente. El espectador escribe un número en la pizarra a la vista de todos, lo borra, y tú entras. Llevas los ojos debidamente vendados y tienes que duplicar el número por medio de impulsos de estímulo y resistencia por parte del sujeto. Es más avanzado que el método directo, pero no muy difícil de hacer. La salida fácil recomendada por S. Edward Dexter en su libro es tener los dígitos del uno al nueve escritos en la pizarra. Entonces al pasar la tiza sobre los números, recibirás un fuerte impulso en el primer dígito elegido. Sigue así hasta completar el número.

CONCLUSIÓN

Me refiero una vez más al libro de S. Edward Dexter sobre mentalismo de contacto, donde él insiste en que no se debe, bajo ninguna circunstancia, revelar que se está empleando la lectura de contacto. Deja que el público saque su propia conclusión, pero mantén la técnica y el arte en estricto secreto. No tengo nada que añadir: sólo que estoy totalmente de acuerdo.

3 MNEMOTECNIA Y SISTEMAS MENTALES



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

Mnemotecnia y sistemas mentales 77
La asombrosa prueba de memoria 79
Primera etapa 79
Segunda etapa 80
Aplicación del asombroso sistema de memoria 81
Nombrar los objetos 81
Cálculos rápidos: aritmética mental 82
Elevar al cuadrado 82
Raíces cuadradas 82
Elevar al cubo 83
Raíces cúbicas 83
El cuadrado mágico 83
La ruta del caballo 85
Trampas del ajedrez 86
Sistema infalible de ajedrez 86
Muchas partidas simultáneas 87
Problema de jaque mate en una 88
El día de la semana de cualquier fecha 89
Sumario del día para cualquier sistema de fechas 90
Más ejemplos 90
Presentación del efecto «Qué día cae cualquier fecha» 91
Ordenaciones de baraja sencillas 92
La baraja ordenada 92
Otros juegos con la ordenación de Ocho reyes 93
La ordenación de Si Stebbins 94
La ordenación Catorce/quince 94
La ordenación Par/impar 94
El código mnemónico numérico 95
Aplicación del código mnemónico numérico 96
Tómame la palabra 97
Memoria fotográfica 97

MNEMOTECNIA Y SISTEMAS MENTALES

Los sistemas mentales son herramientas indispensables para el mentalista; son los medios por los cuales pueden ser llamados para actuar en cualquier momento, y dar una impresionante demostración. Son el mejor equipo que puedes poseer pues no hay nada que llevar, ni aparatos que preparar. La habilidad reside en el entrenamiento de la mente, en condicionarla para operar con las máximas ventajas y, una vez ejercitada, esa habilidad te queda de por vida, siempre lista para ser aplicada.

Antes de abordar sistemas individuales debemos entender, al menos hasta cierto punto, el arte de la mnemotecnia en general. Para tener una impresión global podríamos considerar la mente como una máquina. La historia de la humanidad nos muestra que hay grandes pensadores y también grandes imbéciles. Pero no nos muestra si la diferencia entre ambos radica en que poseen una mente muy distinta el uno del otro o en que, teniendo la misma capacidad, uno piensa y el otro no. Si la mente fuera una máquina de gran complejidad, algo así como un cerebro electrónico, sería lógico suponer que su efectividad y su potencial se verían afectados según cómo fuera manejado. No tenemos que ocuparnos del potencial de la mente humana, pues eso va mucho más allá de nuestros objetivos. Nos ocuparemos más bien de cómo usar la mente, y el motivo es que vamos a utilizar nuestra máquina mucho más que el individuo medio.

Esto no quiere decir que vayamos a añadir a la mente nada más de lo que ya hay en ella. Prácticamente todo el mundo está capacitado para aplicar sistemas de memoria y ello se reduce a algo muy simple: aprender nuevas maneras de poner en práctica nuestra capacidad. Afortunadamente, no todo el mundo entiende de mnemotecnia, y como ésta sólo tiene lugar en la mente, es difícil saber si se está empleando, lo cual, por supuesto, conviene al mentalista. Tu protección contra su descubrimiento consiste en hacer todo lo posible por mantener la ciencia en secreto. A veces sentirás la tentación de decir a los espectadores que no has empleado truco alguno, como suponen, sino que has recurrido a un sistema de memoria que has desarrollado en tu mente. Veámoslo de esta manera: Habrás visto el conocido efecto «La memoria gigante», en el que se memorizan veinte o treinta objetos designados por el público. Es impresionante, parece increíble... pero si cada miembro del público supiera que con una semana de ensayo pueden hacer lo mismo, ¿cuán bueno sería el efecto? No te engañes: la habilidad de hacer ese juego no es un logro extraordinario. Cualquier persona con

una inteligencia normal lo puede hacer, tras unas pocas horas de estudio. Lo único que tú tienes que ellos no, es que sabes cómo hacerlo. Si mantienes el secreto, el efecto permanece como lo que es: una obra maestra.

La palabra mnemotecnia deriva de un vocablo griego que significa «recordar». Si has leído LA REPÚBLICA, de Platón sabrás que la mnemotecnia era conocida por los griegos, y si investigas un poco más, encontrarás que los principios mnemotécnicos se han usado desde que existen las civilizaciones. Varios magos y mentalistas, algunos mundialmente famosos, han dicho haber inventado la mnemotecnia pero ninguno tiene derecho a tal atribución. Muchos de los sistemas desarrollados por la comunidad mágica han sacado su material de una u otra manera del trabajo realizado por von Feinaigle de Baden, quien se especializó en esta ciencia y dio conferencias por Europa alrededor de 1807.

Otros ilusionistas más sinceros han desarrollado y mejorado los sistemas tradicionales y merecen crédito por ello. Al Baker, por ejemplo, publicó un sistema en MAGICAL WAYS AND MEANS, que resulta ser una aplicación moderna del sistema de Feinaigle, publicado en 1812. De hecho, en el libro THE POLISH PSYCHIC, de Al Baker hay un ejemplo atribuible de la aplicación del sistema para la telepatía entre dos personas. El efecto muestra cómo usar el sistema para propósitos distintos a demostraciones de memoria. Se utiliza, en efecto, como sistema de códigos.

Otro sistema es la ordenación de baraja de Nikola. Es un principio mnemotécnico básico aplicado de una manera original, y se podrían dar muchos más ejemplos. El trabajo de estos magos honestos hace posible que te ofrezca, en este Tercer Escalón, una selección de principios mnemotécnicos y sistemas mentales que te serán útiles al actuar como mentalista.

Es importante comprender que la ciencia de la mnemotecnia ha sido desarrollada a un grado tal, que no podemos pretender abarcarlo completamente. El Tercer Escalón tiene como objetivo mostrarte principios que cubren muchos campos diferentes y que abordan los sistemas más útiles para el mentalista; los que suelen funcionar bien ante el público. La selección no tiene nada de nuevo o sensacional; cada idea es del gusto del público y ha pasado la prueba del tiempo. Muchas de ellas son fáciles de aprender y sólo en el papel parecen complejas. El mentalista habrá de aprender tantos sistemas distintos como pueda y luego descubrir las maneras en que pueden combinarse. Esto no quiere decir que haya que aprender dos modos de lograr lo mismo –me atrevería a decir que es peligroso; podrías confundirte– sino que aprenderás varios sistemas; uno para cada rama del mentalismo o matemagia. Cuando hayas desarrollado tu sistema, quédate con él para siempre. Esto supone elegir bien cuál quieres usar antes de aprendértelo. Otro ejemplo del uso de dos sistemas combinados sería, una vez más, la ordenación de baraja de Nikola, que se basa en la memorización de palabras y números. La habilidad de manejar varios campos (palabras, objetos, números, fechas, nombres, etc.), te permite además presentar tu personalidad plenamente. Si trabajas en un salón en una reunión privada y haces, supongamos, una demostración de memoria en la que te dan números largos y tú los recuerdas, dirán que tienes un talento extraordinario para recordar números. Pero si memorizas veinte objetos y terminas con unas rápidas operaciones aritméticas, ya no pueden decir que se trata sólo de «talento»... serás un genio que posee una mente privilegiada. Darás la impresión de que podrías seguir toda la noche con lo que han visto... la imaginación del público llega mucho más lejos que la mnemotecnia. En el mentalismo –como en la magia– es importante dar la impresión de que no es sólo lo que has hecho, sino lo que podrías hacer si tuvieras tiempo.

LA ASOMBROSA PRUEBA DE MEMORIA

Este efecto es quizás la más conocida aplicación de un sistema mental en uso hoy en día. Cumple todos los requisitos que podrías desear como mentalista; nada que llevar, se puede hacer en cualquier sitio, en el escenario, en un salón, en la oficina, o caminando por la calle. Se puede hacer para una o dos personas o para miles; es muy seguro, fácil de aprender y, finalmente, es de gran efecto para el público. ¿Qué más quieres?

Existen unos seis métodos tradicionales para la Asombrosa prueba de memoria. La idea es que las personas del público nombren veinte o treinta objetos y que tú los recuerdes en orden. No te daré más de un método pues sería confuso e innecesario. Explicaré la técnica que empleo y que me ha servido durante años. Antes de explicar el funcionamiento propiamente dicho, diré que el sistema se puede adaptar para cualquier número de objetos. Si lo deseas, puedes llegar a cientos pero de veinte a treinta está bien. Llenas bastante tiempo de actuación y es suficiente para demostrar tu capacidad al público.

PRIMERA ETAPA

Lo primero es memorizar una «clave» para todos los números del uno al treinta. La «clave» es un objeto que puedas siempre asociar mentalmente con el número. Puede ser un objeto que rime con el número. Toma la tabla siguiente como ejemplo, aunque no hay razón para que no diseñes tu propia tabla. Lo que suena lógico para uno, puede no serlo para otro. [N. del T.: Hemos hecho una adaptación al español, elaborando una nueva lista con el mismo principio y alterando la explicación cuando ha sido necesario].

Uno	DEBE HABER ALGUNO
Dos	ARROZ
Tres	AL REVÉS
Cuatro	ZAPATO
Cinco	EL DIENTE HINCO
Seis	REY
Siete	COHETE
Ocho	BIZCOCHO
Nueve	SIEMPRE SE MUEVE
Diez	PEZ
Once	BRONCE
Doce	MUCHAS VOCES
Trece	DESAPARECE
Catorce	EN CLAVE DE MORSE
Quince	ES UN LINCE
Dieciséis	QUE ME LO DEIS
Diecisiete	HACIA EL ESTE
Dieciocho	GEPPETO Y PINOCHO
Diecinueve	NO SE MUEVE
Veinte	QUE REVIENTE
Veintiuno	BLACK JACK

Veintidós	DIJO ADIóS
Veintitrés	VENTE Y LO VES
Veinticuatro	VENTE AL CUARTO
Veinticinco	VEN DANDO BRINCOS
Veintiséis	VENTE A LA S.E.I.
Veintisiete	NI SE SIENTE
Veintiocho	VIENE MI SOCIO
Veintinueve	VEN QUE LLUEVE
Treinta	A CÁMARA LENTA

SEGUNDA ETAPA

Habiendo memorizado el código, ahora creas una imagen asociada al número, para que éste quede mejor grabado en tu mente. Es lo que llamo «Clave activa», y significa hacer algo –siempre lo mismo– con la clave. Veamos, por ejemplo, el número Seis, cuya clave es: «Rey». Podríamos dejarlo aquí, pero podemos mejorar considerablemente el sistema añadiendo una acción como un rey bebiendo copa tras copa hasta emborracharse. Para el Dos (Arroz), podemos imaginar un montón de arroz volando sobre algo o alguien.

Otras claves activas para reforzar el número serían:

1. Buscar algo desesperadamente hasta encontrarlo.
2. Un montón de arroz volando sobre algo.
3. Algo volteándose hasta quedar apoyado en el techo, desafiando la gravedad.
4. Meter algo dentro de un zapato.
5. Clavar el diente en algo.
6. Un rey sentado en su trono, en bañador y con la corona puesta, emborrachándose.
7. Un cohete, con brazos y piernas, sentado sobre la luna y saludando.
8. Un bizcocho gigantesco rodando por la calle.
9. Algo que se mueve, temblando incesantemente.
10. Un pez nadando velozmente en círculos, causando un remolino.
11. Una estatuilla de bronce.
12. Muchas voces que cantan algo divertido.
13. Algo que desaparece misteriosamente, desvaneciéndose visiblemente en el aire.
14. Dos personas comunicándose con un telégrafo a gran velocidad, muchos sonidos largos y cortos, puntos y rayas.
15. Un lince saltando desde una altura inverosímil.
16. Tú mismo, desesperado, pidiendo algo muy importante que te han quitado y que te pertenece.
17. Una gran cantidad de gente y animales dirigiéndose hacia el sol.
18. Geppeto y Pinocho jugando al tenis.
19. Algo que no se mueve en absoluto a pesar del fuerte viento.
20. Algo que se va inflando y está a punto de reventar.
21. Una partida de Black Jack con personajes grotescos.
22. Alguien despidiéndose de un grupo de gente que llora desconsoladamente sobre un charco de lágrimas.

23. Alguien invisible que pellizca a la gente por la calle.
24. Una pareja de novios decidiendo en qué casa pasan la noche.
25. Un anciano escribiendo con un lápiz y apoyándolo tan fuerte que abre un gran agujero sobre la mesa.
26. Un mago arrastrando a su mujer a la reunión de la SEI (Sociedad Española de Ilusionismo).
27. Alguien que le caen cosas pesadas encima y ni se entera.
28. Alguien abriendo una botella del mejor vino para compartir con su socio.
29. Un grupo de mil personas sacando sus paraguas.
30. Todo el mundo moviéndose a cámara lenta.

APLICACIÓN DEL ASOMBROSO SISTEMA DE MEMORIA

Para el escenario, escribe en una pizarra grande para que todos puedan ver. Para públicos reducidos puedes utilizar un trozo de papel.

Toma un trozo de papel y escribe una columna de números del uno al treinta a lo largo del borde izquierdo. Pide a alguien que nombre cualquier objeto para el número Uno. Cada persona deberá recordar su objeto. En cuanto escuches el nombre del primer objeto, deduce inmediatamente tu «clave» para el Uno, que sería «El uno: no hay ninguno», y asocia inmediatamente tu clave al objeto en tu mente. No temas ser cursi; cuanto más estúpida la imagen creada, mejor. Digamos que la primera palabra a recordar es ratón. Podríamos pensar en un ratón que llega con una lupa gigante buscando a sus crías y no las ve por ninguna parte.

Habiendo formado una viva imagen, asocia tu clave con su objeto, olvídala inmediatamente y ocúpate de la siguiente, la número dos, y haz lo mismo. Cada vez que te digan un objeto –en el orden correcto, por supuesto– forma esa imagen mental y olvídala, hasta llegar a treinta. Cada objeto que nombren se escribe en el papel, tarea que puedes delegar a un espectador. Asegúrate de poder recordar las «claves activas» e imagina siempre la acción que corresponda con el objeto designado por el público. Así la etapa siguiente será mucho más fácil.

NOMBRAR LOS OBJETOS

Una vez escuchados los treinta objetos, entrega el papel a alguien para que se encargue de las comprobaciones. Dile que marque cada uno de tus aciertos. Invita al público a decir cualquier número del uno al treinta. Replica inmediatamente con el objeto correspondiente. Es muy fácil: cuando oigas el número, piensa en tu «clave» y en ese preciso instante verás que también recuerdas el objeto. Cuando lo hagas por primera vez te sorprenderá comprobar que de verdad funciona.

Para concluir la actuación puedes, si quieres, recitar la lista completa al revés, empezando por el treinta. También puedes, de vez en cuando, pedir que digan uno de los objetos y tú les dices el número. Un detalle que aumenta el efecto es ser un poco más específico acerca de uno o dos de los objetos. Supongamos que en el número Ocho han dicho «gato». Puedes decir *¿algún tipo de gato en particular?* Y aunque nos digan que es un angora con una corbata de puntos amarillos bailando un chotis, lo recordaremos igual. Ello añade un toque de humor a la presentación. Así es la asombrosa prueba de memoria.

CÁLCULOS RÁPIDOS: ARITMÉTICA MENTAL

Hay varios métodos mediante los cuales el mentalista puede ofrecer una impresionante demostración de su habilidad por medio de cálculos rápidos. Aquello de elevar un número al cuadrado o al cubo mentalmente, o extraer la raíz cuadrada o cúbica, puede causar revuelo entre la gente inteligente.

ELEVAR AL CUADRADO

Por ser tarea sencilla elevar números pequeños mentalmente al cuadrado, no nos ocuparemos de nada inferior a 25. La mayoría de la gente, al tener que elevar, supongamos, 15 al cuadrado, suele hacerlo sin problemas. Con números desde 25 hasta 100 (que es más que suficiente), las cosas se complican.

Para números de 25 a 50. La diferencia entre el número y 25 te da las centenas, y el cuadrado de la diferencia entre el número y 50 te da las decenas y unidades. Por ejemplo, para elevar 39 al cuadrado:

La diferencia entre 25 y 39 es 14. El 14 te da los dos primeros dígitos de la respuesta.

La diferencia entre 50 y 39 es 11, que elevado al cuadrado es 121. A 121 sumamos 1400 de la primera operación y obtenemos la respuesta, que es 1521.

Para números de 50 a 100. El doble de la diferencia entre el número y 50 te da las centenas, y el cuadrado de la diferencia entre el número y 100 te da las decenas y unidades.

RAÍCES CUADRADAS

Memoriza la tabla siguiente, que muestra los cuadrados de los números del uno al nueve:

Número	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Cuadrado	1	4	9	16	25	36	49	64	81

Supongamos que nos piden la raíz cuadrada de 3136. Consideremos los dos primeros números para empezar; el número anterior más cercano a 31 en la tabla es 25. Entonces debe ser mayor que 25 pero no mayor que 36. La tabla muestra que el 25 está representado por el 5. Entonces 5 será el primer dígito de la raíz cuadrada de 3136. El último dígito de este número es 6. En la tabla hay dos cuadrados que terminan en 6 y el número que corresponda a ellos en la tabla será el final de la respuesta. Sin embargo falta determinar cuál de los seises usar, puesto que uno representa al 4 y el otro al 6. Volvamos a la primera operación que nos dio el 5. Multiplica el 5 por sí mismo para obtener 25. Restando éste de los dos primeros dígitos del número original (31) queda 6. Como este número es mayor que el que hemos multiplicado (5), selecciona de la tabla el mayor de los dos números terminados en 6. El número correspondiente en la tabla te da el segundo número de la raíz; la raíz cuadrada de 3136 es 56.

ELEVAR AL CUBO

Para poder elevar cualquier número de dos dígitos al cubo, lo primero es saber o averiguar el cubo de los números del 1 al 9. Merece la pena aprendérselos, pues serán también de utilidad en otros efectos, como veremos más adelante:

Número	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Cubo	1	8	27	64	125	216	343	512	729

Digamos que te piden elevar 62 al cubo.

Eleva el primer dígito, 6, al cubo y colócalo en millares a la izquierda del cubo de 2. El cubo de 6 sería 216 y el de 2, 8. El resultado es entonces 216008. Suma a ese número el producto de:

62 x 6 x 2 x 3 es decir 62 x 36 = 2232

Coloca este número bajo el primero, **desplazando las unidades un paso a la izquierda** y suma ambas líneas:

62.	216008	
	2232	(62 x 6 x 2 x 3 = 2232)
	238328	= 62^3 (al cubo)

RAÍCES CÚBICAS

De los sistemas que hemos visto hasta ahora, este es quizás el más efectivo y, curiosamente, el más fácil. Se emplea la tabla que hemos usado para elevar números al cubo y nos puede revelar la raíz cúbica de cualquier número del 1 al 100. Para números mayores, es decir aquellos cuya raíz resulte superior a 100, bastará con añadir los ceros necesarios.

Pide a un espectador que calcule el cubo de cualquier número (di «de dos dígitos») inferior a 100. Digamos que su respuesta es 804357. Encontrar el número que fue elevado al cubo es muy fácil:

Mira la tabla para elevar números al cubo. Los tres primeros dígitos son 804 –mayor que 729, que es el número más alto de la tabla. 729 representa a 9; entonces ése será el primer dígito de la respuesta. Toma ahora el último dígito del total dado por el espectador: 7. Encuentra el cubo que termina en 7 en la tabla, que es 27, representado por el 3. Entonces 3 será el último dígito de la respuesta. Por lo tanto la raíz cúbica de 804357 es 93.

EL CUADRADO MÁGICO

Los cuadrados mágicos son, en realidad, una antigua forma de rompecabezas que vale la pena conocer. De los varios tamaños de cuadrados mágicos que existen, nos ocuparemos del de cinco por cinco. Se dibuja un cuadrado dividido en veinticinco casillas y se escribe un número en cada una. Al sumar los números de una fila de casillas, en sentido horizontal o vertical, el resultado ha de ser siempre el mismo. Para hacerlo más difícil, el total de cada una de las filas puede ser designado por un espectador.

Dibuja un cuadrado y divídelo en veinticinco cuadrados iguales, cinco de ancho y cinco de altura. Pide a un espectador que diga un número (debe ser mayor de 60 y menor de 500) y que lo escriba fuera del cuadrado.

Ahora tienes que escribir una serie de números en las casillas que den el resultado propuesto. Para que sea efectivo, hay que hacerlo rápidamente. Se puede, si se sabe cómo.

Supongamos que el espectador elige el número 65. Primero hay que encontrar el número de partida –el número más bajo–, que se escribe primero. Para ello basta con restar 60 del número elegido y dividir el resultado entre 5.

$$65 - 60 = 5 \,/\, 5 = 1$$

Empezamos con el número 1.

(A)

17	24	1	8	15
23	5	7	14	16
4	6	13	20	22
10	12	19	21	3
11	18	25	2	9

(A: suma 65 en todas las direcciones)

(B)

*				
		*		
				*
	*			
			*	

(B: posición de las Casillas Claves)

Escribe ese número en el cuadrado central de la línea superior y continúa escribiendo 2, 3, 4, 5, 6..., desplazándote diagonalmente hacia arriba y hacia la derecha. Imagínate que se pudiera disponer el cuadrado en forma cilíndrica en ambas direcciones. Cuando la casilla situada diagonalmente hacia la derecha y hacia arriba esté ocupada y la de debajo del último número escrito esté libre, escribe en ella el número siguiente. Se necesita muy poca práctica, como verás, y pronto podrás hacerlo a gran velocidad. Los ejemplos de la ilustración aclararán cualquier duda si se estudian detenidamente. Pero hay que estar preparado porque algunos números no funcionan de manera tan directa. Por ejemplo, si al número que eligen se le resta 60 y el resultado no es divisible entre cinco, el resto ha de ser añadido para llegar a ciertas Casillas claves. Esos números están marcados con un asterisco en la figura y sus posiciones deben memorizarse, por si acaso.

Si utilizas las Casillas claves, por ejemplo si eligen el 248, primero le restas 60 para llegar a 188, que al dividirse entre 5 da 37 con un resto de 3. Empieza por el 37 y sigue con 38, 39, 40, y así hasta llegar a una Casilla clave, en la que se añade cada vez el resto. Continúa normalmente.

Otra alternativa sería empezar con el número siguiente a la clave (38) y al llegar a una Casilla clave restar 2 (figura C).

(C)

52*	61	38	45	52
60	42	42*	51	53
41	43	50	57	57*
47	*47	56	58	40
48	55	62	37*	46

(C: suma 248 en todas las direcciones)

(D)

101	108	85	92	99
107	89	91	98	100
88	90	97	104	106
94	96	103	105	87
95	102	109	86	93

(D: suma 485 en todas las direcciones)

Nota: Estos ejemplos de «Cuadrados mágicos» de cinco por cinco provienen del excelente libro MENTAL PRODIGIES, de Fred Barlow. Recomiendo ampliamente ese libro a aquellos que busquen información detallada sobre la historia y técnica de la ciencia de la mnemotecnia. Estoy agradecido al Sr. Barlow por aumentar considerablemente mis conocimientos sobre el tema.

LA RUTA DEL CABALLO

El mago norteamericano Harry Kellar popularizó este llamativo juego hace muchos años. Hoy en día, sigue siendo tan bueno como siempre. El efecto consiste en que el mentalista debe ir diciendo números que representan los cuadros de un tablero de ajedrez. Cada vez que dice un número, se coloca un caballo en ese sitio, y el itinerario de cuadro a cuadro es tal que el caballo debe pisar los 64 cuadros sin tocar dos veces el mismo. Además, el caballo sólo puede moverse como lo hace tradicionalmente en el ajedrez. Como muchos sabrán, se considera el movimiento más complicado de este juego: uno hacia adelante y dos hacia un lado en cualquier dirección. Todas las otras fichas se mueven en línea recta en uno u otro sentido. La tarea se convierte en algo más que una demostración de memorizar 64 números en un cierto orden (que ya es algo), pues además entra en juego el conocer una ruta o itinerario que se desplaza intrincadamente por el tablero.

Podrá no parecer gran cosa para el mentalista, pero significa mucho para los jugadores de ajedrez y parecerá increíble a cualquier espectador inteligente. No es necesario que el público sepa de ajedrez para apreciar la demostración. Si entienden, el efecto se duplica. He jugado seriamente durante muchos años y sé que el efecto es alucinante en un club de ajedrez. Un par de excepcionales jugadores lo han hecho por pura habilidad, pero tú lo podrás hacer con tan sólo saber una cosa.

Para presentar el efecto necesitas únicamente un trozo de papel con un cuadrado dividido en 64 casillas (8 x 8) que representará el tablero. (Para públicos numerosos puedes usar una pizarra). Explica lo que intentarás hacer; enfatiza la increíble cantidad de variaciones posibles para la ruta del caballo y recalca que debes memorizar los 64 casillas, etc.

Designa a un espectador para que vaya marcando los cuadrados a medida que tú los vayas cantando. En realidad no necesitas un caballo. Basta con poner una pequeña marca para indicar que el caballo ha pasado por ahí. Para mayor efectividad, permitimos al público que elija por cuál casilla habrás de empezar. Pueden escoger cualquier casilla; di el número correspondiente y haz un círculo a su alrededor para indicar la primera casilla. A partir de allí es fácil: te vuelves para no hacer trampas –y para que no te vean– y te alejas del tablero. Para determinar el itinerario, sólo resta decir una serie de números leídos de la tarjeta del diagrama. Conviene copiar la tabla en una pequeña tarjeta que se pueda esconder en la mano al usarla. (Eric Mason lleva los números escritos en el borde de las gafas). En cuanto recibas el número inicial, búscalo rápidamente y ve leyendo las columnas hacia abajo. Al llegar al final de una columna, comienza la siguiente. Al llegar al número 18, vuelve al principio de la primera fila, al 1. Por ejemplo, si nos dicen que empecemos con el 54, lo buscamos y vamos diciendo 48, 63, 46, 56, 62, etc., etc. Recuerda el número inicial para poder saber cuándo has dicho los 64 números.

Para enriquecer la presentación hacia el final, cuenta los números restantes y di: *Veo que sólo quedan nueve casillas, se está poniendo difícil.*

1	60	37	53	23	32	62	49
11	45	20	43	8	47	52	34
21	39	26	33	14	64	58	17
4	29	36	27	24	54	41	2
10	12	30	44	7	48	51	19
25	6	13	61	22	63	57	9
35	16	28	55	5	46	42	3
50	31	38	40	15	56	59	18

TRAMPAS DE AJEDREZ

Aparte de «La ruta del caballo», hay otros trucos relativos al ajedrez de interés para el mentalista. Los dos siguientes están extraídos de mi publicación CHESS TRICKERY, que lleva ya unos años en el mercado. No se necesita tener conocimientos profundos de ajedrez.

SISTEMA INFALIBLE DE AJEDREZ

El origen de este principio es muy remoto y discutible. Sé que fue empleado por una niña que logró un empate contra el ex-campeón mundial Dr. A. Alekhine y otro gran jugador. Pero, después de haber publicado el efecto en CHESS TRICKERY, oí decir que fue inventado por un mago. Lo consulté con Dai Vernon quien me dijo que Martin Gardner había trabajado en ello años atrás. Aunque los magos puedan haber mejorado la presentación, no creo que puedan atribuirse la invención en este caso.

▶ **Efecto.** El mentalista puede jugar tantas partidas simultáneas como quiera y, sin tener conocimientos de ajedrez, es capaz de asegurar un empate en el resultado total.

Esto tiene que causar un profundo impacto entre los jugadores de ajedrez. En primer lugar, podrán apreciar la dificultad de jugar partidas simultáneas. En segundo lugar, la habilidad del jugador al que te enfrentes tiene poca importancia. En otras palabras, puedes jugar contra un grupo de veinte campeones internacionales y, aún así, empatar. Bajo tales circunstancias, un empate es un logro impresionante. Además, en el ajedrez, al campeón se le considera ganador en caso de empate: el oponente debe hacer algo más para empatar.

▶ **Método.** Para simplificar la explicación, describiremos la técnica para jugar sólo dos partidas al mismo tiempo. Luego nos ocuparemos de más. Es muy fácil; para jugar con dos personas al mismo tiempo se necesitan dos tableros y dos juegos de piezas. En uno de los tableros (que llamaremos A) juegas con las blancas. En el otro (B) juegas con las negras. Ambos adversarios se sientan frente a ti. Ahora bien, las reglas del ajedrez exigen que el jugador que tenga las blancas comience la partida. Entonces, cuando te dispongas a comenzar, espera a que tu oponente en el tablero B (que tiene las blancas) mueva su primera pieza. Haz exactamente la misma jugada en el tablero A. El jugador en ese tablero responde a la primera jugada, y tú la duplicas en el tablero B. En efecto, en vez de jugar contra los dos oponentes, lo que estás haciendo equivale a hacerles jugar uno contra el otro. Si reflexionas por unos instantes, observarás que sólo puede haber tres resultados:

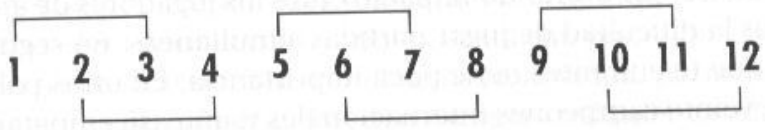
1. Gana A. (Entonces pierde B. Tú ganas en un tablero y pierdes en el otro, con lo cual logras un empate).
2. Gana B. (Entonces pierde A y ocurre lo mismo que en 1).
3. A y B empatan. (Hay empate en ambos tableros, lo cual equivale a un empate en un torneo).

No hay más posibilidades. Aún si un jugador se retira, el empate está garantizado: no puedes perder.

Es prácticamente imposible que los jugadores descubran este ardid pues, para empezar, no hay trampa. Segundo, los jugadores están sentados, o deberían estarlo, a cierta distancia uno del otro. Tercero, cada tablero está invertido respecto al otro. Y se necesita la mirada de un maestro del ajedrez para ver un tablero desde el lado de las negras y el otro desde el lado de las blancas y poder decir que están iguales. Cuarto, el ajedrez requiere mucha concentración y cada jugador se estará fijando únicamente en su tablero. Quinto, podrías pensar que es evidente al principio, cuando sólo una o dos piezas se han movido. No lo será porque los ajedrecistas recurren normalmente a aperturas estandardizadas, por lo que la similitud entre los comienzos de las partidas es común. (Examinando las partidas de ajedrez de Hasting de 1947, he observado que de unas doscientas partidas, la apertura P-K4 o P-Q4 ocurre el 87% de las veces).

MUCHAS PARTIDAS SIMULTÁNEAS

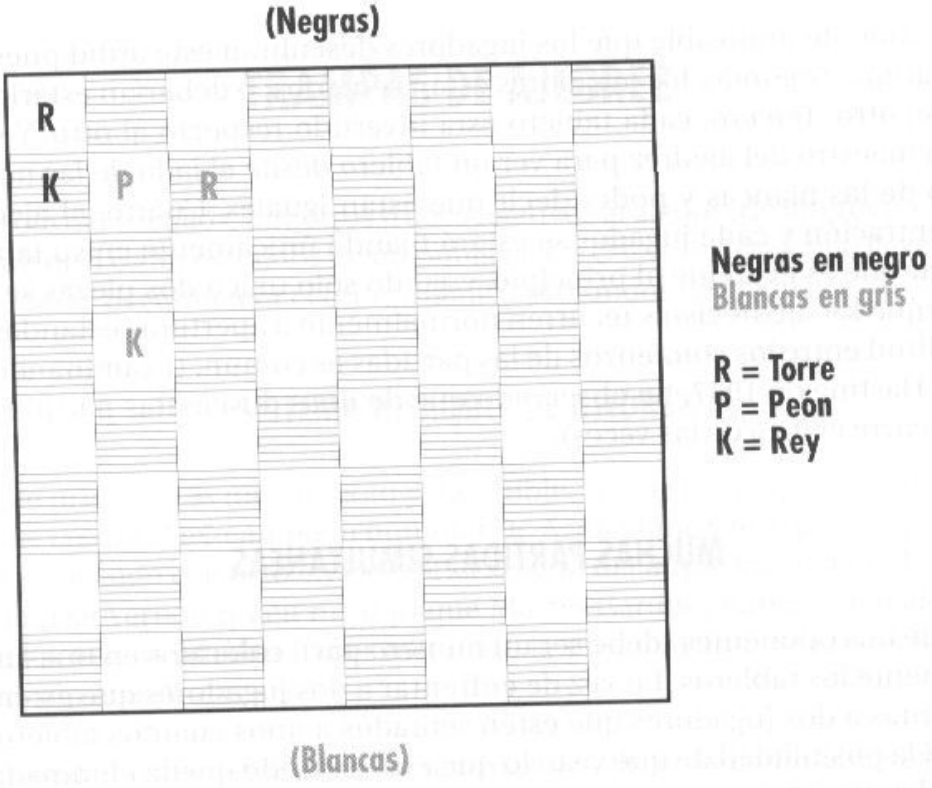
Si tienes más de dos oponentes (debe ser un número par), colócalos en una larga fila y numera mentalmente los tableros. En vez de enfrentar a dos jugadores que estén uno al lado del otro, enfrentas a dos jugadores que estén sentados a unos cuantos tableros de distancia, con lo cual la posibilidad de que vean lo que está pasando queda eliminada. El sistema que yo empleaba era este:



Los tableros (doce) se dividen en tres grupos de cuatro. La disposición de los colores, del uno al doce, debe ser: dos con las negras hacia ti, dos con las blancas hacia ti, y así sucesivamente. Como verás, al principio te diriges al primer tablero y esperas la jugada inicial de tu oponente. Cuando lo haga, no replicas sino que te pasas al tablero siguiente. Como allí también tienes las negras, esperas la jugada de apertura. Ahora llegas al tercer tablero, donde tienes blancas y te toca abrir; entonces duplicas la jugada del tablero 1. En el tablero siguiente, duplicas la jugada del tablero 2, y así. Aparte de tener que recordar un par de jugadas por unos pocos segundos y de ser lo suficiente observador para no cometer errores, no se necesita ninguna habilidad. Si te olvidas de alguna jugada siempre puedes volver y dar un vistazo.

Un par de consejos finales; no dejes que lleven anotaciones de las partidas en notación de ajedrez, como es costumbre en algunos campeonatos. Si lo hacen te descubrirán fácilmente pues encontrarán seis partidas idénticas. Si vas de prisa y llegas a un tablero (por ejemplo el 5) y tu adversario no ha decidido aún su jugada, sáltatelo en esa ronda, y sáltate también a su «compañero» (el 7). Sólo haces una jugada cada vez que recorres la fila, y cada vez que llegues al tablero 12, vuelves al 1 y empiezas de nuevo.

PROBLEMA DE JAQUE MATE EN UNA



Hace muchos años Tartakower, el famoso ajedrecista, entró en «The Gambit», un conocido club de ajedrez y restaurante de Londres y apostó con todos los presentes a que les propondría un problema de jaque mate en una jugada y que no lo podrían resolver. Ganó la apuesta. Se conocen muchos problemas de jaque mate en dos, tres y cuatro jugadas, pero en una, nunca se ha visto. Se asume que la posición sería tan simple que resultaría evidente. Pero el problema, aunque dolorosamente simple, rompería la cabeza de los más grandes maestros, porque tiene truco. Vale la pena saberlo, pues es un buen recurso publicitario para presentar ante jugadores de ajedrez.

La propuesta es: «Las blancas juegan y ganan» (figura). La respuesta es la siguiente. Las reglas del ajedrez, cuando Tartakower hizo la apuesta, decían muy claramente: «Si un peón llega a la octava fila podía ser cambiado por cualquier otra excepto un rey.» ¡Pero no dicen de qué color! Por consiguiente, las blancas mueven el peón y lo cambian por un caballo negro, que resulta en jaque mate. Para aquellos que quieran apuntar esta posición, plantearé el problema en notación Forsythe:

r//kPR5/8/1K6/8/8/8/8/8. (Las blancas juegan y dan jaque mate en una; P-N8bn$^{+}_{+}$).

EL DÍA DE LA SEMANA DE CUALQUIER FECHA

▶ **Efecto.** Se invitan a varios espectadores a decir las fechas que quieran. El mentalista dice en pocos segundos el día de la semana correspondiente. Todo se basa en un sistema rápido de cálculo mental.

Antes de abordar la técnica, cabe hacer una aclaración. Primero, sólo se puede hacer con fechas comprendidas en el ámbito del calendario gregoriano (a partir de 1753), puesto que antes se usaba el calendario juliano. La única dificultad es aprenderse los valores que representan cada mes. Se recomienda para ello el uso de la mnemotecnia.

Primero hemos de aprender un código sencillo en el que cada mes del año está representado por un número:

Mes	Valor
Junio	0
Septiembre y diciembre	1
Abril y julio	2
Enero y octubre	3
Mayo	4
Agosto	5
Febrero, marzo y noviembre	6

En los años bisiestos, excepcionalmente, se resta uno a enero y febrero. Supongamos que la fecha es el 5 de octubre de 1888. Si comprendes bien el método, que es bastante simple aunque no lo parezca, puedes responder en unos segundos...«viernes».

Tomemos, pues, esa fecha como ejemplo. Comienza por los dos últimos dígitos del año (88) y súmale la cuarta parte (22) para obtener 110. Súmale el número correspondiente al mes en la tabla (octubre es 3) para obtener 113, al cual se le suma el día del mes (5) para un total de 118, que se divide entre 7, con un resto de 6.

Luego hay un código numérico para cada día de la semana:

Día	Valor
Domingo	0
Lunes	1
Martes	2
Miércoles	3
Jueves	4
Viernes	5
Sábado	6

El resto (6) representa el día de la semana, en este caso el viernes, según la tabla.

Si los dos últimos dígitos del año no son divisibles entre cuatro, toma el número inferior más cercano que lo sea.

Si el año es, por ejemplo, 1827, tomamos 24 y le sumamos la cuarta parte (6) a 27 para obtener 33, al cual sumamos el valor correspondiente al mes.

Estos ejemplos son para el siglo XIX (1801-1900). Para el siglo XX se resta dos del resto final. Para el siglo XVIII se le suma dos.

SUMARIO DEL DÍA PARA CUALQUIER SISTEMA DE FECHAS

- Toma los dos últimos dígitos del año y suma a ese número su cuarta parte.
- Suma a ese valor el código numérico del mes.
- Suma a ese resultado el día del mes.
- Divide el total entre siete.
- El resto, según los códigos de la tabla, te da el día de la semana.

MÁS EJEMPLOS

Fecha: 4 de abril de 1931.

31 más 7 (la cuarta parte) más dos (por Abril) más 4 es igual a 44. Resta dos por ser del siglo XX. Resulta 0 que indica el **Sábado**.

Fecha: 8 de enero de 1900

8 y 3 son 11. Al restarle 2 queda 9, que dividido entre 7 deja un resto de 2, que indica el **Lunes**.

Fecha: 5 de agosto de 1752

Los dos últimos dígitos del año son 52. Dividido entre 4 da 13, que sumado a 52 da 65. A esto se le suma el código numérico del mes (Agosto es 5) y se le suma 2 por ser del siglo XVIII, de lo cual: 65 + 5 + 2 = 72. A esto sumamos el día del mes, que es 5.

Entonces: 72 + 5 = 77. La división entre 7 es exacta, por lo que el resto es 0, que representa el **Sábado**.

PRESENTACIÓN DEL EFECTO «QUÉ DÍA CAE CUALQUIER FECHA»

La mejor manera de presentar este efecto es yendo gradualmente a más. Comienza con una charla introductoria. Explica con qué rapidez la gente normal olvida las fechas. Pregunta cuánta gente recuerda exactamente lo que estaban haciendo el 23 de enero de 1997, o cuántos recuerdan tan sólo qué día de la semana era. Entonces propones demostrar que es posible mantener un archivo mental de lo que haces y cuándo lo haces. Para el experimento pides que te digan una fecha del presente año. Los espectadores sacarán sus agendas, abrirán por cualquier página y dirán una fecha. Tú intentarás decir a qué día de la semana corresponde.

Lo haces unas cinco o seis veces, probando así a un buen número de personas que respondes correctamente. Pide a los que tengan agenda que se dirijan a la página que está al principio, o al final, con los calendarios del año anterior y del siguiente.

Hazlo unas cuantas veces con esas fechas. Observarás que los espectadores que dicen fechas son aquellos que saben qué día caen, porque son invariablemente fechas de cierta importancia para ellos.

Invita ahora a alguien a que diga:

- Su fecha de nacimiento.
- Su fecha de matrimonio.
- La fecha en que cumplió veinte años.
- Cualquier otra fecha que sepan qué día cayó.

Y así te vas desplazando a través de las épocas. Puedes ir añadiendo pequeños comentarios y detalles de humor. Por ejemplo, podrías decir:

Entonces ¿qué fecha quiere? El 8 de enero de 1900. ¡Correcto! A ver, si mal no recuerdo, era un día de lluvia y viento... era lunes y era el mismo día que la famosa convención de Leeds...

Y usted, caballero, el 4 de abril de 1931... déjeme ver... Ah, sí: A ese día siempre lo llamo «el sábado negro», porque fue cuando empezó el levantamiento africano, sí, era sábado...

Los comentarios al margen o supuestos «hechos» te los inventas; pero vas tan rápido y los comentarios son tan poco comprometedores que nadie estará en condiciones de cuestionarlos. Esto aumenta considerablemente el efecto. También conviene estar preparado para fechas especiales como el día de Navidad u otros días festivos... pueden dar mucho juego.

Cuidado con el «listillo» de turno. Si alguien te dice: «30 de febrero de 1942», ese es el gracioso. Apréndete cuántos días tiene cada mes, incluyendo los años bisiestos y manténte alerta para las posibles preguntas con trampa. Lo mejor es tener respuestas preparadas para tales situaciones. Algo que deje en ridículo al espectador y que haga reír al público a costa suya; él se lo ha buscado. He dicho hacer reír, no que seas cruel, por favor.

Ejemplo:

- ¿Qué día cae el 31 de junio de 1905?
- Puedes responder: *Esa es fácil. Fue el mismo día que el encantamiento del fantasma de Cowley, ¿no?*
- Te responderán inmediatamente: No lo fue, porque el 31 de junio nunca existió.
- Y tú replicas: *Claro, y el fantasma tampoco.*
- O bien: ¿Qué día cae el 31 de septiembre de 1952? Contesta: *¿Nació usted el 31 de abril?*

ORDENACIONES DE BARAJAS SENCILLAS

LA BARAJA ORDENADA

Una baraja ordenada es una baraja dispuesta en un orden determinado de acuerdo a un sistema que te permita saber la posición de cada una de las cartas. Esto es aplicable a un pequeño grupo de cartas o a la baraja entera de 52 cartas, según las necesidades. El principio de por sí es conocido entre los magos, pero lo incluimos aquí para los no iniciados.

El uso de barajas ordenadas presenta sus problemas. Si se emplea un sistema simple y directo, como colocar las cartas en orden numérico, resultará evidente para el espectador. Pero si decides usar un sistema que no sea evidente, tendrás que encontrar una manera de recordarlo, y además tendrá que ser un sistema rápido de utilizar, es decir que te permita saber en un tiempo razonable la posición de cualquier carta.

Para superar este pequeño obstáculo recurriremos a nuestro viejo amigo, el sistema mnemónico, y para recordar la clave del sistema, emplearemos la frase siguiente:

ocho	reyes	tras	dias	de	siesta	a	noventa	y	cinco	reinas	cuadrad	as	se	juntaron
8	K	3	10	2	7		9		5	Q	4	A	6	J

Como puedes observar, las palabras de la frase ayudan a recordar el orden de los trece valores de las cartas, que están debajo. Los palos se colocan cíclicamente en este orden: Tréboles, Corazones, Picas, Diamantes.

[N. del T.: El orden de los valores es igual al que se usa en inglés, con la frase «eight kings threatened to save nine fair ladies for one sick knave». Hemos mantenido también el orden de los palos que emplea Corinda, que se conoce en inglés como el orden CHaSeD, pues esa palabra sirve para recordarlo (Clubs, Hearts, Spades, Diamonds)].

Utilizando la frase anterior conjuntamente con el orden de los palos, podemos ordenar toda la baraja del siguiente modo: Comienza por el Ocho de Tréboles, colocando esa carta sobre la mesa, cara arriba. Coloca encima, siempre cara arriba, el Rey de Corazones, seguido del Tres de Picas y así sucesivamente hasta agotar la baraja. Cada vez que avanzamos un valor en la lista, pasamos al palo siguiente. Al llegar al final de la frase (J), comienza desde el Ocho otra vez. Lo mismo se aplica a los palos. Cuando toda la baraja esté ordenada verás que cada palo se repite cada cuatro cartas y cada valor se repite cada trece cartas.

Ahora que tienes la baraja ordenada, hay que mantenerla en orden. Si sacas una carta vuelve a colocarla en su sitio. Al cortar, completa siempre el corte correctamente. El orden cíclico de la baraja no se alterará con los cortes. Puedes hacer mezclas falsas si tienes la suficiente seguridad.

Veamos un juego sencillo para ilustrar el manejo de una baraja ordenada. Tras un par de cortes completos, extiende las cartas cara abajo e invita a un espectador a sacar una, supongamos que del centro. En cuanto saque la carta, separa la baraja por ese lugar y coloca tranquilamente la porción superior bajo la inferior. La carta que queda abajo será la que precedía a la elegida en la ordenación. Si tenemos, por ejemplo, el Dos de Corazones abajo (podemos recitar la frase para recordar que el Dos va siempre seguido del Siete, «días de siesta...») como

es de Corazones, el palo siguiente, según el orden establecido, será Picas. Entonces sabremos que la carta que está en manos del espectador es el Siete de Picas. Con un poco de práctica podrás hacer estas deducciones en cuestión de segundos; es casi automático. Una vez que averigues la carta, estarás en condiciones de hacer un juego de los muchos buenos que existen. Lo mejor es entrar en un juego antes de declarar la identidad de la carta. Dar a elegir una carta y luego nombrarla no es suficiente. A lo largo de estos escalones encontrarás muchos juegos que puedes hacer una vez que conozcas la carta elegida.

Antes de abordar un par de juegos más, cabe señalar que es necesario desviar un poco la atención al mirar la carta de abajo. Si simplemente volteas la baraja y miras, estarás buscando problemas. Un buen método es dejar la baraja a un lado despreocupadamente, cara arriba, y apenas mirarla. Otro, es dejar caer la carta inferior al suelo, como por accidente, y mirarla al recogerla. O bien puedes usar cualquier objeto que refleje –como un espejo, un cuchillo bien pulido, o una cuchara, una pitillera o un mechero–, cuando no convenga voltear la baraja.

También se puede desviar la atención de la siguiente manera. Cuando el espectador tome la carta, dile que la mire y la recuerde y entonces continúa: *Para que yo no pueda verla, apóyala contra tu corazón: así...* y te fijas en la carta al llevarte la baraja hacia el pecho, para ilustrar tus palabras.

Tras revelar la identidad de la carta, recíbela de vuelta encima de la baraja para mantener así el orden cíclico. Si han sacado varias cartas, recógelas de la mesa en el orden correcto y déjalas caer una a una encima de la baraja.

OTROS JUEGOS CON LA ORDENACIÓN DE OCHO REYES

- Corta de modo que quede cualquiera de las Reinas abajo y reparte una mano de Black Jack para dos personas: un espectador y tú. El espectador tendrá un Cuatro y un Seis y tú tendrás la mejor mano posible: una Jota y un As (veintiuna). Si el espectador pide otra carta recibirá un Ocho, y si pide otra más le saldrá un Rey y perderá en todo caso.
- Entrega la baraja a un espectador y pídele que haga exactamente lo que le digas. Primero que sujete las cartas detrás de la espalda y que corte y complete el corte. Luego que tome la carta superior, la voltee cara arriba y la introduzca por cualquier lugar de la baraja, que cuadre, y que ponga la baraja sobre la mesa cara arriba. En cuanto veas la carta de la cara de la baraja, sabrás cuál es la carta vuelta. Como el espectador mismo no lo sabe, le parecerá un verdadero milagro.
- Pide a un espectador que saque tres cartas juntas y que se guarde cada una en un bolsillo. Mientras el espectador se ocupa de ello, corta la baraja y, al dejarla a un lado, fíjate en la carta de abajo. Vuélvete de espaldas y pídele que saque una de las cartas de sus bolsillos. Ya sabes que esa carta será una de tres. Para saber cuál, recurre al método conocido como «pescar». Digamos que has sacado las cartas siguientes: Ocho de Tréboles, Rey de Corazones, y Tres de Picas.

  Empieza diciendo: *Tienes una carta negra...* y haz que suene como una afirmación, no como una pregunta. Si dice que no, replica inmediatamente: *Perdona, siempre es difícil con las cartas de figura. Es un Rey rojo: el Rey de Corazones. Saque otra, por favor. Esta vez sí que tiene una carta negra... creo que es de Picas...* Si asiente, continúa inmediatamente: *y es el Tres, por lo que queda una carta en su bolsillo, que es el Ocho de Tréboles.* O, si dice que no, replicas: *¡Sí, la tiene en el bolsillo! Pensé que quedaría mejor adivinarla antes que la de la mano, que es el Ocho de Tréboles.*

LA ORDENACIÓN DE SI STEBBINS

Este es otro sistema para ordenar la baraja entera. Quizás lo prefieras al sistema «Ocho reyes», aunque en realidad son muy parecidos.

El orden de las cartas es el siguiente:

3T	6C	9P	QD	2T	5C	8P	JD	AT	4C	7P	10D	KT	3C
6P	9D	QT	2C	5P	8D	JT	AC	4P	7D	10T	KC	3P	6D
9T	QC	2P	5D	8T	JC	AP	4D	7T	10C	KP	3D	6T	9C
QP	2D	5T	8C	JP	AD	4T	7C	10P	KD				

(La carta superior es el Tres de Tréboles, cara abajo).

Los palos rotan en el orden Tréboles, Corazones, Picas, Diamantes (como en el sistema «Ocho reyes») y el valor de cada carta es tres más que el de la carta anterior. La Jota cuenta como 11, La Dama como 12 y el Rey como 13.

El manejo de la ordenación Si Stebbins es igual al de «Ocho reyes». Cuando veas la carta inferior, añade tres a su valor y avanza un paso en el orden de los palos.

LA ORDENACIÓN CATORCE/QUINCE

Para empezar, retira el As de Corazones y el As de Picas. Coloca las 50 cartas restantes en el orden siguiente:

7T	8T	6D	9P	5T	10C	4D	JP	3T	QP	2D	KP	AT	KC
2C	QT	3D	JC	4P	10T	5D	9T	6P	8P	7P	8D	6C	9C
5C	10D	4T	JD	3P	QC	2P	KD	AD	KT	2T	QD	3C	JT
4C	10P	5P	9D	6T	8C	7C	7D	(carta inferior).					

El orden de los palos es necesariamente diferente en este sistema. No importa por dónde cortes, las dos cartas del corte siempre sumarán catorce o quince. Se puede cortar la baraja y completar el corte las veces que se desee sin alterar el orden cíclico. Esto resulta de gran utilidad para forzar un número, por ejemplo en un test de libro. Si te sabes la decimocuarta y decimoquinta palabras de una página, puedes pedir que saquen dos cartas (juntas) de cualquier lugar de la baraja y forzar así uno de esos dos números.

LA ORDENACIÓN PAR/IMPAR

Como mago habrás pasado muchas horas con la baraja en tus manos. Me pregunto si sabes cuántas cartas impares hay en la baraja. ¿Veintiséis? Pues no: veintiocho. Y veinticuatro cartas pares. Haz tú mismo las cuentas.

Esta ordenación es muy sencilla y casi imposible de detectar de un vistazo. Pon todas las cartas impares (el Rey vale 13 y la Jota vale 11) encima de las pares (la Dama vale 12). Cualquier carta que se saque de la porción superior y se inserte en la inferior será fácilmente detectable. Lo mismo se puede hacer colocando las negras arriba y las rojas abajo, pero sería, por supuesto, más evidente.

EL CÓDIGO MNEMÓNICO NUMÉRICO

Una rama de la mnemotecnia, a veces llamada ciencia de la memoria artificial, se ocupa de un sistema para recordar números. Este sistema puede ser muy valioso para el mentalista. Uno de los pioneros de este sistema fue Gregor von Feinaigle, de Baden, quien publicó un tratado sobre el tema en 1812. Desde entonces, el tema ha sido tratado en varios escritos mágicos. El sistema, como la «Memoria asombrosa» con los objetos, se basa en el principio de «asociación de ideas», y se usan las consonantes del alfabeto como «claves» que representan números:

El primer paso es aprenderse el código siguiente, en el que a cada número se atribuye una letra:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
D	L	N	M	V	S	T	B	P	C

Para poder grabarlos fácilmente en la memoria, tenemos «claves» adicionales (como en la «Memoria asombrosa»):

Nº 1 La letra «D» tiene una línea.
Nº 2 La letra «L» tiene dos líneas.
Nº 3 La letra «N» tiene tres líneas.
Nº 4 La letra «M» tiene cuatro líneas.
Nº 5 La «V» es «cinco» en números romanos.
Nº 6 La «S» es la primera letra de «seis».
Nº 7 La letra «T» se parece al dígito «siete».
Nº 8 La letra «B» se parece al dígito «ocho».
Nº 9 La letra «P» es como el «9» visto en un espejo.
Nº 10 La «C» es la primera letra de «cero».

Habiendo aprendido el código, podemos ponernos a trabajar. Toma el número que quieras memorizar y deduce las consonantes correspondientes. Digamos que queremos recordar el 6731: las consonantes serían S-T-N-D. Ahora podemos insertar tantas vocales como queramos, en cualquier posición, para formar una o varias palabras con esas consonantes, dejando éstas siempre en el mismo orden. Entonces S-T-N-D podría convertirse en «**Esa tienda**». No es necesario formar palabras largas o expresiones que tengan sentido. De hecho, cuanto más absurdo, mejor. Encuentra la palabra clave lo antes posible y memorízala. Si tienes que recordar muchas de estas palabras, puedes utilizar el «Asombroso sistema de memoria», aunque para una o dos palabras sencillas no es necesario. Recuerda que el sistema consiste en encontrar palabras cortas y sencillas lo más rápidamente posible.

El paso siguiente es un método para acelerar el proceso y tener un abanico más amplio de letras para elegir, pero antes vamos a traducir una frase a números y luego te pediré que vuelvas a ella: **Qué gran complicación - tener que ensayar para engañar.** Las consonantes de esta frase equivalen al número **304920037373693.**

Si piensas un poco, observarás que la velocidad a la que se pueden traducir números a letras depende de dos cosas: la primera es la familiaridad con el código, y la segunda es la cantidad de letras disponible. Evidentemente, cuantas más letras tengas a tu disposición, más fácil será formar palabras; entonces podemos ampliar el código:

Nº 1 Es «D» o «Ñ» que es la otra consonante de «DOÑA».
Nº 2 Es «L».
Nº 3 Es «N» o «Z», que es como una N acostada.
Nº 4 Es «M» o «Y» que es la otra consonante de «MUY».
Nº 5 Es «V» o «Q», que viene después del 5 en «Ocho reyes».
Nº 6 Es «S» o «J» que viene después del 6 en «Ocho reyes».
Nº 7 Es «T» o «F» que se parece al «7» visto en un espejo.
Nº 8 Es «B» o «H» que sólo aparece en «OCHO».
Nº 9 Es «P» o «G» es la otra consonante de «pago».
Nº 0 Es «C» o «R» que es la otra consonante de «CERO».

[N. del T.: Corinda usa, en su versión, dos consonantes para cada letra. En esta adaptación hemos prescindido de la «K», la «X» y la «W», por ser de uso limitado en español].

No tienes que adoptar las letras propuestas: puedes organizar el alfabeto de la manera que te sea más fácil de recordar. La diferencia al añadir el segundo grupo de letras puede apreciarse al traducir de nuevo la frase que hemos dado arriba. Teníamos originalmente quince dígitos: ahora tenemos veinticinco:

59030492003730536409039l0

Además, con el número del ejemplo original (6731), ahora tenemos ocho consonantes en vez de cuatro:

S-J T-F N-Z D-Ñ

Nuestro primer intento con cuatro letras fue **«Esa tienda»**. Ahora podría ser: **«Jefe niño»**, **«Sofá nada»**, **«Jota anda»**, **«Sitio nido»**, o **«Esa tienda»**. Como habrás visto, el número se puede convertir en un grupo mayor de palabras y el poco tiempo necesario para aprender el segundo grupo de letras supondrá una gran diferencia a la larga.

APLICACIÓN DEL CÓDIGO MNEMÓNICO NUMÉRICO

- Al hacer cálculos «relámpago», en vez de sobrecargar la mente con varios resultados parciales, conviértelos en una palabra a la que te puedas referir rápidamente.
- Para juegos telefónicos, pide a un espectador que escriba un número y conviértelo en una palabra que pueda ser o sea un nombre. Pide al espectador que llame por teléfono a tu médium y dile por quién preguntar. Cuando la médium escuche el nombre, sabrá inmediatamente el número. La amiga o médium puede tener una lista para deducir el número. Una ingeniosa aplicación de este principio, es decir, usar el sistema de Feinaigle al revés, usando los números para designar letras, es el efecto «Celebrity Feat», del excelente libro Magical Ways and Means, de Al Baker.
- El mentalista trabaja con un asistente. Este se sienta y se le vendan los ojos. Se escriben unas dos docenas de números en una pizarra, que incluyan al menos uno de cada dígito del 0 al 9. El mentalista señala un número y el asistente dice cuál es. Entonces procede a señalar otros números en rápida sucesión y el asistente dice cada vez el número correspondiente. En una ocasión señala una parte de la pizarra en la que no hay nada escrito y el asistente dice: *Ahí no hay nada.* Durante dos minutos, el asistente puede nombrar de cincuenta a cien números con absoluta precisión. Es muy impresionante. Para concluir, el mentalista señala un número y dice: *¿Cuánto es esto sumado a esto?* y señala otro. Y sigue: *Multiplica esto por esto, esto menos esto, suma estos tres...*

Tanto el mentalista como el asistente habrán memorizado todos los números utilizados en orden. Cuando el mentalista señale un número, será el número correspondiente en el sistema preestablecido. Es imposible fallar puesto que el asistente no necesita ver la pizarra. Simplemente se sienta de espaldas y no hace ningún esfuerzo por volverse durante la actuación.
Un buen final para este efecto es llamar a un espectador a la pizarra y pedirle que escriba dos filas de números y que las sume. Tras ver el total, declaras: *Y ahora, damas y caballeros, terminaremos con el test «.....» Un difícil experimento en el que mi asistente intentará decirles el total de esta suma.* El nombre que le pongas al test comunicará a tu asistente el total de la pizarra.

- «El decimocuarto test de libro» de Corinda. Este es un efecto que yo solía hacer y funcionaba muy bien. Es necesario que ambas personas conozcan el código mnemónico numérico. Cuando trabajas en equipo en un número mental doble, indudablemente vale la pena aprenderse este sistema.
Un miembro del equipo, llamado «el médium», abandona la sala. Un espectador elige una palabra de un libro, se fija en la página, en la línea, y en la posición de la palabra en la línea. El médium vuelve, toma el libro, y encuentra la palabra. Se utiliza un código. Cuando el médium entra, te vuelves hacia el espectador que eligió la palabra y dices: no vamos a decir la palabra, pero supongamos que es **«Dama»**... imagínese que está escribiendo esa palabra en la pizarra. La palabra **«Dama»** informa a tu asistente que es la página 14. El médium abre el libro en esa página y aparenta tener cierta dificultad. Te diriges de nuevo al espectador: Su mente consciente está confundiendo la imagen; borre la palabra imaginaria y escriba otra como **«Lata»** o sólo una letra como la «Z». Con ello le habrás comunicado al médium la línea (**«Lata»** equivale a 27) y la posición de la palabra en la línea (Z equivale a 3). Como la conversación es tan natural, sin las típicas frases como: *Dígame qué es esto exactamente,* nunca se sospecha el uso de un código.

TÓMAME LA PALABRA

Otro efecto que he utilizado con este sistema: solicita a diez espectadores que piensen cada uno una palabra mientras el médium está ausente. Diles que elijan una de las diez palabras, que han sido escritas en una lista. Supongamos que escogen la quinta palabra de la lista. Di, justo antes de abandonar la sala por otra puerta, o quedarte quieto en una esquina: *Voy a agregar un par de palabras más para que sea más difícil.* Añade entonces dos palabras al final de la lista. La última palabra que escribes comienza con la letra que indica la posición de la palabra elegida en la lista. Si han elegido, pues, la quinta palabra, puedes utilizar la «V» o la «Q», por lo que puedes poner **«Vino»** o **«Queso»** al final de la lista.
También lo puedes hacer con una lista de muchas palabras y pueden elegir varias. Siempre que tanto tú como tu asistente hayáis decidido cuáles serán las palabras claves, y tendrás un buen efecto en tus manos. Recuerda que no es necesario decir ni una palabra y que tú puedes retirarte de la sala. Si no puedes retirarte, no hay nada que te impida enviar la lista al médium.

MEMORIA FOTOGRÁFICA

Este efecto es una aplicación del Sistema mnemónico numérico en toda su gloria. Hay que ensayarlo muy bien para poder hacerlo, pero el efecto es fabuloso.

Lo haces tú solo y necesitas una pizarra. Pide que varios espectadores saquen un billete y lo sujeten en alto. Señala a uno de ellos y pídele que lea el número de serie de su billete, el cual escribes en la pizarra y pides que lo comprueben. Mientras lo escribes, ganas un par de segundos para traducir el número a una o dos palabras. Entonces le preguntas cuáles son sus iniciales y enseguida formas mentalmente una palabra con ellas. Ahora asocias el código numérico y la clave de las iniciales con el Nº 1 del «Asombroso sistema de memoria», y te olvidas de todo. Es complicado de describir, pero a un mentalista experimentado le llevará de tres a cinco segundos.

Supongamos que el número del billete es 347531. Inmediatamente sabemos que las letras claves son NZ - MY - TF - VQ - NZ - DÑ, y algo como **«Zumo tuvo niño»** viene enseguida a la mente. El espectador entonces nos dice que sus iniciales son J.T. Digamos **«Jota»**. Ya sabemos de modo casi automático que en el «Asombrosa prueba de memoria», «El número uno: debe haber alguno» (ver pág. 79) y asociamos **«Zumo tuvo niño»** con **«Jota»** y **«No hay ninguno»**. Formamos una imagen absurda, como un zumo de frutas, hecho persona, cargando un niño (otro zumo en un vaso más pequeño) y bailando una Jota en una discoteca en la que no hay ninguno más. Formamos la imagen y la olvidamos.

Dirígete de nuevo al espectador: *A usted le asignaremos el número uno, por favor, recuérdelo.* Haz lo mismo con otra persona, asignándole el número dos y así hasta aceptar diez o doce números. Para entonces tendrás una impresionante lista en la pizarra. Haz algunos comentarios sobre la llamada «memoria fotográfica»; simula estudiar la pizarra detenidamente por primera vez, vuélvete de espaldas y di: *Número uno, sujete su billete en alto, por favor. Veamos, sus iniciales son J.T. y el número de su billete es 347531, ¿correcto? Ahora, por favor, ¿alguien quiere decirme el número de su billete para ver si yo lo puedo identificar?*

Pide que digan sólo los seis últimos dígitos del billete [N. del T.: o números de teléfono]. Si lo haces con doce espectadores, en la pizarra habrá 72 números, todos en un orden específico y de 24 a 30 letras (algunas iniciales pueden ser tres letras) y, por si fuera poco, asignas un número a cada espectador y también lo recuerdas.

Si nunca has hecho nada con mnemotecnia, este tipo de efecto seguramente te asustará. Créeme, hasta que no lo pruebes no sabrás lo fácil y efectivo que es. Cuando empieces a aprender y aplicar la mnemotecnia, el primero en asombrarse serás tú mismo. Como dije al principio del libro, la mejor herramienta que puede tener el mentalista es la sabiduría que se lleva en la mente. Hay más magia en tu mente que en todos los catálogos de las tiendas de magia juntos.

4 PREDICCIONES



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

INTRODUCCIÓN

Predicciones 101

TÉCNICA

El lápiz cargador. Corinda 102
El cuchillo cargador. Dr. Jaks 103
El cuchillo cargador. Sackville 105
El cuchillo cargador impromptu 105
El clasificador de bolsillo 105
El clasificador de papeletas 108
El clasificador del paquete de cigarrillos 109
El clasificador corporal. Corinda 110
El uñil 111
El cambio y el forzaje 111
El cambio de papelillo de Scarne 111
Cambio de baraja 112
Cambio de sobres a manos vacías 112
El forzaje 113
El cofre de predicción 113
Trucajes con sobres 114
El sobre con papel carbón 114
Sobres dentro de sobres 114
Compinches 114
Sumario técnico 115

PREDICCIONES DE ESCENARIO

Un millón a una 116
Cuadruplicación 118
De Profundis 120
El test del millón 121
Astronómico 123
El juego de los cuatro ases para el mentalista 124
Novedosa adaptación de «La carta en el globo» 126
La función PSI 127

PREDICCIONES DE SALÓN

Predicciones de Salón 127
Predicciones con uñil del Primer Escalón 128
Mente sobre materia 128
Mi palabra 128
La tercera elección 129
La rutina de lotería 131
La profecía 132
El comodín informativo 133
Predicción de doble impacto 133
El misterio de la caja de cerillas 133
El misterio del cofre 134
La X marca el lugar 135
Muy adecuado 135

PREDICCIONES

Predecir es decir antes. Para evitar confusiones, hemos de entender bien desde el principio qué es y qué no es una predicción. Lo que el diccionario llama predicción y lo que los mentalistas quieren decir con esa palabra son cosas muy diferentes. Un mentalista puede introducir el As de Picas en un sobre y dárselo a alguien. Luego puede forzar el As de Picas a esa persona y, al abrir el sobre, parecerá que se ha hecho una predicción, pero se trata, en realidad de un forzaje presentado como predicción.

Lo que nos interesa no es la definición de diccionario sino el sentido mágico de la palabra. Entonces podemos decir que cualquier efecto en el que el mago causa la impresión de saber lo que iba a pasar –antes de que suceda– es un efecto de predicción.

Las predicciones son una de las formas más fuertes de la magia mental –porque tienen que ver con el futuro– no con el presente ni con el pasado. Veamos, para ilustrar este punto, el mismo efecto presentado de tres diferentes maneras:

- EL PASADO — Se pide al espectador que piense en algún lugar que haya visitado en los dos últimos años, y el mentalista lo adivina.
- EL PRESENTE — Se pide al espectador que piense en el lugar –o la ciudad– en que vive, y de una u otra manera, el mentalista lo adivina.
- EL FUTURO — Se pide al espectador que piense en algún lugar que le gustaría visitar algún día... y de una u otra manera, el mentalista lo adivina.

Sin duda alguna, la mejor presentación es la última. Tú podrías saber dónde ha estado y dónde vive actualmente, pero lo que no puedes saber es a dónde irá en el futuro.

Es fácil pasar por alto que algunas formas de mentalismo son más poderosas que otras. Con tantos juegos para elegir, y tal variedad de métodos, el mentalista es propenso a confundirse y a no ver el bosque que está detrás de los árboles. La única manera de evaluar un efecto es por el impacto que causa. Lo que puede parecerte muy ingenioso, quizás aburra a los espectadores.

El carácter abstracto de las predicciones hace de ellas una sutileza de la presentación. Podemos evaluar su efectividad comparándolas con la técnica cartomágica. Puedes mezclar una baraja por uno de los métodos clásicos y decir: *Tome una carta, mírela y devuélvala a la baraja.*

Como la técnica es clásica y los espectadores han visto tantas veces el procedimiento, sólo les falta saber cómo revelarás la carta esta vez. El juego, antes de llegar a la mitad, habrá degenerado en un puzzle. Pero si le dices al espectador que sabes qué carta va a elegir antes de que la elija, extiendes las cartas cara arriba y le dices que toque una, y luego le muestras que ha tocado la única de la baraja que tiene dorso rojo, estarás usando una técnica más poderosa. Por ello las predicciones son de gran valor para el mentalista.

El arte de predecir no es nada nuevo en el mentalismo. La raza humana parece tener el deseo incontenible de saber lo que va a pasar antes de que suceda. Grandes sumas de dinero se han ganado prediciendo el futuro. A través de los siglos, hemos tenido profetas, adivinos, astrólogos, lectores de bolas de cristal, lectores de arena, lectores de Tarot y mediums clarividentes. Existen referencias a las predicciones en la religión (en la biblia) y en la literatura clásica (Macbeth de Shakespeare). El mentalista, sin embargo, prefiere trabajar de un modo distinto al de los lectores de horóscopos: le interesa que el acierto de su predicción pueda ser comprobado en un corto espacio de tiempo, lo cual nos lleva al tema del truco.

TÉCNICA

EL LÁPIZ CARGADOR
Corinda

Se trata de un tubo hueco de metal de quince centímetros de longitud, con una ranura a lo largo de una parte del mismo. Dentro del tubo hay un pequeño émbolo –que se activa desde afuera con un botón– con el que hace contacto a través de la ranura. En una punta del tubo hueco va fijada la punta de un lápiz normal; la otra punta queda abierta. La apariencia es la de un lápiz normal; no puedes notar la diferencia si no lo tienes en tus manos. (Se reservan los derechos comerciales de este accesorio).

Para cargar el lápiz, se enrolla ceñidamente un trozo de papel del tamaño de un billete, formando un tubo que se inserta tras retraer el émbolo. También se puede plegar la papeleta en acordeón, como una «W» continua (WWW) de modo que se expanda al salir. Para operar el lápiz cargado empuja el botón con el pulgar; la papeleta saldrá del lápiz instantáneamente.

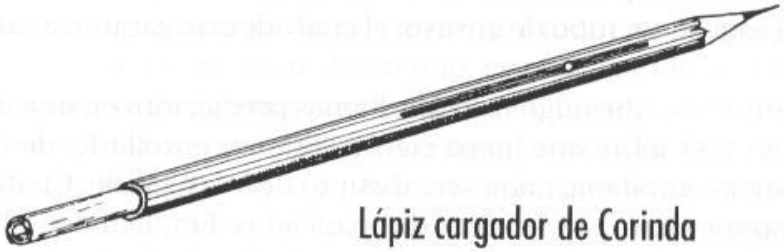
Hay muchísimos usos para este accesorio, sobre todo en el campo de las predicciones. Más adelante presentaremos algunos juegos, pero veamos uno ahora para ilustrar el principio. El mentalista deja un sobre cerrado al editor de un periódico, diciéndole que lo mantenga en un sitio seguro hasta que le llame una semana más tarde. El mentalista llega una semana después y pide el sobre. Tras verificar que no ha sido abierto, lo abre por arriba y se lo entrega al editor, pidiéndole que extraiga el contenido y lo lea. En el sobre habrá una papeleta que predice, palabra por palabra, los titulares del periódico de ese día. El editor mismo no sabía cuáles serían los titulares hasta veinticuatro horas antes. Parece que la predicción hubiera sido escrita una semana antes; muy buen efecto. El método, por supuesto, consiste en no tener nada en el sobre, y descargar la papeleta al usar el lápiz para abrir el sobre por uno de sus lados. Si la papeleta está plegada en acordeón, una vez que esté en el sobre podrás pasar los dedos por encima, apretando ligeramente a través del sobre, y la papeleta quedará casi plana. Si la papeleta está enrollada habrás de desviar la atención de alguna manera para excusar su aspecto y evitar el peligro de que el editor toque el sobre y no sienta nada en él.

- Se puede enrollar la papeleta y meterla en un tubo de ensayo muy pequeño, que se cierra o se tapa con un corcho. El tubo de ensayo, con la papeleta dentro, se introduce en el lápiz y, en su momento, «el mensaje en la botella» se descarga al sobre. Es natural que la papeleta esté enrollada si está en un tubo de ensayo, el cual además garantiza que la papeleta estaba dentro.
- En presencia del editor, escribes algo (a lo que llamas predicción) en una papeleta que luego enrollas y metes en el sobre que luego cierras. El te ve enrollarlo, de modo que luego, cuando vea la papeleta enrollada, nada será distinto de lo esperado. Cuando llegue el momento de abrir el sobre, claro está, tendrás dos papeletas. Empleando el lápiz para abrir el sobre, descargas la segunda papeleta dentro. Pero mientras lo haces sujetas la primera papeleta a través del sobre. Una vez abierto el sobre, simulas echar la papeleta enrollada a la mesa o a la mano del editor, en realidad dejando caer la que ha salido del lápiz. Mientras él la desenrolla para leerla, saca tranquilamente la que ha quedado en el sobre y lo dejas–ya vacío– sobre la mesa para que lo examinen.
- La primera papeleta, que es del mismo tamaño que la segunda, lleva escrito este mensaje: ***Certifico que la predicción que está en este sobre fue escrita por mí el 16 de mayo de 1958. Corinda.***
  Ahora, y esto es muy importante, esta papeleta se enrolla en «S» (ver figura más adelante). Cuando esté dentro del sobre parecerá que son dos papeletas enrolladas. Más tarde, al introducir la verdadera predicción, se sacan o se echan a la mesa las dos papeletas. Se pide que lean primero la de la papeleta en «S» y que comprueben si la predicción de la otra papeleta es correcta.
- Este es uno de los mejores métodos, pues elimina todo peligro de que alguien manosee el sobre durante tu ausencia. Comienza por enseñar el sobre cerrado y explicar al editor que dentro hay una predicción relativa a algo que ocurrirá una semana más tarde. Le pides que firme la solapa del sobre, guardas éste en una pequeña caja metálica, y te quedas con la llave. Para aumentar las precauciones y el efecto, se puede cerrar la cerradura con cera. La caja es simplemente una de esas que se suelen vender en las tiendas de artículos de oficina. Así no podrán tocar el sobre y el mensaje quedará guardado bajo tales condiciones que el juego resulta mucho más impresionante. Para ti, sin embargo, es igual de fácil. Si usas este método, refiérete a la caja como «caja de seguridad», que impacta un poco más. Así, si el juego se difunde, las palabras «caja de seguridad» podrán ser fácilmente distorsionadas hasta llegar a «¡encerrado en las bóvedas de seguridad de un banco!» Y lo digo porque fue exactamente lo que me pasó una vez.

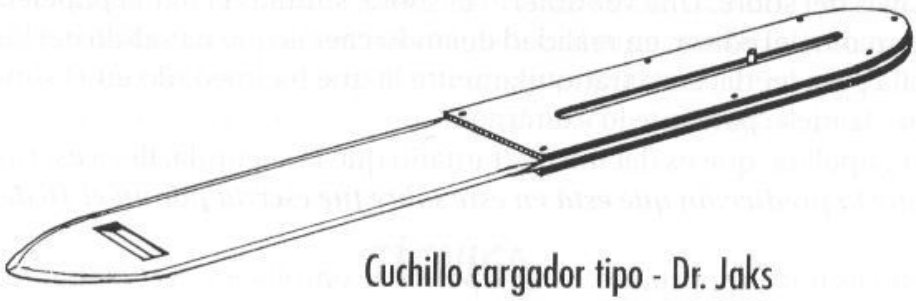
Resumiendo, el lápiz cargador es una maravilla. Es la propia esencia del comportamiento natural, usando accesorios naturales. Eso es mentalismo.

EL CUCHILLO CARGADOR
Dr. Jaks

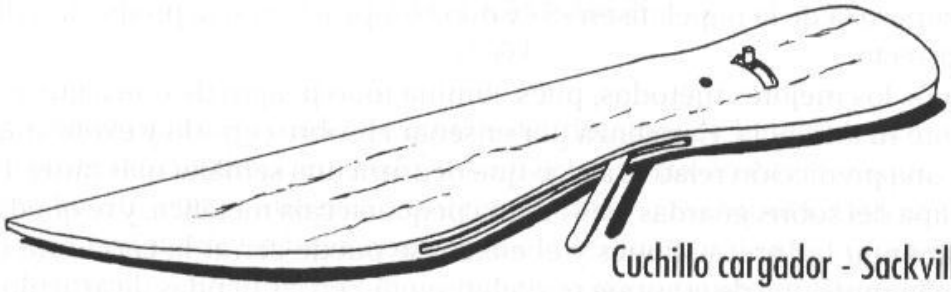
Como este accesorio está en el mercado, no puedo dar detalles de su construcción. Pero diré que es una excelente herramienta para aquellas ocasiones en las que tienes algún pretexto para usar un cuchillo para abrir el sobre. Funciona con el mismo principio que el lápiz cargador, es decir descargando la predicción al sobre, pero tiene la desventaja de que no se puede llevar en el bolsillo con la misma naturalidad que un lápiz. La papeleta se descarga por la punta del cuchillo. Ha sido fabricado en madera y en metal.



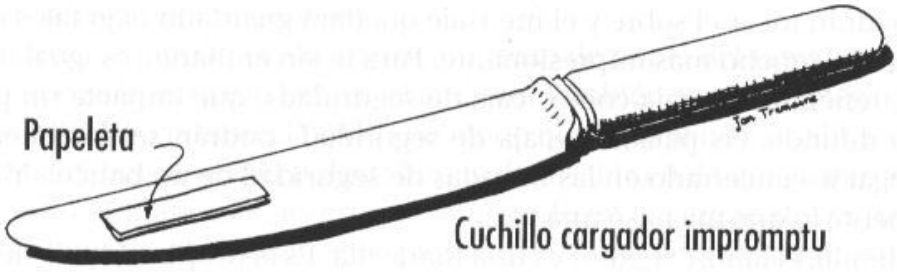
Lápiz cargador de Corinda



Cuchillo cargador tipo - Dr. Jaks

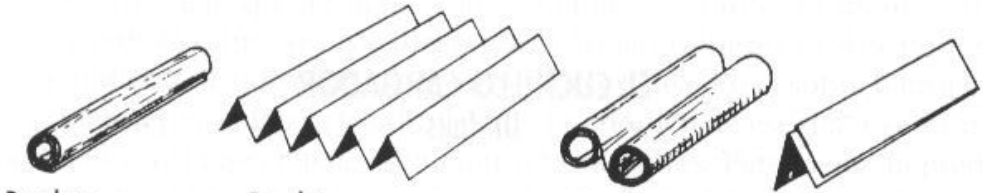


Cuchillo cargador - Sackville



Papeleta

Cuchillo cargador impromptu



Papeleta enrollada

Papeleta plegada en acordeón

Papeleta plegada en «S»

Papeleta doblada plana

EL CUCHILLO CARGADOR
Sackville

Esta es una variante del cuchillo cargador de Dr. Jaks que dispara la papeleta lateralmente en vez de por la punta. Puede aceptar papeletas de mayor tamaño y necesita menos movimiento digital que los dos cargadores anteriores. El mecanismo fue ideado por Neville Sackville y funciona por una serie de palancas cruzadas que se activan empujando un botón. Cuando se empuja el botón unos milímetros se hace salir la papeleta que puede ser hasta del tamaño de un billete. Tiene también la desventaja de que no es natural llevar un cuchillo en el bolsillo. Al igual que con el lápiz cargador, este accesorio está en el catálogo de mi tienda de magia, por lo que he tenido toda ocasión de examinarlo detalladamente. Es increíble cómo desplazando un botón apenas medio centímetro el cuchillo dispara una papeleta de unos ocho centímetros de longitud. El principio es muy ingenioso y a la vez muy simple. Es tan fuerte que se puede disparar la papeleta a una distancia de un metro.

EL CUCHILLO CARGADOR IMPROMPTU

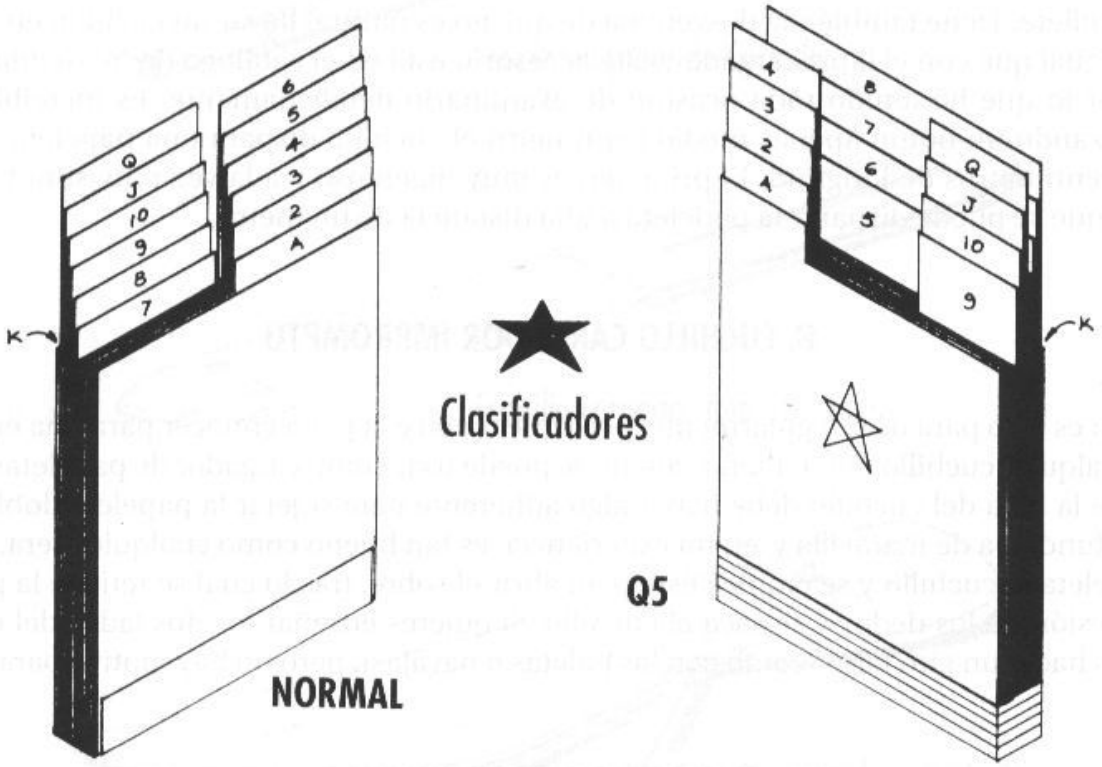
Esto no es algo para usar regularmente, pero que merece la pena conocer para una emergencia. Cualquier cuchillo más o menos ancho se puede usar como cargador de papeletas. Por un lado de la hoja del cuchillo debe haber algo adherente para sujetar la papeleta doblada. Un chicle funciona de maravilla y, en mi experiencia, es tan bueno como cualquier cera. Se pega la papeleta al cuchillo y se emplea éste para abrir el sobre, tras lo cual se retiene la papeleta por presión de los dedos y se saca el cuchillo. Si quieres enseñar los dos lados del cuchillo, puedes hacer un giro falso (como con las paletas o navajas), pero no hay motivo para ello.

EL CLASIFICADOR DE BOLSILLO

Este accesorio consta de varios trozos de cartulina pegados para formar un pequeño archivo de bolsillo. Se usa para llevar cartas de una baraja en un orden determinado. Unas pequeñas aletas sobresalientes permiten contar táctilmente y encontrar la carta deseada. El clasificador es de gran utilidad y es la clave de muchos milagros mentales. Si alguna vez has comprado uno en alguna tienda de magia, lo más probable es que las instrucciones digan algo como: «Ponga la carta en el clasificador y, cuando quiera sacar una, cuente las aletas y sáquela.» Eso es fácil de escribir pero muy difícil de hacer. Teniendo en cuenta que, en la mayoría de los casos, la velocidad y precisión son vitales para el éxito del juego, podemos asumir que el clasificador ha de estar muy bien hecho y que su uso requiere mucho ensayo. Te puedo ayudar bastante, pues utilizo los clasificadores desde hace mucho tiempo, y conozco los obstáculos. Además te daré los detalles para hacerte tú mismo un clasificador de cartas de bolsillo. Con ello compensarás el precio que has pagado por este libro, que es menos de lo que se paga por tal clasificador en el mercado.

En la figura de la siguiente página, a la izquierda, ves un diagrama del clasificador clásico. La mayoría de los clasificadores son de este tipo. A la derecha ves el tipo de clasificador que yo recomiendo. Fue inventado por un hombre que sabe mucho de magia: Patrick Page, y nos lo han vendido a nuestro Estudio bajo el título «The Q.5 Pocket Index» [N. del T.: El clasificador Q.5].

Si te fijas en el modelo clásico, verás que está dividido en dos partes de siete compartimentos cada una. Algunos modelos tienen sólo seis en cada lado. En cada una de estas secciones se insertan las cartas en algún orden conocido (normalmente A, 2, 3, 4, 5, 6, 7), cada carta en un compartimento. Las aletas sobresalen una de otra, de modo que pasando el dedo y contándolas, se puede encontrar cualquier carta. Recuerda que estás trabajando sólo con el tacto, es decir que si te saltas una aleta o si cuentas dos como una, sacarás una carta equivocada.



El clasificador Q.5 tiene ciertas características que reducen el contaje digital al mínimo. El problema se limita en un grado tal, que se puede encontrar cualquier carta contando hasta un máximo de dos. En vez de estar dividido en dos partes, el clasificador Q.5 tiene tres partes y una separada por atrás. Cada una de las tres secciones tiene cuatro compartimentos, para un total de doce cartas. La última carta –un Rey– va en la parte de atrás. Para apreciar la diferencia, observa ambos diagramas y piensa cómo harías para sacar el Cuatro (de Picas, por ejemplo). En el clásico, estaría situado en el centro de la sección izquierda. Tendrías que contar 1-2-3-4 o bajar al revés 6-5-4. Para encontrar la misma carta en el clasificador Q.5 basta con contar una vez.

No estoy dando el cuatro como un ejemplo favorable del clasificador Q.5 porque lo puedes hacer con el número que quieras y verás que nunca tendrás que contar más de dos, como máximo. El ejemplo siguiente es con el Siete. Sabemos que cada sección tiene cuatro compartimentos y que el orden es: lado izquierdo: A, 2, 3, 4; centro: 5, 6, 7, 8; lado derecho: 9, 10, J, Q, y el Rey atrás, del cual te puedes olvidar porque se puede extraer directamente. El Siete, como sabemos, estará en el centro de la sección central y como siempre podemos contar desde uno u otro extremo, tomamos obviamente la distancia más corta y contamos 8-7.

Para fabricar el clasificador Q.5 se utiliza cartulina rígida, un poco más gruesa que un naipe. El clasificador tendrá que aguantar mucho desgaste y si no es rígido se despedazará pronto. Para una baraja entera se necesitan dos clasificadores, así que una vez puesto a ello, haz

dos. Cada clasificador requiere catorce trozos de cartulina de 7 x 14 cm. Corta los trozos asegurándote de que sean perfectamente rectangulares; toma cinco de ellos y extiéndelos de modo que queden solapados por unos cuatro milímetros a lo largo. Corta a lo ancho, la última sección solapada. Ahora tienes cinco trozos, cada uno cuatro milímetros más corto que el siguiente; pon el más corto atrás –ese es el compartimento para los Reyes– y pega esos cinco trozos con una cinta de celo de un centímetro de ancho alrededor del borde inferior. Como los trozos están alineados por un extremo, tendrás varios «escalones» por el otro extremo. Esa es la primera parte del clasificador, que es en realidad la sección central.

A continuación, se fabrica el bloque de la derecha. Toma cuatro de los trozos y dispónlos también en escalera. Corta esta vez una esquina grande, de dos tercios del ancho de los trozos y de cuatro centímetros de profundidad. Pega esos cuatro trozos con celo, como en el primer bloque.

Para la última sección, la de la izquierda, toma los cinco trozos restantes y dispónlos también en escalera. Corta una esquina grande por el lado opuesto, esta vez dos tercios de la anchura de los trozos y –fíjate bien– tres centímetros y medio (medio centímetro menos que el bloque anterior). Pega esos trozos como los anteriores. Reúne los tres bloques en orden, el primero atrás, el segundo en el medio, y el tercero delante. Cuadra los bloques, grápalos por el borde inferior, y cubre las grapas con celo. Aplana las grapas con un martillo antes de poner el celo para evitar protuberancias.

Los detalles suenan algo complicados porque es difícil explicar la construcción claramente, pero si sigues las instrucciones y estudias la figura, podrás fabricar los dos clasificadores en unos veinte minutos. Una vez terminado, siempre refuerzo cada aleta con celo para darle mayor rigidez.

Para cargar el clasificador, separa las cartas en dos grupos. En un clasificador van los Corazones y los Tréboles y en el otro los Diamantes y las Picas. En el primer compartimento del primer clasificador, introduce el As de Corazones y el As de Tréboles. En cada compartimento van dos cartas juntas. Pero como hay que saber cuál es cuál, coloca la roja siempre detrás. En el compartimento siguiente (ver figura Clasificadores) coloca el Dos de Corazones y el Dos de Tréboles, y así sucesivamente. En la parte de atrás se colocan el Rey de Corazones y el Rey de Tréboles. Hacemos lo mismo con el segundo clasificador: Los Diamantes (rojas) atrás y las Picas (negras) delante. Sólo resta poner cada clasificador en un bolsillo y saber en qué sentido están orientados; es importante. Se ponen con el lado de los Reyes hacia el cuerpo, lo cual facilita el contaje de las aletas. A menos que sea necesario, no lleves ambos clasificadores en el mismo bolsillo, porque hacen mucho bulto, y no clasifiques 52 cartas si el efecto se puede hacer con sólo 26. Las cartas rojas y negras van repartidas entre ambos índices para evitar sacar siempre cartas del mismo color del mismo bolsillo, lo cual puede resultar sospechoso cuando se sacan muchas. Pon una goma elástica fuerte alrededor de cada clasificador mientras no está en uso para mantener su rigidez. Coloca las cartas en el clasificador de modo que al sacarlas del bolsillo se vea el dorso; así tendrás ocasión de verificar antes de enseñar la carta y poder rectificar si te equivocas. Y, finalmente, a veces merece la pena cerrar cada carta en un pequeño sobre para sacarlo y luego abrirlo. Si lo haces, te recomiendo lo que yo hago, que es marcar cada sobre con un punto pequeño que te indica qué carta hay dentro.

Si nunca has usado un clasificador, podrías estar preguntándote si merece la pena tanta complicación. Te aseguro que sí. Hay docenas de efectos buenísimos –incluyendo algunas predicciones de primera clase– que dependen del clasificador. Es como tener 52 «salidas»; la necesidad de forzar una carta se hace innecesaria. Tus bolsillos cubren todas las posibilidades. Más adelante explicaré otros juegos, pero veamos uno como ejemplo.

El mentalista muestra un pequeño sobre cerrado, lo guarda en su cartera, la deja sobre la mesa, y dice a un espectador que en el sobre hay una carta, que será la misma que él está a punto de elegir. Para eliminar toda posibilidad de trucaje, le sugiere que simplemente piense una carta y que comunique su elección a todo el mundo para evitar posteriores disputas. Cuando el espectador nombre la carta, introduces la mano en el bolsillo y sacas ésa carta, que está en un sobre cerrado. Empalma el sobre (que no es mucho mayor que un naipe) y continúa con la charla. Extiende el brazo para tomar la cartera y simula extraer de ella el sobre que tienes en la mano, acción que se facilita por la cobertura que proporciona la cartera. Lanza el sobre a la mesa y pide al espectador que lo abra y muestre la carta que está dentro. En ese momento, si quieres, puedes sacar el otro sobre de la cartera en caso de que alguien desee examinarla.

Si deseas hacer el juego de la carta en la cartera, empleando el principio del sobre con ranura, esta versión es maravillosa. Pide al espectador que piense la carta, sácala del clasificador e introdúcela en la cartera al sacar esta del bolsillo. Entrega la cartera al espectador para que saque él mismo el único sobre que hay en ella, que contiene la carta pensada; una predicción impactante. No hagas este juego con una de esas carteras en las que la ranura se ve claramente. Esto es suficiente para dar una idea de la utilidad del clasificador, por el momento.

EL CLASIFICADOR DE PAPELETAS

Este es también un clasificador de bolsillo, pero para evitar confundirlo con el de cartas, nos referiremos a él como clasificador de papeletas, pues se utiliza para llevar pequeñas hojas de papel en un orden determinado.

Hay varios tipos de clasificadores de papeletas. Todo depende de cuántas se desee clasificar. Annemann atribuye el primer clasificador para ese propósito a Al Baker. Los primeros ejemplares eran bloques de madera con agujeros taladrados en filas, en los cuales se encajaban las papeletas. No parecen haber sido satisfactorios, pero como no los he probado, no puedo dar una opinión sincera. El método que recomiendo para trabajar con papeletas con los nombres de las cartas es una versión reducida del clasificador Q.5. Para los casos en que necesites tan sólo unas pocas papeletas, simplemente guarda una en cada bolsillo y recuerda qué papeleta está en qué bolsillo (ver «El clasificador corporal»).

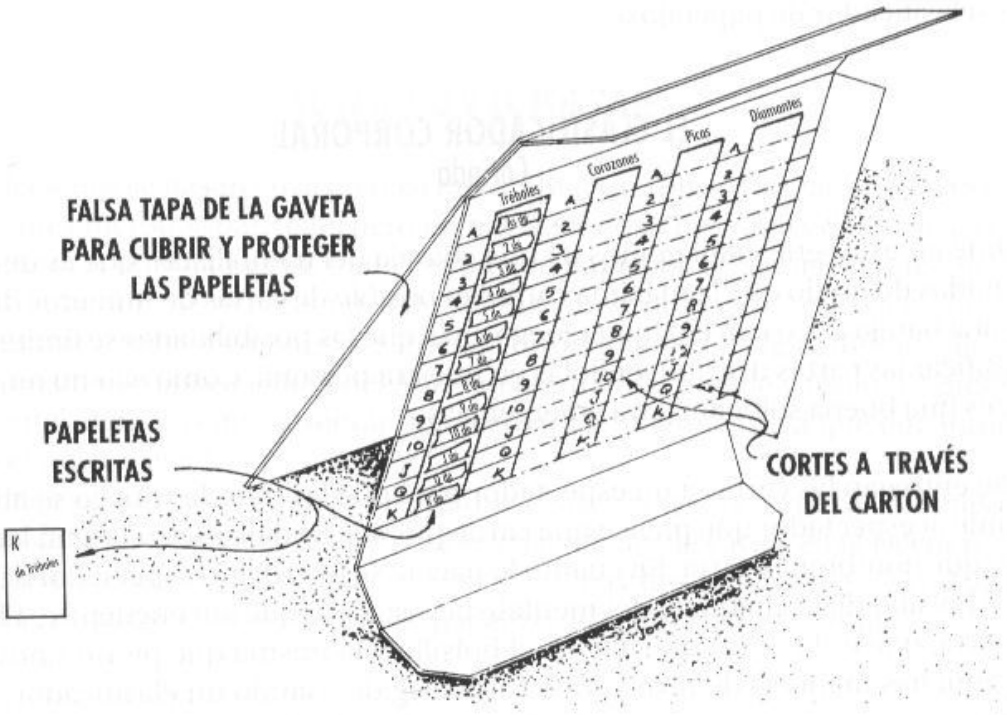
Antes de desarrollar el clasificador de papeletas que utilizo actualmente, que es una versión reducida del Q.5, solía usar el modelo inventado por Annemann, que está descrito en detalle en la página 79 de su libro PRACTICAL MENTAL EFFECTS. Ese modelo me parece totalmente práctico y la única razón por la que he preferido el Q.5 es porque hay que contar menos.

Para cargar el clasificador de papeletas Q.5 se usa el mismo orden que para las cartas. Cada papeleta (de 7,5 x 5 cm.) se dobla en cuatro y, como son más pequeñas que las cartas, colocamos una en posición vertical y una en posición horizontal en cada compartimento, de modo que los palos no se mezclen. Es importante introducir bien cada papeleta en el clasificador, que se sujeta firmemente en su posición. Recuerda que si las papeletas están escritas en lápiz, deberás usar un lápiz durante la actuación; si están en tinta, pluma.

El clasificador de papeletas Q.5 tiene una amplia gama de utilidades. Las papeletas pueden contener números, cartas, colores, nombres, etc. Cincuenta y dos posibilidades cubren un amplio campo, si tienes en cuenta las cosas que puedes usar.

EL CLASIFICADOR DEL PAQUETE DE CIGARRILLOS
Tremaine - Corinda

En la cuarta parte de este Escalón hay un efecto de predicción llamado «Mente sobre materia», que es realmente impresionante. Parece tan imposible que deja perplejos a todos los que lo ven. Para poder presentar esta obra maestra, hay que preparar un clasificador de papeletas especial, el cual podrás usar también para otros juegos, así que el tiempo invertido estará bien aprovechado.



La figura muestra los detalles de la construcción del clasificador. La idea es muy ingeniosa. Se supone que para clasificar 52 papeletas, que son trozos de papel muy pequeños, el primer problema es, primero, encontrar la manera de mantenerlas en orden y, segundo, poder encontrar cualquiera de ellas rápidamente. Ambas dificultades están resueltas en el clasificador de la caja de cigarrillos; las papeletas están firmemente sujetas y como puedes sacar cualquiera de ellas mientras miras (en vez de hacerlo sólo por el tacto), la encuentras siempre sin problemas en cuestión de segundos. Cuando la caja está bien preparada, con un cigarrillo dentro para sacarlo y operar bajo la cobertura de esa acción, robas la papeleta. Una acción natural en sí misma y un objeto (el paquete de cigarrillos) que no levanta sospechas.

Se necesitan dos paquetes –de veinte– de cigarrillos Players. Extrae ambas gavetas y corta de una de ellas la solapa inferior y la superior. Divide la otra en cuatro columnas, trazando las líneas preferiblemente en tinta, y divide cada columna en trece secciones. Para cada una de esas secciones haz un pequeño corte con una cuchilla e introduce en cada una de ellas una papeleta pequeña sin doblar, de unos 2 x 1,5 cm., de modo que sólo un extremo de cada papeleta sobresalga por el corte. En cada papeleta va escrito el nombre de una carta. Las palabras serían, por ejemplo: «2 de Corazones», pero escribe «2 de» por el borde superior y el palo diagonalmente debajo. Entonces en la parte sobresaliente de cada papeleta se verá el valor de

la carta que representa. Además escribes el nombre de cada papeleta sobre el paquete mismo y las ordenas de modo que queden los Corazones en una columna, del As al Rey, luego los Diamantes, y así sucesivamente. Escribe el palo encima de la columna, pues éste no se ve en el clasificador. La ilustración te da una buena idea de la disposición del clasificador. Sólo resta decir que, una vez que las papeletas estén colocadas, se pega la segunda gaveta (a la que se le han quitado las solapas) por detrás de la gaveta con el clasificador. Sólo se pega la parte de arriba, con lo cual se forma un flap que mantiene las papeletas en su sitio, pero que se puede levantar para volver a cargar el clasificador.

Para evitar confusiones, nos referiremos al clasificador de cartas como «clasificador de bolsillo», a los de papeletas los llamaremos «clasificador de papeletas» y al de papeletas muy pequeñas «clasificador de papelillos».

EL CLASIFICADOR CORPORAL
Corinda

Más adelante en esta serie, hablaremos de una «Baraja del mentalista», que es una baraja con cartas repetidas de modo que la máxima cantidad posible de cartas de números diferentes sea diez. Con una baraja así, o con cualquier juego en el que las posibilidades se limiten a diez, podemos clasificar las cartas distribuyéndolas en nuestra persona. Como ello no requiere aparato alguno, es una buena solución para emergencias.

▶ **Efecto.** Se entregan las cartas a un espectador para que las mezcle y luego se abren en abanico y se pide al espectador que piense una carta que vea. Se deja la baraja a un lado y el mentalista pide que nombren la carta. En cuanto lo hacen, se instruye al espectador a introducir la mano en el bolsillo de la chaqueta del mentalista y sacar lo que allí encuentre. El espectador saca una carta, que es la única que hay en el bolsillo y la misma que pensó unos momentos atrás. Hay muchas maneras de revelar una carta elegida usando un clasificador; ésta es sólo una de ellas.

Para clasificar las cartas «en el cuerpo», comienza por el valor más bajo y coloca esa carta al lado izquierdo del tobillo izquierdo (dentro del calcetín), con la cara de la carta hacia la pierna. Pon la carta siguiente (siempre en orden ascendente de valor) al lado derecho del tobillo izquierdo, la tercera en el lado izquierdo del tobillo derecho y la cuarta en el lado derecho del tobillo derecho. Enseñar cualquiera de esas cuatro cartas sin exponer las otras es bastante fácil. Digamos que es un As, situado en el lado izquierdo del tobillo izquierdo. Gira el cuerpo hacia la izquierda hasta que el pie izquierdo quede orientado hacia los espectadores de ese lado. Levanta entonces lentamente el bajo del pantalón hasta que todos vean que tienes una carta en el calcetín. Como nadie puede ver a través de tu pierna, no se notará la carta que está al otro lado.

De las piernas, o tobillos, subimos a los bolsillos; siempre de izquierda a derecha, comenzamos con los bolsillos del pantalón. En el izquierdo va la quinta carta y en el derecho la sexta. Subiendo un poco más llegamos a los bolsillos exteriores de la chaqueta, la séptima en el izquierdo y la octava en el derecho. Seguimos con la novena en el bolsillo de pecho y la décima dentro de la cartera en el bolsillo interior de la chaqueta, o bien simplemente en el bolsillo. Te tomará dos segundos saber dónde está cualquiera de las cartas y si presentas bien el efecto, nadie sospechará que tienes más de una.

Algunos magos prefieren tener la carta en un pequeño sobre cerrado o usar cartas con dorsos de colores distintos al de la baraja que se está usando.

En la tercera parte veremos la aplicación del «Clasificador corporal» en el contexto de una rutina, en un juego de Corinda llamado «Cuadruplicación».

EL UÑIL

Un recorrido por las técnicas de predicciones sería incompleto sin mencionar el uñil. Ya hemos tratado el tema en profundidad en el Primer Escalón de esta serie, por lo que cualquier cosa más que se diga será superflua. Hay muchas buenas predicciones en el Primer Escalón; te aconsejo que les des un vistazo.

EL CAMBIO Y EL FORZAJE

Muchas predicciones se basan en la técnica de cambiar un sobre o forzar una carta u otras cosas. Hay bastantes métodos para ello, pero no hay necesidad de conocerlos todos. Lo máximo que se debe intentar dominar es un buen cambio de papeleta, una buen cambio de sobre, un buen cambio de baraja. Ni te preocupes de las variantes; no hay necesidad de buscar constantemente nuevas y mejores maneras; si trabajas arduamente en algún método, llegarás a un alto nivel. Lo mismo se aplica al forzaje. Apréndete un buen forzaje y úsalo. Es preferible encontrar diferentes maneras de presentar un efecto forzando una carta que encontrar nuevos forzajes para el mismo efecto.

Veamos algunos ejemplos, pero recuerda que dispones de una explicación más detallada de los cambios de papeletas en el Sexto Escalón y del forzaje de cartas en el Décimo.

Para cambiar un sobre, una papeleta o una carta, hay dos requisitos primordiales: misdirection y timing. Analizaremos el cambio de papelillo de Scarne como ejemplo.

a) Cambio de papelillo de Scarne

El cambio de papelillo de Scarne es un método ideal. Fácil de hacer, difícil de detectar, rarísimo que salga mal, y no muy conocido. Se trata de lo siguiente: Tienes un papelillo o bolita de papel (papel de cigarrillo) sobre la mesa. Tienes otra en la mano y te dispones a cambiar una por la otra sin que nadie se entere. A la de la mano la llamaremos «X» y a la de la mesa «Z». Toma X, pinzándola entre el mayor y la yema del pulgar, el índice algo extendido. Dirígete a Z y tómala con el índice y la yema del pulgar, y al mismo tiempo deja caer X. Lo que haces es cambiar los dedos que se unen a la yema del pulgar y al mismo tiempo recoger una bolita y dejar caer otra.

Ya sabes los pasos a seguir, pero hay más. La próxima consideración es la cobertura ¿Por qué tomar la bolita? Scarne emplea este cambio en su juego «Piense una carta» (un buen efecto mental) en el que se usan los papelillos conjuntamente con cartas. Se extiende la baraja cara abajo y eligen una carta. El mentalista ha escrito una predicción y ha dejado la bolita sobre la mesa. Se coloca la carta sobre la bolita de modo que ésta no se pueda tocar. ¡Y allí está la misdirection! pues luego, cuando haya que recoger la bolita para comprobar si la predicción es correcta, podemos levantar un poco la carta, sacar la bolita y dejarla caer encima de la carta. Parece que tomas la bolita de debajo de la carta y la pones encima, y es en ese momento cuando tiene lugar el cambio.

Veamos ahora el timing. Si dejáramos caer la bolita a la mesa y la cubriéramos inmediatamente con la carta y luego, sin ninguna pausa, la levantásemos y la pusiésemos encima, habría que decidir por qué se puso la carta encima en primer lugar. Es incorrecto; hay que dejar pasar un tiempo para que las acciones sean lógicas y luego, con la charla y acciones adecuadas –todo en el momento justo– efectuamos el cambio. (Podrás usar el clasificador de la caja de cigarrillos para este juego).

Nuestro análisis muestra los fundamentos del cambio. Si entendemos el principio, podremos cambiar cualquier cosa de una manera lógica. No tienes que leerte docenas de libros de magia para encontrar un método; es mucho mejor idear tu propio cambio. Empieza por decirte: *Ahora quiero cambiar este trozo de papel por ese otro ¿Cómo puedo hacerlo?* Encuentra una solución y luego pregúntate: *¿Cómo puedo cubrir los pases con misdirection y timing?* Verás que cuando encuentres el cambio, será un cambio que te guste y que vaya bien con tu estilo, porque ningún otro fue ideado especialmente para ti. Ten en cuenta que la misdirection se aplica de muchas formas: en la charla, sonido, acción, expresiones faciales –sobre todo las miradas– y que si empleas la misdirection, serás capaz de hacer cualquier cosa equivalente al pase más complicado que exista. Analicemos dos ejemplos más.

Cambio de baraja

Veamos esto desde un punto de vista puramente teórico. El espectador ha visto la baraja y queremos que la tenga en sus manos, pero al mismo tiempo pretendemos cambiarla antes y darle otra. Llevamos la segunda baraja en el bolsillo izquierdo de la chaqueta. Tomamos la baraja que el espectador ha visto y decimos: *Quiero que guarde la baraja en el bolsillo de la chaqueta y que ponga su mano así, encima de la solapa.* Acto seguido, le muestras lo que quieres decir, e introduces la baraja en el bolsillo izquierdo de la chaqueta, la sueltas, sacas la mano y sujetas la solapa del bolsillo como asegurando las cartas dentro. Introduces la mano de nuevo, tomas la segunda baraja y se la das, y él finalmente se la guarda en el bolsillo.

Si las acciones se llevan a cabo con naturalidad, parecerá lógico que expliques al espectador lo que tiene que hacer. Es por eso que la charla adecuada y los movimientos oportunos son de máxima importancia. En este tipo de trabajo se necesita un cierto grado de audacia; siempre que el cambio no sea exageradamente descarado, puedes ser todo lo atrevido que quieras.

Cambio de sobres a manos vacías

Este será también un ejemplo teórico, aunque observarás que el método se emplea en el juego «Por casualidad» del Segundo Escalón. Se trata de tener dos sobres a la vista y cambiar uno por el otro. La técnica necesita el más alto nivel de audacia –los sobres se cambian literalmente ante las narices de los espectadores– pero funciona. No hay sobres apilados, ni accesorios mecánicos ni nada; el único requisito es el mejor amigo del mentalista: la habilidad.

El espectador tiene el sobre Z. Te diriges a él y le dices que se asegure de que todavía tiene el papel doblado dentro del sobre, y él instintivamente empieza a manosear el sobre. Tú inmediatamente agarras –repito, agarras– el sobre de sus manos mientras dices: *Mira, si lo pongo hacia la luz se ve la sombra del papel dentro ¿no?* Tienes este sobre X en la mano derecha y el Z en la izquierda. Sin esperar demasiado, continúa: *y este igual... ¿ves la sombra también?* Sincronizando el pase (si es que puede llamarse pase, porque no haces nada) bajas su sobre y lo unes al otro por un segundo, uno encima del otro; entonces le muestras el X otra vez, pero al mismo tiempo dices: *¿ves la sombra también?* como si le estuvieras enseñando el segundo.

Cuando los sobres están juntos no se puede detectar si se cambian o no, y para probarlo, verás que los ojos del espectador vuelven directamente a tu mano izquierda, creyendo honestamente que es la que tiene su sobre y, entonces, le das ese sobre.

Estos ejemplos deben ser suficientes para ilustrar los principios generales de los cambios. No tendría sentido sobrecargarte con docenas de técnicas diversas ya que todo depende de lo que quieras cambiar. Entiende las simples reglas y aplícalas lo mejor que puedas.

b) El forzaje

Aquí, una vez más, sólo podemos analizar los principios generales. Pero me saldré de la línea de otros autores –con lo que seguramente ganaré algunos detractores– y te diré que descartes algunos de los forzajes generalmente aceptados. Me refiero a aquellos en los que se usan accesorios maravillosos y frases curiosas. Aquellos clásicos, del estilo de la bolsa de cambios, que fueron, sin duda, buenos en su época; pero su época ya pasó y yo no me acercaría a menos de un kilómetro de una bolsa de cambios. Si se necesitan accesorios para hacer un cambio o un forzaje, es esencial que estén dentro de lo razonable para el mentalismo y que no parezcan, en ningún momento, artículos de magia.

Uno de los cambios mecánicos más limpios disponibles para el mentalista, es la bandeja de cambios que se utiliza en la rutina de Dunninger-Annemann tal como está descrita en la página 133 de PRACTICAL MENTAL EFFECTS, de Annemann. La bandeja sirve también para forzajes.

Aparte de los accesorios inapropiados (y hay muchos más ejemplos de los que puedo dar), debemos rechazar el peculiar procedimiento que siempre termina con: «entonces queda». Es una absoluta pérdida de tiempo y carece de sentido. Supongamos que queremos forzar uno de tres libros. Los pones sobre la mesa en fila y dices: *Elija, por favor, dos libros* y si dejan el que queremos forzar, continúa directamente sin agregar «entonces queda». ¿Qué otra cosa si no? Continúa, por ejemplo así: *Gracias, déme uno de ellos.* Si te entregan el que quieres forzar, haces creer que es el elegido para el test. Si se quedan con él comentas: *Correcto. Ese es el que usted ha elegido y es el que utilizaremos.*

En cuanto a las cartas, la manera más sencilla de forzar una carta es con una baraja de forzaje (todas las cartas iguales). Aparte de eso existen muchos métodos, pero si conocemos uno bueno, no necesitamos más.

Se pueden usar otros forzajes con dados, monedas, etc., pero no suelen mejorar el efecto. Detesto los tests de libro en los que se empieza lanzando un par de dados y se sigue con una larga y complicada manera de contar hasta localizar una palabra. Antes de eso usaría un uñil y prescindiría del forzaje. Tú mismo habrás de decidir todas estas cosas, pero como regla general, el forzaje ha de ser breve, limpio, simple y, sobre todo, convincente.

EL COFRE DE PREDICCIÓN

Este accesorio suele ser costoso. Si te lo puedes permitir, es bueno tenerlo. Hay dos o tres modelos en el mercado: el de Nelson Enterprises (U.S.A.) y otros que te puedes fabricar o comprar. Los principios varían. A veces la papeleta se dispara de la llave al cofre al abrir la cerradura; otras veces se escribe en la papeleta mientras está dentro; y otras veces se cambia la papeleta mientras el cofre está cerrado. Si quieres un modelo fiable, es preferible comprarlo que fabricártelo.

TRUCAJES CON SOBRES

(a) El sobre con papel carbón

Esta técnica puede ser buenísima. Si la usas en el juego y presentación adecuados, tendrás uno de los mejores métodos.

La idea consiste en tener un sobre preparado especialmente. Dentro del sobre hay una hoja de papel carbón negro, que va por el lado frontal, con la parte brillante hacia afuera, de modo que al introducir una tarjeta en el sobre y escribir por fuera, la impresión se duplica en la tarjeta. Pero es preferible tener una predicción con frases completas en vez de una simple tarjeta. Si alineas las frases de modo que sepas exactamente dónde están los espacios vacíos en la predicción, puedes escribir en el sobre y rellenar lo que haga falta. Podrás encontrar más detalles sobre este tipo de cosas en el Primer Escalón, donde también se tratan los sobres N.C.R. con papel de carbón blanco y papel y uñiles de bolígrafo. En «Juegos de escenario» hay un efecto que sirve de ejemplo para esta técnica.

(b) Sobres dentro de sobres

Este recurso tiene muchas aplicaciones. Se trata de sobres de diferentes tamaños que van, cada uno dentro del sobre que le sigue en orden ascendente de tamaño. Supongamos que son tres. Una posibilidad es cerrar todos los sobres al principio y tener el del medio preparado como para la predicción con el sobre con papel carbón. Entonces se puede apretar fuerte con un bolígrafo para obtener una copia de lo escrito en el sobre central. O bien, se pueden tener los sobres uno dentro de otro pero abiertos y listos para recibir una pequeña tarjeta en el del medio y cerrarlo rápidamente. En este caso se usa un uñil para escribir en la tarjeta y luego se sacan los sobres y en ese momento se introduce secretamente la tarjeta. La tercera posibilidad sería transferir una impresión de papel carbón al sobre del medio.

Para cerrar los sobres rápidamente se puede aplicar «Loctite» (cola de contacto) por los bordes de modo que se cierren con un impacto o con una ligera presión. También se pueden usar esos sobres especialmente fabricados para ser cerrados sin humedecer y que se venden en librerías. Basta con apretar la solapa.

Tres sobres suelen ser suficientes aunque Robert-Houdin describe un efecto con seis.

En el apartado «Juegos de salón», veremos un efecto que ilustra esta técnica.

COMPINCHES

Este no es el lugar para discutir si se deben usar compinches o no. Sólo diré que recurro a ellos bastante y enumeraré algunos detalles que resultan útiles. Si deseas copiarlos, buena suerte; y si no, haz lo que quieras.

Los compinches se pueden clasificar en dos grupos: los voluntarios y los que no tienen elección. Prefiero más bien los segundos, pues actúan con naturalidad hasta el último momento. Este es un efecto sencillo que aprendí hace tiempo en una conferencia de «Teddy»

Love, creo que lo atribuyó a Al Koran. El efecto deja al público paralizado; es increíble. Pide la colaboración de dos espectadores. Tienes tres barajas y permites a cada espectador que elija una carta libremente. Los espectadores se colocan detrás de ti y se les pide que abran los respectivos estuches de sus barajas, que saquen cualquier carta y que se la guarden en el bolsillo de pecho de la chaqueta, con el dorso hacia afuera. Tú haces lo mismo con una carta de tu baraja. Recibes las barajas de vuelta y las extiendes una a una para mostrar que constan de cartas distintas. Te diriges entonces al espectador de la izquierda y dices: *¿y usted cuál eligió?* El espectador muestra el Cuatro de Tréboles. Te diriges al espectador de la derecha: *¿y usted cuál eligió?* Ese espectador también eligió el Cuatro de Tréboles. Entonces muestras la carta que tienes en el bolsillo, y es también el Cuatro de Tréboles. Puedes, si lo prefieres, enseñar tu carta primero. El método es muy simple. La carta inferior de cada baraja es un Comodín que tiene pegada una etiqueta que dice: ***¡Mira! Ayúdame a engañar a los otros. Saca el Cuatro de Tréboles y guarda el secreto. Gracias.***

Hay un par de sutilezas. Echa un vistazo para asegurarte de que los espectadores lean la etiqueta al sacar las respectivas barajas del estuche. Para facilitarles la tarea de encontrar el Cuatro de Tréboles rápidamente, coloca esa carta cerca de la cara de la baraja con sólo cartas rojas a su alrededor para que resalte. Y por último, evita mostrar el Comodín con la etiqueta al abrir las cartas en abanico.

Algunas personas, incluyendo Annemann, han empleado una técnica parecida al entregar un reloj al público. Un espectador lo recibe y se le pide que ponga en él la hora que quiera. Tú has predecido la hora. En la cara del reloj hay una pequeña etiqueta que dice: ***Por favor, pon el reloj a las 8.45 y mantén el secreto.*** La etiqueta es autoadhesiva, de las que se despegan fácilmente.

SUMARIO TÉCNICO

Un número de mentalismo no sería completo si no incluyese al menos una predicción. La importancia de las predicciones ha sido señalada al principio. Hemos visto que hay muchas maneras de producir este tipo de efecto, presentando una selección de accesorios que generalmente se emplean para estos fines. Hay otros métodos y accesorios, claro está, pero he elegido los que me parecen representativos de la técnica fundamental; no hay nada como un procedimiento sólido, que haya pasado la prueba del tiempo.

Un par de comentarios sobre la presentación. Los juegos de predicciones no están entre los más fáciles de realizar –correctamente, por supuesto. Hay tres fallos comunes que pueden reducir el juego a un bajo nivel de entretenimiento. Primero, la charla: si es confusa, el público no podrá apreciar plenamente el resultado del juego. Es muy tentador involucrarse en una compleja preparación que lía tanto a los espectadores que olvidan lo ocurrido. Ya sabes lo que quiero decir. Me refiero al tipo de efecto que va así:

Tome una carta, fírmela, y métala en este sobre que voy a mezclar con los otros seis que tengo para no saber cuál es el que contiene su carta. Ahora quisiera que preste atención a esa pizarra que está sobre la mesa, y recuerde que ha estado todo el tiempo a la vista. Ahora damos a elegir una carta a otra persona de esta baraja, que tiene el dorso de otro color. Tome una carta, por favor, fírmela, y luego guárdela usted también en este sobre. Mezclamos su sobre con otros seis y los numeramos así antes que usted los mezcle. Ahora cada uno de ustedes tiene siete sobres y...

No te aburriré con más tonterías, pero así es como suele suceder. Nunca debes caer en esa forma tan baja de mentalismo. Mantén el argumento claro y, en lo posible, breve. Evita distracciones innecesarias; la misdirection es la única excusa para distraer la atención.

Otro fallo muy habitual, es un timing defectuoso. Demasiados magos y mentalistas no prestan la debida atención a la duración del juego. Se preocupan hasta de las décimas de segundo de la duración de su número, pero olvidan que cada juego tiene su propia duración. Y es más que eso; también es importante a qué ritmo se hace. En cada efecto de predicción hay un momento crucial que es el ideal para acabar el juego. No es necesario terminarlo cuando hayas finalizado la parte mecánica. Lo ideal es concluir cuando el interés del público esté a su máximo nivel o –con un elemento de sorpresa– justo antes de que el público espere el final. En general, es conveniente acelerar el juego hacia el final, de modo que esa aceleración forme parte del mismo. Las variaciones en el tempo hacen la presentación más interesante. Mantener el mismo tempo resulta, como mantener la misma manera de hablar, monótono. Ningún libro puede explicar bien lo que es el timing; sólo la experiencia.

El tercer fallo típico es lo que llamo «El complejo de recapitulación». Desafortunadamente, muchas predicciones tienen que pasar por varias etapas preparatorias. El mago, sabiendo esto, suele recordar frecuentemente al público todo lo que se ha hecho para que al final entiendan lo que se ha logrado. A veces no hay salida: tiene que ser así; pero en otras ocasiones no hace falta. Por lo que he visto, muchos mentalistas piensan que la recapitulación es parte de la presentación. Creo que no lo es. Es aburrido y frustrante ver a una persona pasar por varias etapas para que luego vuelva a repetirte todo lo que ha hecho. Si no sirve para aumentar el impacto del efecto o simplificar su comprensión, habla de otra cosa que no sea lo que ya se sabe que has hecho. También conviene recordar que el público no tiene nada mejor que hacer que quedarse sentado y observar tus acciones. Entonces debes suponer que saben lo que ocurre. Si no es así, el juego necesita una reconstrucción.

Las dos partes siguientes de este Escalón son una selección de efectos de predicción. Están divididos en dos clases: los apropiados para el escenario y los adecuados para reuniones más íntimas. La mayoría de los juegos han sido elegidos para ilustrar alguna técnica o manera de abordar las predicciones. En lo posible, he dado los créditos correspondientes, y quiero expresar mi agradecimiento a toda la gente que ha contribuido con sus efectos y sugerencias en este Escalón.

PREDICCIONES DE ESCENARIO

UN MILLÓN A UNA
Corinda

Si alguna vez un libro de mentalismo ha tenido un título apropiado, ese es GEMS OF MENTAL MAGIC de Cook & Buckley. El libro está lleno de joyas. Un efecto de aquel libro, «It's a small world», me dio la idea para el siguiente juego. El original es excelente. El método, sin embargo, requería un ayudante y un globo del mundo grande, que puede ser costoso. Era una predicción. El mago la escribía delante del público, la metía en un sobre que cerraba y le pedía a un espectador que clavara un alfiler en cualquier lugar del globo. Al anunciar el nombre de la ciudad más cercana al alfiler, resultaba ser la misma de la predicción. Está bien para presentarlo en el escenario. Pero me gustaba tanto el efecto que decidí trabajar un poco más para tratar de simplificar la parte mecánica.

El resultado es esta variante y doy las gracias a GEMS OF MENTAL MAGIC por la inspiración.

▶ **Efecto.** Pides la ayuda de un miembro del público, quien sube al escenario, y escribe algo en una tarjeta, que se guarda en un sobre y se cierra, y que el espectador firma.

Entregas el sobre al espectador y le pides que se lo guarde en el bolsillo y que no te deje tocarlo en ningún momento.

Ahora llamas la atención a un tablón al cual está fijado un mapa. Puede ser un mapa del mundo, pero prefiero usar un mapa de Inglaterra, que tiene grandes áreas de mar.

Comentas que has hecho una predicción de algo que va a ocurrir muy pronto, pero no dices qué. Continúas explicando que en un momento el espectador asistente va a clavar un alfiler en cualquier lugar del mapa, pero por si algunos miembros del público tuviesen sospechas, le vendarás los ojos y así clavará el alfiler donde la casualidad lo determine.

Le vendas los ojos genuinamente, para que no pueda ver, y lo conduces por el escenario hasta situarlo delante del mapa. Le colocas un alfiler en la mano y le dices que describa tres círculos grandes con el alfiler y que luego extienda la mano hacia adelante y lo clave en el mapa. Una vez clavado el alfiler, sacas un mechero e iluminas la zona correspondiente mientras pides al espectador que se quite la venda y que declare cuál es la ciudad más cercana al alfiler. Supongamos que dice «Birmingham».

Le sugieres que saque el sobre, compruebe su firma, que lo abra, y que lea lo que está escrito en la tarjeta. La misma dice: ***Las probabilidades son de un millón a una de que ocurra, pero creo que ha llegado a Birmingham. Corinda.***

Ese es el efecto. Veamos ahora el método, y te advierto –esto es mentalismo– no hay nada que hacer: el método es absolutamente simple y atrevido. Si sufres del corazón, este juego no es para ti.

▶ **Método.** Se necesita un mínimo de accesorios: un mapa de Inglaterra de aproximadamente 60 x 90 cm., que se puede adquirir a bajo precio en cualquier buena librería; un tablón, preferiblemente recubierto de corcho, en el que se pueda fijar el mapa y clavar el alfiler, una venda, la tarjeta y el sobre para la predicción. Necesitas además, el accesorio que hace posible el efecto: ¡Otro alfiler!

Antes de que te rías de mí, sólo te pido que pruebes lo que voy a decir. Consigue un mapa y pégalo al tablón. Clava un alfiler en el centro; un alfiler normal, de unos dos centímetros y medio. Ponte a un par de metros de distancia y verás que no ves el alfiler. Entonces, ¿qué probabilidad tiene el público de ver el alfiler si ni siquiera lo están buscando? Así es como funciona. Clavas previamente un alfiler en el mapa, asegurándote de que quede en alguna ciudad (o pueblo), que escribes en la predicción. Cuando el espectador suba al escenario, manténlo lejos del tablón. Y cuando tenga que acercarse, ¡le vendas los ojos! Es la única persona que podría ver el alfiler, pero ¡la venda se lo impide! Entonces le das otro alfiler y lo colocas delante del mapa, de espaldas al público. Como no pueden ver a través de él, no verán dónde clava el alfiler. El engaño concluye cuando el espectador clava su alfiler y tú sacas el mechero e iluminas el tuyo. La mano derecha se apoya por un segundo en el mapa cuando te inclinas para ver de cerca el alfiler que supuestamente ha clavado el espectador... y saca el alfiler que realmente clavó. Sólo resta pedirle, una vez que se haya desenredado de la bien atada venda, que lea el nombre de la ciudad o pueblo correspondiente. Como último detalle hay que mencionar que, si se da la casualidad de dos millones a una de que el espectador clave su alfiler encima del tuyo, dejas los dos allí y demuestras que los grandes cerebros piensan igual...

CUADRUPLICACIÓN
Corinda

Este es un juego para el mago hábil. Los métodos –hay varios– requieren un cierto grado de destreza y trabajo. El esfuerzo, para mí, merece la pena. Decide tú mismo.

▶ **Efecto.** Pide a un espectador que elija cualquier carta de la baraja, que está extendida en cinta cara arriba. Pero antes de que lo haga, dale un pequeño sobre y pídele que se lo guarde en el bolsillo de pecho de la chaqueta. El espectador saca la carta, guarda las restantes en el estuche, y pone sus iniciales en la carta que eligió. Luego la reinserta en la baraja, la cual se guarda en el bolsillo. La preparación ha terminado; ahora empieza la presentación.

Veamos, caballero: usted eligió la carta libremente, ¿no? Pero antes de intentar algo difícil, quiero saber si usted es el sujeto apropiado. ¿Lee usted la mente? ¿No? ¡Qué suerte tengo! Si escribo algo en esta pizarra, dígame honestamente: ¿Sabe lo que he escrito? ¿No? ¡Correcto! (Volteas la pizarra y muestras que en ella está escrita, en letras grandes, la palabra «NO»). *¿Ve? Usted lee la mente pero... yo también. ¿Es su carta el Nueve de Picas? ¿Sí? Qué interesante, porque además es la única carta que saqué de otra baraja antes de venir* (sacas una carta del bolsillo: el Nueve de Picas, y también el forro del bolsillo para que se vea que no hay más cartas dentro) *y lo que es todavía más raro es que... ¿recuerda que le di un sobre al principio? ¿Me lo da, por favor? En el sobre hay una tarjeta, por favor léala en voz alta.* La tarjeta dice: ***Tengo la extraña sospecha de que usted elegirá el 9 de P.***

Es increíble, pero esas cosas suceden ¿no? Pero aún así, si todas esas cartas fueran Nueves de Picas hubiera sido muy fácil. Vamos a mirar por si acaso. Están en su bolsillo. ¿Me las da? Gracias. Fíjese: son todas distintas, y aquí está su Nueve, y supongo que esas son sus iniciales. Excelente... pero por si le quedan dudas, le interesará saber que ha elegido la única carta de esta baraja que tiene dorso negro (enseñas las cartas: sólo el Nueve de Picas es de dorso negro), *lo que más o menos prueba que yo sabía qué carta elegiría ¿Está de acuerdo? ¿Sí? Lo comprendo.*

▶ **Método.** Se necesita una baraja de dorso negro, formada por diez cartas cualesquiera repetidas diez veces. Necesitas también duplicados de esas diez cartas para disponerlas en el clasificador corporal descrito en la página 110. Además, una baraja normal de 52 cartas con un estuche igual al de la baraja de dorso negro. Se requiere una predicción escrita en una tarjeta, acomodada en un sobre con ventana, para escribir en ella con el uñil, (descrito en el Primer Escalón), y por último, una pizarra, una tiza, un lápiz, una mesa y una silla.

La baraja está ya extendida sobre la mesa, con el estuche a su lado. Pide al espectador que elija una carta y luego «te acuerdas» del sobre, que entonces insertas rápidamente en el bolsillo de pecho de su chaqueta, con la ventana hacia su cuerpo para que no se vea. Sincroniza las acciones de modo que aparentes acordarte del sobre justo cuando él esté sacando la carta; así sabrás qué carta ha elegido al acercarte para darle el sobre. Ahora tienes que dejar pasar un tiempo. Entonces dile que guarde las otras cartas en el estuche y recíbelo de sus manos. Pídele que ponga sus iniciales en la carta y, mientras busca un lápiz en varios de tus bolsillos, cambia la baraja por la normal de dorso rojo. Hazlo tranquilamente, sin prisas. Ten la baraja roja en el bolsillo izquierdo de la chaqueta. Busca en varios bolsillos con la mano derecha y, al mismo tiempo, mete la mano izquierda en el bolsillo correspondiente y cambia la baraja. Gira el cuerpo para cubrir lo mejor posible esa acción y habla todo el tiempo. Entrega el lápiz al espectador para que ponga sus iniciales en la carta. Dile que se siente: no hay motivo para que

esté de pie y además ¡habrá pagado para sentarse! Entrégale la baraja normal para que inserte su carta, pero manténte cerca para evitar que la introduzca vuelta, aunque el juego no se estropea si lo hace. Luego dile que se guarde la baraja en el bolsillo y comienza con las habladurías hasta llegar al gag del «NO» en la pizarra. Al escribir «NO», repasa varias veces las mismas líneas para evitar que adivinen lo que has escrito. Debe parecer que estás haciendo un dibujo. Asegúrate de decir las palabras correctas para provocar la respuesta «no» y no «no sé», «no estoy seguro», «ni idea»... Controla al espectador para que diga lo que quieres. Con esto se consigue unas risas, lo cual no es muy habitual en efectos mentales. Estoy agradecido a Fogel por enseñarme por primera vez ese gag que siempre funciona.

En la segunda fase entra en juego el clasificador corporal, muy adecuado para esta rutina, porque si resulta ser una de las cartas que están en el calcetín, lograrás más risas y aún si no es así, causarás un buen revuelo al sacar la carta de donde esté.

La tercera fase requiere cierta habilidad. Menciona el sobre, pero no lo hagas hasta que estés lo bastante cerca para tomarlo tú mismo del bolsillo del espectador. Mientras explicas lo que contiene (en vez de recapitular el hecho de que lo tenía antes de elegir la carta) escribe su carta con el uñil con las breves iniciales que hemos adelantado: 9 de P. Ya conoces el resto de la predicción. Como ya hemos profundizado en este método en el Primer Escalón, aquí nos conformaremos con la estructura del juego; estarás de acuerdo en que se ahorra espacio. Un detalle importante: no conviene que el espectador diga «9 de P»: inclínate hacia adelante mientras lee y, cuando esté a punto de llegar a las iniciales, dices: *Nueve de Picas*. Esto será interpretado de una manera favorable.

La última fase es comparativamente fácil. Sacas las cartas del estuche y las abres en abanico, en alto, para mostrar las caras al espectador. Al ver tú los dorsos, sabrás de inmediato cuál es la carta elegida. Extráela hacia arriba para que el espectador confirme sus iniciales. Enseña entonces los dorsos. Es muy difícil que el espectador vea el duplicado de su carta entre las otras 52 que se le enseñan sólo por un momento. Ese es el efecto o, mejor dicho, la rutina. Espero que te guste.

Es un buen ejemplo de lo que hemos dicho antes; el argumento es simple y breve, la revelación de la predicción ocurre en cuatro fases, cada una diseñada para superar la anterior, de modo que el interés crece hasta culminar en un fuerte final.

Hay un saludable equilibrio entre cuatro sub-juegos; el humor te dará un buen empujón inicial y la revelación con el clasificador da las primeras señas de genialidad. Después nos apartamos otra vez de las cartas por un momento (ya lo habíamos hecho cuando lo de la pizarra) y nos ocupamos de la predicción en el sobre. Observa que la actitud desenfadada se mantiene hasta el final y que la predicción, aunque precisa, está escrita en tono ligero. No hay necesidad de una declaración solemne que suene como el acta de una revolución.

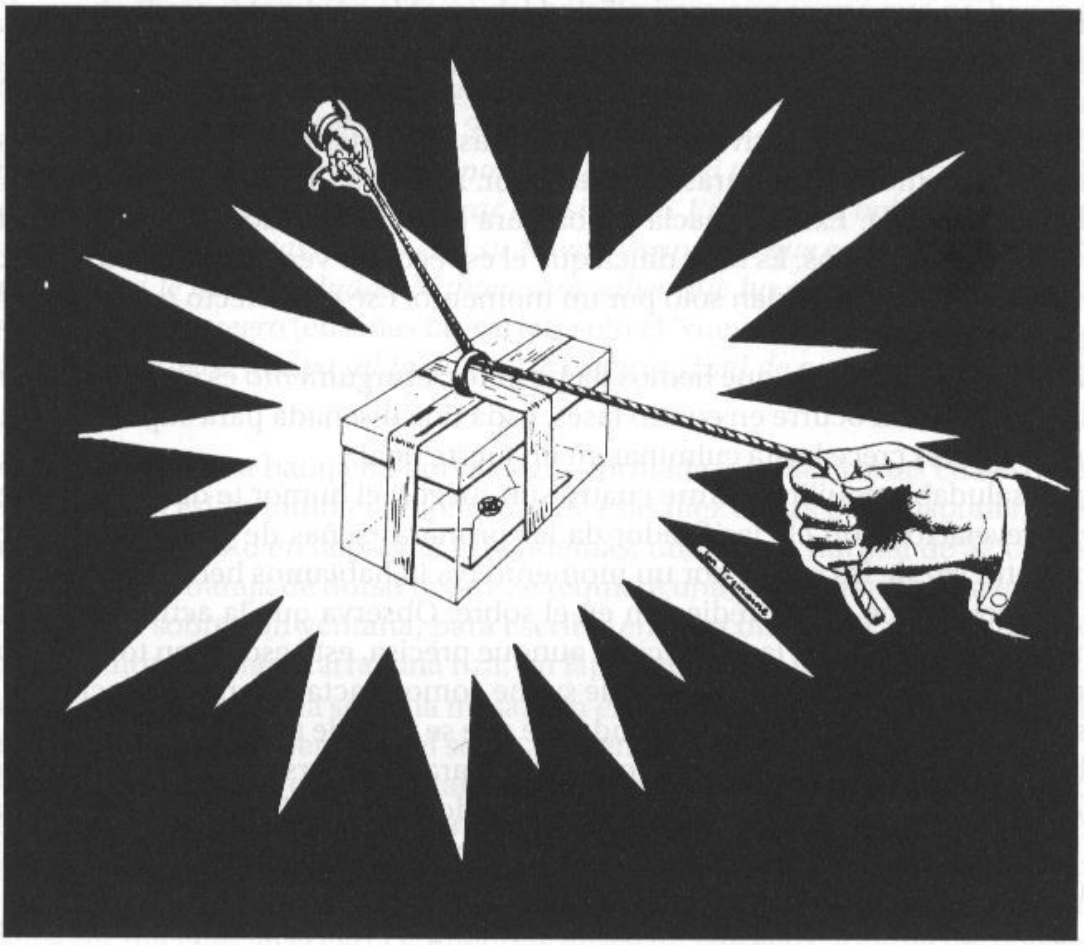
Tras la revelación final, no quedan dudas de que se trata de una predicción y para obtener todo el beneficio de la carta de dorso negro en la baraja de dorso rojo hay que enseñar –por supuesto– la baraja al público, simplemente abriéndola en abanico para exponer caras y dorsos. Las últimas palabras de la charla –que debe ser en el estilo propuesto– cierran la rutina en el mismo tono amistoso con que se comenzó. Adapta la charla a tu estilo, pero no te recomiendo que hagas de este juego uno de esos en los que «enseñas lo blanco de los ojos para parecerte a Frankenstein». No tienes que presentar todos los juegos dramáticamente a lo Svengali; el estilo desenfadado es un cambio agradable.

DE PROFUNDIS
Corinda

El título «De profundis», o «Salido de las profundidades», proviene de una idea aplicada por Dunninger, de un título empleado por Oscar Wilde y de la ayuda de Maurice Fogel.

▶ **Efecto.** Se pide a un espectador que sujete uno de los extremos de una cuerda de unos dos metros de longitud. En ella está ensartado un anillo que lleva puesto un clip para sostener una caja de cristal transparente, en la que hay un sobre. El mago sujeta el otro extremo de la cuerda y desliza la caja hasta el centro, donde queda suspendida y a la vista.

El mago cuenta en voz alta del uno al diez y le pide al espectador que diga «alto» cuando sienta «una vibración mental». Esto se repite tres veces para obtener un número como, por ejemplo, 854. Se hace lo mismo con una lista de colores y otra con ciudades del mundo. Se escriben las palabras elegidas en una pizarra, que está cerca para que todo el mundo recuerde fácilmente lo elegido. Supongamos que al final resulta «854 - verde - París».



La caja ha estado suspendida todo el tiempo. El mago alza su extremo de la cuerda, haciendo deslizar la caja hasta la mano del espectador. Este la desengancha de la cuerda, la abre, saca el sobre y lee una predicción que hay dentro que dice: ***Recibirás inspiraciones mentales para elegir el número 854, el color verde y la ciudad París.***

▶ **Método.** Una vez más, te pediré que lo pruebes antes de reírte. Necesitas una pizarra grande y algo en qué apoyarla, tiza blanca, dos metros de cuerda normal de mago, un levantaplatos (uno de esos artefactos de broma hechos de un largo tubo de goma con una burbuja de goma en cada extremo), una caja de plástico transparente de aproximadamente 15 x 10 x 7 cm. en la que quepa un sobre y una predicción en un sobre cerrado.

Si te digo primero lo que va a pasar, se entenderá mejor la simple fabricación del accesorio. Es un forzaje. El levantaplatos va dentro de la cuerda y cada uno sujeta un extremo. Al decir los números del uno al diez, si quieres forzar por ejemplo el cinco, aprietas fuerte al llegar a ese número y el espectador reacciona inmediatamente, casi siempre con un salto. Curiosamente, no siempre asocian la «vibración» con la cuerda, pero aún si es así, no saben por qué y el público no tiene ni idea de que algo semejante está ocurriendo.

Compra el mejor levantaplatos que encuentres y un poco más de tubo de goma. Quita una de las burbujas, introduce el tubo en la cuerda y vuelve a colocar la burbuja. Verás que tirando del tubo se puede introducir la burbuja en la cuerda (frótala un poco para que se afloje) y, aunque esto restringe la expansión de la burbuja, todavía puede dar un «pulso» aceptable cuando se aprieta el otro extremo. La cuerda se puede enrollar normalmente y el tubo se flexiona con ella. La apariencia de la cuerda es normal. Se pueden sellar las puntas con algodón blanco y un poco de pegamento.

La caja de cristal es cosa sencilla. Compra una de esas que se usan para guardar comida en la nevera y ponle un clip en la tapa para poder colgarla del anillo que va ensartado en la cuerda. Ata la caja, con la predicción dentro, con un elegante lazo de cinta roja. Como la caja es ligera, su peso no obstruirá el paso del aire por el tubo.

Un par de detalles más: el espectador que colabora debe estar de pie para que la caja quede a la vista de todo el público. Ten la pizarra cerca para que puedas escribir en ella sin soltar la cuerda. Por último, asegúrate de poder controlar al espectador. Imparte las instrucciones con cuidado, dejando claro que no se trata de adivinar y que ha de esperar a recibir un claro impulso. Si no siente nada, que no diga nada, y si realmente siente una «vibración», que diga «alto» inmediatamente. Asegúrate también de dar al espectador el extremo «receptor» del levantaplatos. De lo contrario puede acabar diciéndote él a ti lo que tienes que hacer.

Si te sientes inclinado a ello, puedes cambiar la cuerda mientras la atención se centra en la caja y el sobre, y luego lanzar la cuerda al público, pero no lo creo necesario.

EL TEST DEL MILLÓN
Corinda

Este efecto servirá para ilustrar la aplicación del sobre con predicción de papel carbón descrita en la página 114.

▶ **Efecto.** Todo mentalista se ve obligado a contestar la pregunta: y si eres tan bueno, ¿por qué no predices el resultado del Derby y ganas una fortuna? Una buena pregunta merece una buena respuesta y este efecto sirve para probar por qué o por qué no.

Damas y caballeros: llevo ya muchos años aplicando las reglas de la parapsicología para demostrar que, hasta cierto punto, es posible predecir el futuro. Por lo tanto es natural que me pregunten frecuentemente por qué no acierto la lotería y me gano una fortuna. Ahora me dirijo a su buen sentido del juicio: ¿no creen que lo haría si pudiera? Claro que lo haría, y si predijera el resultado de la Triple Apuesta, saben tan bien como yo que me podría ganar un

millón, y no me avergüenza admitir que no me vendrían mal. Pero me temo que el asunto es más complicado de lo que parece. Para hacer una predicción correcta se necesita trabajar con una persona sensible, un sujeto apropiado. No con todo el mundo se puede obtener resultados positivos. Es necesario estar sintonizado con una persona que esté en la misma longitud de onda, como los hermanos gemelos. Voy a intentar un experimento simple, pero necesito al sujeto apropiado para una prueba inicial. He escrito un número en esta pizarra. Cuando yo le señale, dígame por favor el primer número que se le ocurra. (Señala a dos o tres espectadores hasta que uno diga «Siete». Entonces voltea la pizarra para mostrar un número Siete grande). *Gracias, caballero, usted parece estar en armonía conmigo. Ahora intentaremos algo impresionante. Quédese en su asiento. Tengo aquí un cupón de las quinielas y quiero que me diga ocho números del uno al cincuenta, con lo cual se cubren todos los números que llevo aquí escritos para la Triple Apuesta. Señalaré sus números con un círculo ¿Preparado?* (el espectador dice los ocho números y tú los escribes en el cupón. *Bien, ahora sujete este cupón por un instante. Quiero llamar su atención al sobre que está, como habrán notado, sujeto a mi pizarra con un clip. En el sobre hay otro cupón en el que marqué lo que creí sería la línea ganadora para la Triple Apuesta. Por favor, señora, compruebe los resultados. Usted, caballero: dígame su primer número... ¿13? ¿Y cuál es mi primer número? ¿13? ¡Eso es suerte! ¿Y cuál es el siguiente, caballero? ¿26? ¿Y cuál es el mío, señora? ¡26! ¡Es una coincidencia! ¿El siguiente? ¿27? ¿Y el mío? ¡27! ¡Es extraordinario! ¿El siguiente? ¿31? ¿Y el mío? ¡31! ¡Increíble! ¿33 el siguiente? ¿Y el mío? 33 ¡Fabuloso! ¿Qué más? 39, ¡y el mío, por favor? 39 ¡Fenomenal! ¿Y luego? 44 ¿y el mío? 44 ¡Es imposible! ¿Y el último? ¡49 y el mío 49! ¡Eso es un milagro...!!!*

Cada vez que el espectador dice un número, la señora dice el mismo. Eso ocurre ocho veces y tus exclamaciones aumentan con la sorpresa: (1) ¡Suerte! (2) ¡Coincidencia! (3) ¡Extraordinario! (4) ¡Increíble! (5) ¡Fabuloso! (6) ¡Fenomenal! (7) ¡Imposible! (8) ¡Un milagro!

▶ **Método.** Lo primero es preparar un sobre con papel carbón (ver pág. 114) e introducir un cupón de las quinielas totalmente doblado, de modo que la parte de la Triple Apuesta quede por la parte de arriba del papel carbón que, por cierto, debe ser negro. Antes de cerrar el sobre es preciso colocar otro cupón por fuera de modo que la parte de la Triple Apuesta quede alineada. Lo más fácil es hacer tres agujeros con un alfiler en el cupón de dentro y, sujetando el sobre hacia la luz, ver a través de los agujeros para alinear los cupones. Cuando estén perfectamente ajustados, pon un clip encima para mantenerlos en perfecto alineamiento.

Necesitas un lápiz duro, una pizarra con una pinza que sujete un sobre normal por un lado de la pizarra y el número Siete escrito con tiza por la otra cara. Una mesa o silla y otro cupón. Este último no tiene que ser igual a los otros dos, pues no será examinado.

Mientas pronuncias tus frases introductorias, saca el cupón no preparado y muéstralo. Déjalo a un lado cuando llegue el momento de tomar la pizarra para el test numérico. Una vez realizado el test, saca el cupón preparado del bolsillo.

Si lo has hecho todo correctamente, el sobre, siendo más pequeño que el cupón, quedará oculto tras éste. Buscas un lugar en el que apoyar y tomas de nuevo la pizarra y colocas el cupón plano sobre el lado escrito con tiza. Con ello, el público verá constantemente el sobre normal que está pinzado por ese lado y puedes mostrar el cupón colocado sobre la pizarra, con el sobre con el papel carbón oculto debajo. Al rellenar los números, gira de vez en cuando la pizarra para dejar ver el cupón en la posición de escribir; todo parece normal. Al llegar al último número, rellénalo y disponte a efectuar un cambio de sobres simple. Levanta el cupón falso con la mano derecha por un instante y deja caer el brazo izquierdo, con la pizarra, junto al cuerpo. Hablando continuamente, gira la pizarra hasta colocar el cupón esta vez encima del

sobre normal. Voltea la pizarra para mostrar el lado del cupón y, mientras te refieres al sobre que está pinzado a la pizarra, saca el sobre con papel carbón de debajo. Gira inmediatamente la pizarra otra vez y ponla sobre la mesa o silla, con el sobre pinzado siempre en su sitio mientras la otra mano toma el cupón y se lo entrega al espectador.

Ahora te diriges a una señora que esté en las primeras filas, dejando ver el sobre por ambos lados bajo el pretexto de tener dificultad para abrirlo. Abre el sobre y saca el cupón. Tras entregar el cupón a la señora, estruja el sobre y échatelo al bolsillo. Todo está listo para el final de los ocho puntos.

ASTRONÓMICO
Corinda

▶ **Efecto.** Se entrega el sobre a uno de cuatro espectadores que han subido al escenario para ayudarte. Le explicas que el sobre contiene una predicción, por lo que habrá de cuidarlo y no dejará que nadie lo toque. Te colocas en el medio, con dos espectadores sentados a cada lado. Le das una tarjeta al primer espectador y le dices que escriba en ella cinco dígitos en línea. Recibes la tarjeta de vuelta y se la das al segundo espectador para que haga lo mismo, y luego al tercero. Dile al tercero que añada otra línea de cinco dígitos para que traiga suerte. El cuarto espectador suma las filas y escribe el total debajo. Luego saca el sobre y lo abre. Dentro encuentra otro sobre, lo abre y encuentra otro más. En el tercer sobre hay un billete de mil pesetas en el que está escrito el siguiente mensaje: ***El número de este billete será igual al del total de sus números. Por favor compruébelo.*** Coincide.

▶ **Método.** Este fácil efecto de predicción depende sobre todo de la presentación. Sólo tienes que hacer un simple cambio. El efecto ilustra cómo se puede hacer un cambio fluidamente y sin problemas y cómo utilizar los sobres dentro de sobres para que el efecto vaya a más.

Seguramente conocerás el típico forzaje en el que varias personas escriben números y la última persona los suma. La hoja, por supuesto, se cambia por otra antes de la suma, de modo que el resultado es el total impuesto por ti. A veces, cuando he visto este método en acción, el mago se mete entre el público para recoger las cuatro filas de números. Creo que es mucho mejor quedarse en el escenario si es posible, y con este forzaje lo es. Coloca dos espectadores a cada lado tuyo, no muy cerca unos de otros para que ninguno vea lo que otro escribe.

Sugiero cambiar los papeles utilizando un cambio no mecánico. En realidad hay muchos métodos mecánicos y, si lo prefieres, puedes recurrir a ellos.

Adquiere un paquete de tarjetas postales ordinarias (de aproximadamente 8 x 14 cm.) (N. del T.: Corinda se refiere aquí a esas tarjetas, sin foto, para mandar notas o mensajes cortos por correo).

A cinco de ellas, recórtale unos tres o cuatro milímetros de los extremos. Añade una tarjeta sin recortar, colocándola la segunda por arriba. Cada tarjeta está en blanco por una cara y lleva impreso «Tarjeta postal» por el otro. Las dos de encima, con «Tarjeta postal» hacia abajo y las otras cuatro con «Tarjeta postal» hacia arriba. Toma un billete de mil pesetas y copia el número de serie: usa los seis números que vienen después de las letras. Calcula cuatro números de cuatro dígitos cuya suma sea igual al número de serie. Para ello basta con dividir el resultado deseado entre cuatro y escribir ese número cuatro veces; para disimular la similaridad entre los cuatro números, resta unos cientos y unidades de uno de los

números y súmaselos a otro. Si hay un resto en la división, súmaselo a cualquiera de los cuatro números. Escribe los cuatro números en la segunda tarjeta (la larga) del montón. Los escribes alineados, uno debajo del otro, y con letra distinta excepto los dos últimos. Coloca la tarjeta de nuevo en el montón con los números hacia arriba, cubiertos por la tarjeta corta de encima. Guárdate las tarjetas así preparadas en el bolsillo de la chaqueta y ten a mano un lápiz en un bolsillo.

Escribe en el billete de mil pesetas la siguiente predicción: ***El número de serie de este billete coincidirá con el total de sus números.***

Dobla el billete, mételo en un sobre pequeño y cierra el sobre. Mete ese sobre dentro de otro mayor y ciérralo también. Introduce ese sobre dentro de otro mayor aún y ciérralo finalmente. Ya estás preparado para empezar.

Como recordarás, tienes dos espectadores a cada lado. Entrega «el» sobre cerrado al espectador de más a la derecha. Saca las cartas y el lápiz que tienes en el bolsillo y pide que cada espectador piense cinco números al azar y los escriba en fila en la tarjeta. Entrega la tarjeta de encima (corta) al primer espectador de la izquierda, con el lado en blanco hacia arriba. Cuando haya escrito sus números, pasa la tarjeta y el lápiz al segundo espectador, pidiéndole que escriba sus números debajo, como para sumarlos. Transfiere la tarjeta al tercer espectador para que escriba sus cinco números y luego, como si se te ocurriera en ese momento, dile que ponga otra fila de cinco números para que traiga suerte. Pide al último espectador que sume los números pero, interrumpiendo la explicación, dirígete al tercero y pregúntale: *Por cierto, ¿firmó usted la tarjeta?* Mírale a la cara al pronunciar esas palabras y él también te mirará a ti. En ese preciso instante, volteas su tarjeta y se la das para que la firme, pero lo que en realidad ocurre es lo siguiente:

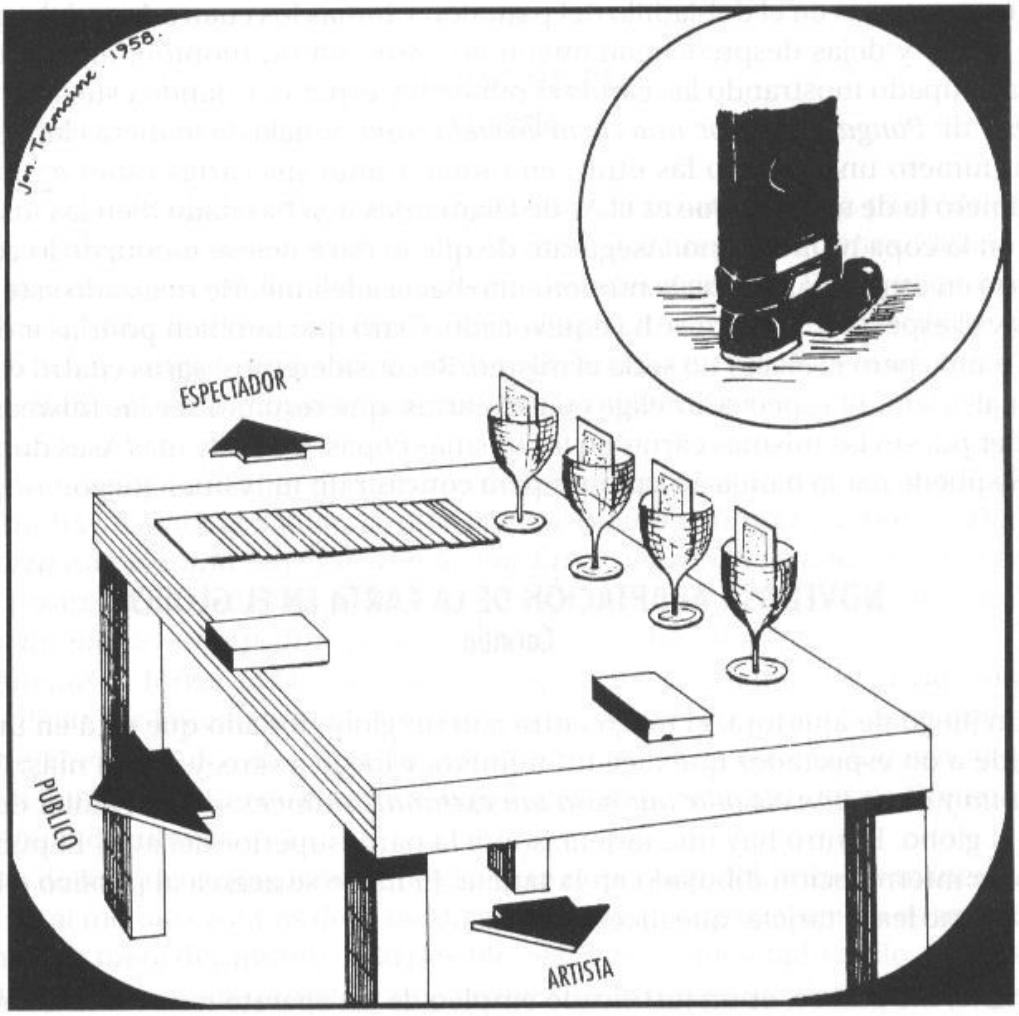
La tarjeta superior del montón que tienes en las manos es su tarjeta con los números que escribieron. La siguiente es la tarjeta a forzar. Cuadra las cartas mientras conversas y, cuando llegue el momento de voltear la tarjeta para firmarla por el lado de «Tarjeta postal», haces un doble volteo. Ello se facilita por el hecho de que la segunda tarjeta es larga, entonces, por los extremos puedes tomar dos como una sin mirar. Una vez volteada la tarjeta, pásasela al tercer espectador, quien escribe su nombre en el dorso. Dile que se la pase al cuarto para que haga la suma. La tarjeta que ha firmado el tercer espectador es en realidad la forzada, pero él no lo sabe porque está vuelta. Lo que ha tomado diez minutos para describir se hace en diez segundos. El cambio es plenamente convincente y el cuarto espectador no tiene ninguna posibilidad de sospechar nada. Otro espectador –no tú– le entrega la tarjeta. No sabe qué números han escrito los otros, y la tarjeta que tiene en la mano está firmada por el tercer espectador. Finalmente, él mismo abre los sobres y comprueba el billete de mil pesetas. Eso es todo.

EL JUEGO DE LOS CUATRO ASES PARA EL MENTALISTA

Corinda - Tremaine

▶ **Efecto.** Para empezar, el escenario es la mesa, encima de la cual hay cuatro copas y dos barajas. Participa un espectador. El mentalista explica que intentará un experimento para demostrar «la armonía entre dos mentes» y se coloca a un lado de la mesa, con el espectador al otro lado. Entonces saca una de las barajas de su estuche y muestra que es de dorso rojo y que todas las cartas son diferentes. Luego mira intensamente al espectador e introduce cuatro de las cartas cada una en una copa, de dorso al público. A continuación saca la otra baraja de su estuche y la extiende cara abajo sobre la mesa, tras lo cual pide al espectador que extraiga

cuatro cartas cualesquiera y que muestre que las cartas de su montón son de dorso negro y que son todas distintas. Le dice que tome sus cuatro cartas, que están cara abajo sobre la mesa, y que introduzca cada una en una copa. El mentalista saca las dos cartas de la primer copa y las separa, mostrando primero el dorso rojo y el dorso azul. Luego las gira dramáticamente para revelar que ambas son Ases de Diamantes, y las entrega sin demorarse a los espectadores para que las examinen. De la copa siguiente saca el As de Tréboles y el otro As de Tréboles... de la tercera el As de Corazones y el otro As de Corazones, y finalmente el As de Picas y su duplicado. Ese es el efecto.



▶ **Método.** Toma dos barajas, una de dorso rojo y otra de dorso azul. Saca los cuatro Ases de la baraja azul y ordénalos así: Diamantes, Tréboles, Corazones y Picas. Inserta esas cuatro cartas por el lado derecho de tu zapato derecho, donde quedarán cubiertas por el pantalón.

El público debe estar a tu izquierda, la mesa frente a ti y el espectador al otro lado de la misma. Coloca cuatro copas transparentes en fila a lo largo del borde de la mesa más lejano al público. Ambas barajas están sobre la mesa, en sus estuches y tú estás listo para comenzar. Saca las cartas rojas de su estuche y extiéndelas con las caras hacia el público. Muestra también los dorsos. Elige cuatro cartas con aparente indecisión, extrayendo primero el As de Diamantes, que colocas en la copa más cercana al espectador (número uno) sin enseñarlo, con el dorso hacia el público. La carta siguiente, el As de Tréboles va en la copa número dos, el de Corazones en la número tres y el de Picas en la número cuatro.

Toma la baraja roja y extiéndela cara abajo, sin mostrarla, ante el espectador. Dile que empuje cuatro cartas cualesquiera. Toma esas cartas con la mano izquierda, una a una, contándolas en voz alta. La mano izquierda va recogiendo las cartas y las va dejando caer sobre la palma de la mano derecha. Di: *Quiero que estén seguros de que ha tenido una libre elección. ¿Puede, por favor, examinar el resto de la baraja y enseñar al público caras y dorsos?* El espectador toma la baraja para examinarla y, mientras lo hace, te inclinas hacia adelante y, de modo aparentemente accidental, haces caer el estuche rojo al suelo. El pulgar izquierdo lo recoge al inclinarte; una acción natural. Te inclinas, flexionando las rodillas, y la mano izquierda toma el estuche, pero la derecha, con sus cuatro cartas, se dirige al pie derecho. Dejas caer rápidamente las cuatro cartas en el dobladillo del pantalón y tomas los cuatro Ases del zapato. Te levantas de nuevo y dejas despreocupadamente los Ases, en un montón, ante el espectador (que estará ocupado mostrando las cartas al público) y esperas. Cuando esté listo, señala hacia los Ases y di: *Ponga, por favor, una carta en cada copa.* Señala de manera clara e inequívoca la copa número uno y luego las otras, en orden. Como sus cartas están en un montón, tomará primero la de encima, que es el As de Diamantes, y si has dado bien las instrucciones la pondrá en la copa número uno. Asegúrate de que lo hace de ese modo; de lo contrario, si pone la carta en otra copa, arrima la número uno hacia adelante. He realizado este juego muchas veces y el espectador nunca se ha equivocado. Claro que también podrías ir dándole las copas una a una, pero el efecto no sería el mismo. Reconsideremos: sacas cuatro cartas y sólo tú sabes cuáles son. El espectador elige cuatro cartas, que resultan ser las mismas. Luego él parece haber puesto las mismas cartas en las mismas copas, y no hay más Ases duplicados en la baraja. Se puede dar la baraja a examinar para concluir un muy buen juego.

NOVEDOSA ADAPTACIÓN DE LA CARTA EN EL GLOBO
Corinda

▶ **Efecto.** Un juego de apertura; el mago entra con un globo inflado que está en un pequeño atril y le pide a un espectador que diga un número, y luego a otro, y a otro más: 6-3-5: *Seiscientos treinta y cinco han elegido: qué cosa tan extraña.* Entonces saca un alfiler de su solapa y revienta el globo. Dentro hay una tarjeta, sobre la parte superior del atril. El público ve un gran signo de interrogación dibujado en la tarjeta. El mago se acerca al público e invita a un espectador a que lea la tarjeta, que dice: «6, 3, 5».

▶ **Método.** Este, me parece, es un justificado empleo de un aparato raro y una novedosa aplicación de un accesorio mágico. Se necesita uno de esos artilugios para hacer «La Carta en el globo», que llevan una bandeja en la base para sujetar una baraja. Es un modelo bastante común hoy en día y no debe ser difícil de encontrar. Dibuja un signo de interrogación grande en una tarjeta blanca del mismo tamaño que un naipe, de modo que encaje en el mecanismo descargante. Voltea la tarjeta cara abajo y métela en la bandeja, con el borde junto a la pinza, listo para disparar. Infla el globo y colócalo en el marco. Tienes un uñil puesto en el pulgar derecho y sujetas el accesorio con esa mano.

La construcción del aparato es tal que dispondrás de una plataforma para sujetar la carta en una posición ideal para escribir. Además la mano queda oculta de la vista, por lo que es sencillo escribir los números en la tarjeta antes de que el globo reviente.

En lo referente al ¡Bang!, hemos de evitar la presentación mágica en la que el globo revienta automáticamente. Más bien tomas un alfiler de la solapa y, con movimientos lentos y

claros, aparenta clavarlo en el globo. En acciones sincronizadas, se activa el mecanismo de «disparar», que realmente revienta el globo, y al mismo tiempo transfiere la tarjeta a la parte de encima del atril.

Un detalle. La «posición de escribir» es tal que hay que sujetar el aparato vuelto hacia atrás desde la posición de «disparar». Habiendo escrito, camina hacia adelante, transfiriendo el accesorio de una mano a otra y volviéndote al mismo tiempo. Sujeta el artefacto en alto de modo que no se vea la tarjeta en la bandeja. El accesorio parece un atril para sujetar el globo. Como el juego no dura más de quince segundos, es ideal para comenzar una actuación... con una explosión.

LA FUNCIÓN PSI
Corinda

▶ **Efecto.** En el centro del escenario hay una pizarra en un atril, con la parte delantera hacia atrás. Pides a un espectador que se dirija a la pizarra y siga tus instrucciones. Mezclas las cartas, las echas cara abajo en una bandeja, y otro ayudante escoge una. Después de mirar la carta «transmitirá» la imagen al que está detrás de la pizarra, quien intentará «recibirla» y dibujarla. Una vez que lo hayan hecho, uno dice el nombre de su carta en voz alta y la enseña, y el otro gira la pizarra y muestra que ha dibujado exactamente la misma carta.

▶ **Método.** Aquí vamos a usar el más simple de los recursos: Si no te gusta, no hagas el juego. En la pizarra hay escrito el siguiente mensaje: ***Sé bueno y dibuja un Dos de Diamantes en grande. Borra esto cuando hayas acabado. Por favor guarda el secreto.*** Hay un borrador colgado de la pizarra. Entrégale la tiza delante de todo el mundo y dile: *Ve y colócate detrás de la pizarra. En un momento te pediré que hagas un dibujo muy simple.*

Lo siguiente es forzar el Dos de Diamantes. Tienes una baraja de forzar: todas iguales. Mezcla sin dejar ver las caras. Echa las cartas cara abajo en la bandeja para que elijan cualquiera. Pide al espectador que mire la carta pero que no la enseñe todavía, y que intente transmitir la imagen mental de la carta al otro espectador. Se usa el Dos de Diamantes porque es fácil y rápido de dibujar.

Soy uno de los pocos que piensa que el efecto importa el doble que la manera de lograrlo. Te guste o no el método, estarás de acuerdo en que, en este caso, el efecto es sensacional y, en realidad, no está fuera del ámbito de lo posible. Si te sientes inclinado a ello, puedes escribir el mensaje de ***«sé bueno»*** en un billete que acabe con la frase ***«quédate con esto por portarte bien»***... y así pones al espectador en la obligación moral de cooperar. ¡En el mentalismo, la honestidad nunca fue buena!

PREDICCIONES DE SALÓN

Sería un error suponer que todas las predicciones son apropiadas para el escenario o para una sala pequeña. El efecto «Un millón a una», por ejemplo, es estrictamente de escenario. En una reunión en la que tienes a los espectadores cerca, el juego podría fallar porque el primer alfiler se vería.

Al pensar en juegos adecuados para salón, encontramos que aquellos que se realizan con papeletas, cartas y clasificadores varios son los más indicados. El tamaño de los accesorios resulta ser razonablemente proporcional al de la reunión, lo cual se entiende, si pensamos cómo quedaría un juego con bolitas de papel en un escenario.

Los siguientes efectos están clasificados como de salón, y se pueden hacer en cualquier reunión íntima... ¡reuniones mágicas, quiero decir!

PREDICCIONES CON UÑIL DEL PRIMER ESCALÓN

Son adecuadas las siguientes predicciones: «Efectos directos», «Un juego de escenario», «Elección del espectador al azar», «Un juego de cartas», «El tiempo y el espacio», «Un efecto informal», «Un test de periódico de primera clase», «Cerillas o cigarrillos»

MENTE SOBRE MATERIA
Corinda

▶ **Efecto.** Se mezcla una baraja y se colocan las cartas sobre la mesa, separadas unas de otras, formando un cuadrado grande. El mentalista escribe una predicción en un papel, con el cual forma una bolita que entrega a un espectador. Este coloca la bolita bajo la carta que quiera. Se vuelve la carta y se despliega el papel. En él está escrito el nombre de la carta correspondiente. El resto de las cartas son diferentes y se usa una baraja completa.

▶ **Método.** Se necesita una baraja ordenada (ver Tercer Escalón) o marcada. También el clasificador del paquete de cigarrillos de Tremaine-Corinda, descrito en la página 109. Al principio, si la baraja está marcada, pide que la mezclen y dispongan las cartas en un cuadrado. Si es una baraja ordenada, haz una mezcla falsa y colócalas tú mismo en orden, de modo que sepas el nombre de cada carta por su posición.

Explica que vas a hacer una predicción y escribe: ***Tres de Corazones*** en un papelillo. Haz una bolita con el mismo y dásela al espectador, pidiéndole que la coloque bajo cualquier carta. Si la pone bajo el Tres de Corazones –puede ocurrir– indícale que la levante, para el gran final, y aprovecha para sacar el máximo partido a tu suerte. Si no, –que es bastante más probable– extrae el papelillo correspondiente del clasificador, forma una bolita, y cámbiala por la otra al volver la carta. Ver «El cambio y el forzaje» en la página 111.

MI PALABRA
Corinda

Antes de describir el efecto he de decir que es un claro ejemplo de simplicidad y atrevimiento. Te parecerá que es demasiado simple para que funcione, pero si pruebas verás que lo evidente no es siempre aparente. No se puede juzgar ningún efecto en el papel. Tienes que hacerlo para saber si es bueno o no. Algunos juegos parecen milagros en el papel y son un fracaso en la práctica. Este es lo contrario: parece una tontería y funciona de maravilla.

▶ **Efecto.** Entrega al espectador un papel con tres palabras escritas en una columna vertical: «Página, línea y posición». Pídele que se imagine que tiene un libro en sus manos, que lo abre y se fija en el número de la página. Entrégale un lápiz para que escriba ese número al lado de la palabra «página». Luego se imagina que cuenta las líneas hasta detenerse en una y escribe ese número al lado de la palabra «línea». Finalmente cuenta las palabras de dicha línea hasta parar en una y escribe ese número al lado de la palabra «posición». Todo esto ocurre «en la imaginación». Mientras tanto, entregas un libro a otro espectador y le dices que espere un momento. Recibes la hoja numerada del primer espectador y se la das al que tiene el libro. Este abre el libro y busca la página, la línea y la palabra correspondientes para encontrar la palabra así designada. Giras una pizarra que ha estado a la vista desde el principio y en ella está escrita la palabra elegida.

▶ **Método.** Escribe en la parte superior de una hoja de papel, en tinta, la palabra «página.....», debajo, en otra línea, escribe «línea.....», y debajo «posición.....». Toma un libro gordo y ábrelo en cualquier lugar por el centro. Con un lápiz, y con letra distinta, rellena el número de la página en el papel. Cuenta siete líneas y escribe «7» al lado de «línea». Cuenta tres palabras y pon un «3» al lado de «posición».

Prepara otro papel con los tres encabezamientos en tinta, pero déjala en blanco. Fíjate en la palabra correspondiente en el libro y escríbela en la pizarra con letra de molde. Coloca la pizarra con el lado en blanco hacia el público, de modo que la palabra no se vea hasta el final. Dobla la hoja preparada en cuatro, reduciéndola a un tamaño conveniente para empalmarla. Entrega la hoja no preparada a un espectador de las últimas filas y entrega el libro a un espectador de las primeras filas. Dile al espectador que tiene la hoja que escriba sus números y que doble la hoja sin mostrar los números a nadie. Recibe la hoja y dóblala una vez más y, al caminar hacia el espectador de las primeras filas (cuanto mayor sea la distancia más tiempo tendrás), cambia las hojas y entrega la preparada al espectador que tiene el libro, que ignora lo que escribió el otro y por ahora tampoco sabe lo que va a ocurrir. Dile que abra el libro «en la página elegida» y que cuente hasta «la línea elegida» y diga en voz alta «la palabra elegida». El otro espectador no sabe que sus números están en tu bolsillo. Eso es todo.

En cuanto al cambio, dispones de tanto tiempo para este paso esencial que no merece la pena complicarse la vida: simplemente cambia un papel por el otro y guárdate el que no usas en el bolsillo. No olvides entregar un lápiz al espectador que decide los números.

Si no te importa trabajar un poco, examina muchos libros y tarde o temprano encontrarás la misma palabra en la misma posición en tres libros distintos. Entonces puedes aumentar el efecto dando a elegir uno de tres libros. Encontrar la misma palabra en la misma posición en tres libros no es tan difícil como suena. Puedes encontrar «y», «para», «el», etc. en muchos libros, pero intenta encontrar una palabra más interesante.

Si alguno de mis lectores cree que pueden descubrir el truco, pueden intentarlo de otra manera: Pidiendo que digan los números en voz alta y que busquen la página y la palabra, y entonces escribirla con el uñil (Primer Escalón).

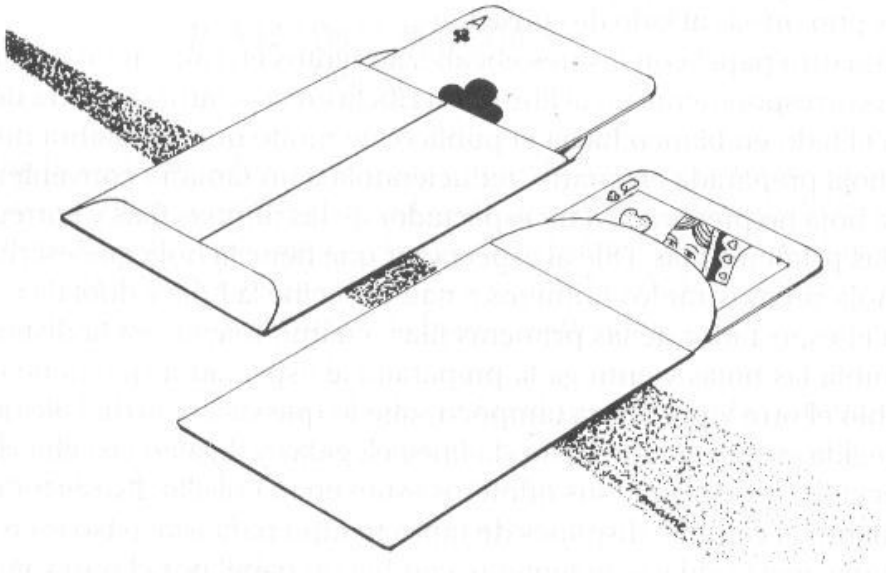
LA TERCERA ELECCIÓN
Corinda

Este juego podría llamarse «El juego de los mil inventores» porque, al comercializarlo, aparecieron incontables personas que decían haberlo inventado. Entonces me conformaré humildemen-

te con decir que esta es mi presentación de un juego que me disponía a vender –que, por cierto, vendí varios cientos haciendo la demostración– y que puedo suponer sin temor a equivocarme, que engaña a alguna gente. A mí me gusta. Espero que a ti también.

▶ **Efecto.** Colocas cinco cartas en fila, cara arriba. Miras intensamente al espectador que está delante de ti y escribes una predicción, la doblas y se la entregas. Metes cada carta en un sobre, cierras los sobres y los mezclas. Los entregas al espectador y le dices que descarte cuatro de ellos. Abres el sobre restante y enseñas la carta. El espectador lee la predicción y coincide.

▶ **Método.** Se necesitan cinco Ases de Picas y cuatro cartas cualesquiera. Separa las capas de cuatro cartas cualesquiera y cuatro de los Ases por la mitad, sumergiéndolas en agua tibia unos veinte minutos. Vuelve a pegar las cartas con un As por un lado y otra de las cartas por el otro. Al final tendrás cuatro cartas de doble cara del mismo grosor que una carta normal. Plánchalas cuando se sequen, aplánalas, y límpialas si es necesario.



Para empezar, pon el As de Picas normal en medio de las cinco cartas. Coloca a cada lado dos de las cartas de doble cara, con el As hacia abajo. Pon al lado cinco sobres. Escribe la siguiente predicción: ***Tienes el As de Picas en la mano.*** Dóblala y dásela al espectador. Explica que vas a meter una carta en cada sobre, comentando que los sobres no están marcados ni nada por el estilo. Introduce cada carta en un sobre, sujetando éste con la solapa hacia arriba cada vez. Al llegar a la carta central, el As verdadero, tose y, al llevarte la mano a la boca, deja ver «accidentalmente» su dorso. No digas nada: se registra psicológicamente. Mezcla finalmente los sobres y entrégaselos al espectador, diciéndole que elimine cuatro. Toma el quinto sobre de sus manos y saca la carta, sujetando el sobre con la solapa hacia abajo. En cualquier caso, al sacar la carta se verá un As. Si te entrega el As verdadero saldrá de dorso y lo sabrás inmediatamente, con lo cual sólo restaría sacar el máximo partido a la suerte. Esto sucede a menudo, de acuerdo a las probabilidades. Puedes tener otro grupo de cuatro cartas en cuatro sobres, listos para cambiarlos mientras el espectador lee la predicción. Así podrá sacar las otras cartas de los sobres y comprobar que todo está como tiene que estar; pero nunca he sentido necesidad de hacerlo.

LA RUTINA DE LOTERÍA
Corinda

Esta es una rutina excepcionalmente buena. Es impresionante, interesante y el final te dará popularidad; hay pocos juegos con tantas virtudes y lo recomiendo sin reservas a aquellos que deseen entretener al público.

▶ **Efecto.** Sobre la mesa hay un vaso con un sobre dentro, que está todo el tiempo a la vista. Habla sobre las rifas y loterías, sugiriendo que a veces se puede saber de antemano el número que va a salir.

Lanza al público una libreta de boletos de rifa y pide a dos o tres espectadores que la examinen y comprueben que están correctamente numerados del uno al doscientos.

Pide a la persona a quien haya llegado la libreta que arranque los boletos y los deje caer en una pecera grande (vacía) que entregas a los de la primera fila para que se la acerquen. El espectador se queda con los resguardos, se los guarda en el bolsillo, y mezcla bien los boletos de la pecera. Los billetes no se doblan, para ahorrar tiempo.

Invita al espectador a ofrecer la pecera a tres miembros del público, que habrán de sacar cada uno un boleto sin mirar. Se elige un boleto y el espectador lo toma, lee el número del boleto en voz alta, y lo devuelve a la persona que lo sacó. Esto se repite dos veces más. Se puede hacer en unos treinta segundos. El espectador que tiene la pecera se sienta por un momento mientras explicas que no has podido influir en la elección en modo alguno y que ahora, en caso de que la predicción sea correcta, necesitas algunos premios. Pide a tu asistente que traiga una bandeja en la cual hay tres premios. Como hay que obsequiarlos, han de ser razonablemente económicos y adecuados para hombre o mujer. Bombones y cigarrillos por ejemplo y siempre pongo un bolígrafo barato como tercer regalo.

Todo está listo para la rifa. Aclara que en el sobre hay tres boletos que tú crees que serán los ganadores. Si alguna de las tres personas tiene uno de esos números, recibirá un premio. Así el interés aumenta antes de que el juego termine.

Llama al espectador que tiene la pecera. El espectador se acerca y coloca la pecera a un lado (en cualquier lugar que no moleste). Pídele que levante el sobre del vaso. Tú lo abres y le dices que saque lo que hay dentro. Encontrará tres boletos de un color distinto a los otros y los tres coinciden con los de los tres espectadores. Todos ganan y entregas al espectador los premios para que los reparta entre los ganadores. Le regalas también a él unos bombones «por su valiosa ayuda».

▶ **Método.** Tu asistente está de pie fuera de la sala junto a la puerta, con la bandeja y los premios. Está fuera para dar una agradable sorpresa con los premios, o eso es lo que se da a entender. También tiene una libreta de boletos numerados del 1 al 200, de un color diferente al que tú tienes. Y además, tiene un cargador de lápiz de Corinda (ver pág. 102). Al escuchar los números, introduce los boletos correspondientes en el lápiz y lo deja sobre la bandeja. Cuando entra, le pides el sobre y, al abrirlo, disparas los tres boletos a su interior. Como tienes que darle tiempo a tu asistente para preparar el lápiz, ese es el momento en que explicas lo que está ocurriendo; el timing es muy importante. Este juego te cuesta dos libretas de boletos de lotería y cuatro premios y es un éxito seguro. Pruébalo.

LA PROFECÍA
Corinda

▶ **Efecto.** Mezcla una baraja y entrégasela a un espectador para que reparta veinte cartas sobre la mesa en una fila. Pueden ser dos filas de diez. Las cartas se dan cara abajo. Habla del arte de leer las cartas y adivinar el futuro como lo practican los gitanos. Entonces comentas que una amiga tuya –gitana– escribió una profecía sobre algo que ocurriría esa noche. La gitana te dijo que había que poner una fila de cartas sobre la mesa y que alguna persona de piel morena, habría de acercarse y elegiría una carta. Su profecía está en un sobre cerrado. Muestra el sobre y déjalo sobre la mesa.

Siguiendo las instrucciones de la gitana, das un paso atrás e invitas al espectador a tomar una carta y guardársela en el bolsillo sin mirarla. Abres el sobre y lees de una tarjeta que está dentro: ***Esta es la profecía de la gitana Nialo. El individuo de piel morena elegirá una carta del destino. Una carta roja con el número que gobierna el destino, el Tres. El palo le hará ganar dinero en los próximos tres días, es un Diamante, el Tres de Diamantes.***

Muestra la predicción escrita y pídele al espectador que saque la carta que tiene en el bolsillo y la nombre por primera vez. La carta coincide. Se puede dar la baraja a examinar.

▶ **Método.** El juego es diabólico. Es un efecto bastante razonable y la historia aporta mucho a la presentación. Ordena veinte cartas según cualquier método que conozcas. Simplemente A-2-3-4-5, etc. es suficiente, o la ordenación «Si Stebbins». Coloca esas cartas sobre la baraja. Mezcla en falso, manteniendo el orden del paquete en cuestión y mezclando de verdad las cartas inferiores. Deja la baraja sobre la mesa y dile al espectador que vaya colocando cartas en fila de izquierda a derecha. Cuando haya colocado veinte cartas, le dices: *Así está bien, gracias.* Muestra el sobre, que en realidad contiene una predicción en el estilo que hemos dicho, nombrando una de las veinte cartas. No importa cuál. Habiendo explicado lo que va a ocurrir, vuélvete de espaldas y aléjate un poco de la mesa. Dile al espectador que elija una carta y se la guarde en el bolsillo sin mirarla.

Tras dejar pasar el tiempo necesario para que haga lo dicho, vuélvete hacia él y di: *Muy bien, ahora pierda las otras cartas en la baraja, por favor.* Al referirte a «las otras cartas», fíjate en la posición vacía, que indica dónde estaba su carta. Así sabrás cuál eligió. Es por eso que debe emplearse una fila de veinte o dos de diez, de modo que si toman una carta de un extremo, también notarías el espacio [N. del T.: porque se hace llegar la fila hasta el extremo de la mesa]. La información se obtiene con un simple vistazo, tras lo cual evitas mirar a la mesa. Para la predicción, si es, por ejemplo, el Nueve de Picas y tu profecía dice Tres de Diamantes, lee falsamente el nombre de la carta, improvisando un texto adecuado a su carta. Para hacer esto con total convicción, simula en algún momento tener cierta dificultad en descifrar lo escrito y, por favor, mira hacia la tarjeta mientras supuestamente la estás leyendo. Gira la tarjeta y muévela un poco para que todos vean que hay algo escrito en ella, pero sin que nadie pueda distinguir qué.

Finalmente, dile al espectador que saque su carta, que diga cuál es, y que la muestre al público. Un último detalle: si el espectador llegase a elegir la carta que corresponde a tu predicción, es evidente que habrás de dejar que abra él mismo el sobre y lea la tarjeta en voz alta.

Si no te atreves a presentar este juego de la manera propuesta, puedes terminar limpiamente, teniendo diecinueve predicciones en un clasificador y cambiando la tarjeta después de leerla en falso para poder entregarla con la predicción correcta al final. Me alegra que hayas pensado en ello.

EL COMODÍN INFORMATIVO
Corinda

Este es un efecto de cartas breve, que acaba en tono ligero. Es un juego novedoso para el cartómago, no apropiado para públicos numerosos.



▶ **Efecto y Método.** Fuerza el Tres de Tréboles y haz que lo devuelvan a la baraja. He dicho que es un efecto para el cartómago, por lo que no hace falta explicar cómo forzar una carta. Explica que el Comodín es una carta que todo lo ve, todo lo oye y todo lo dice. Sacas el Comodín y simulas escucharle. De repente, tus ojos se iluminan: *Me está diciendo que sacó el Tres de Tréboles.* Mira al espectador y pasa el Comodín delante de su cara. Probablemente sonreirá y te dirá que sí y tú, manteniéndote serio, le dices: *Veo que no me cree, pero le aseguro que me lo dijo y me lo mostró. Mire: él sabía qué carta elegiría usted.* Deja caer el Comodín sobre la mesa para que todos vean que tiene una carta en la mano: el Tres de Tréboles. Algunos Comodines tienen un arlequín con una mano en el aire. Dibuja con tinta una pequeña carta en su mano, que sea el Tres de Tréboles. Al mostrar el Comodín durante el juego, cubre la carta dibujada con el pulgar.

PREDICCIÓN DE DOBLE IMPACTO
Corinda

▶ **Efecto.** *Quiero que se imagine que tengo una baraja en mis manos y que se la estoy mostrando.* (Haz un abanico imaginario). *Usted mira entre las cartas y ve una que le gusta. ¿Qué ve? Bien, cuente conmigo desde el principio* (indicas un lugar imaginario) *y dígame en qué posición está su carta. ¿Catorce? Gracias, y la carta era el Ocho de Picas ¿Correcto? Qué interesante, porque aquí tengo un sobre y, como ve, tiene el número catorce. Mire por favor qué hay dentro.* Y saca el Ocho de Picas. *No se apresure a decirme que es un buen juego. Llevo años haciéndolo y lo sé.*

▶ **Método.** Usa un clasificador y un uñil. Ya hemos hablado de todo eso antes.

EL MISTERIO DE LA CAJA DE CERILLAS
Corinda

▶ **Efecto.** El mago escribe una predicción en un papel, lo dobla y lo deja caer en una taza vacía. Luego echa una caja de cerillas a la mesa e invita a un espectador a sacar tantas cerillas como desee. Se cuentan las cerillas restantes y se lee la predicción, que dice el número exacto de cerillas que quedan en la caja.

▶ **Método.** Escribe una predicción, dóblala dos veces, y simula dejarla caer en la taza. En realidad la empalmas. Ten una caja de cerillas que no contenga más de 52 cerillas y ponla sobre la mesa. Cuando digan el número de cerillas que quedan, extrae la predicción correspondiente de entre las 52 que tienes en un clasificador de papeletas y empálmala. Recoge la taza y en ese momento deja caer la predicción dentro, pasando la taza a un espectador para que lea la papeleta que está dentro. El efecto «Cerillas o cigarrillos», del (Primer Escalón) es una variante de este juego.

EL MISTERIO DEL COFRE
Corinda

▶ **Efecto.** En una mesa hay un cofre preciosamente decorado, y a su lado un vaso. A la izquierda de esos dos objetos hay otros que incluyen siete llaves y siete etiquetas numeradas. Un comité de siete personas toman parte en el proceso y se les invita al escenario o a un extremo del salón. Lo siguiente es muy importante, así que lee con atención. Este es uno de esos pocos efectos en los que la mayor parte del trabajo la realizan los ayudantes y el mago no tiene que hacer casi nada. En este caso, un miembro del comité se pone a un lado y dicta sus instrucciones a los otros.

Para empezar, explica que la caja que está sobre la mesa es un cofre que contiene algo que sorprenderá a todos (sin decir qué). Continúa comentando que sobre la mesa hay siete llaves y que una sola de ellas abre el cofre, que de momento está cerrado. Explica también que hay que asignar números a los miembros del comité y que cada uno debe elegir una llave. Instruye a cada miembro del comité a:

Dirigirse a la mesa, elegir una etiqueta (del 1 al 7) y pegársela en la solapa. Escoger cualquier llave y probarla. Si resulta ser la que abre el cofre, volver a cerrarlo después de la prueba. Y, haya funcionado la llave o no, echarla en el vaso.

Cuando la última persona haya echado su llave en el vaso, deberá agitarlas y luego llevárselas consigo hacia la fila de ayudantes, para que otra vez cada uno escoja una llave. Él se quedará con la última.

Se invita de nuevo a los miembros del comité a probar sus llaves para ver quién tiene la que abre el cofre. Como todas la llaves son iguales, no hay manera de saberlo hasta probarlas. Sin importar quién la tenga, se prueban todas para comprobar que seis de ellas no abren el cofre. El ayudante que tiene la llave «buena» se queda allí y los otros vuelven a un lado del escenario. Entonces te acercas por primera vez al cofre y pides que lo abran. Del cofre sacas un sobre y, al abrirlo, el espectador extrae la tarjeta que hay dentro y la lee. Dice: ***Mi predicción es que quien sea que haya elegido llamarse número Tres, también elegirá la única llave que abre el cofre. Corinda.***

Todos verán que el ayudante que tienes a tu lado lleva la etiqueta con el número Tres y que tú no has influido en modo alguno en la elección. Este es mi efecto, aunque un poco largo (como casi todas las versiones de «Siete llaves»). Los pasos preliminares merecen la pena. Creo que es más adecuado para salón, donde las siete personas involucradas son una buena parte del público, imprimiendo así un interés personal al juego.

▶ **Método.** En el cofre hay un sobre con ventana (ver pág. 33 del Primer Escalón), preparado con una predicción escrita previamente según lo explicado en la página 34 del mismo Escalón. El juego es simplísimo. Fíjate en el número de la persona que tiene la llave que abre y, al

sacar el sobre, rellenas la predicción con el uñil. Aunque no seas experto en el uso del uñil, sólo tienes que saber escribir los números del uno al siete. ¿Es eso difícil? En vista del método, comprenderás que el cofre no tiene truco, las llaves son normales, no hay forzajes de etiquetas y no importa quien participe. Si alguien critica esto, le mandaré un litro de mi sangre.

LA X MARCA EL LUGAR

▶ **Efecto.** El mentalista escribe una predicción con el nombre de una carta, la dobla y la entrega a un espectador para que se la guarde en el bolsillo. Entonces mezcla una baraja y anuncia que dará a elegir una carta y que la elección, aparte de estar libre de toda influencia, será secreta: nadie sabrá cuál es. Para ello el espectador sujeta las cartas detrás de la espalda y marca la cara de una de ellas con una X. El mentalista le entrega la baraja y un lápiz. Luego se examinan las cartas y se encuentra una con una X. El espectador abre el sobre y comprueba que la predicción coincide.

▶ **Método.** Esta es una adaptación de un juego del libro THURSTON'S BOOK OF MAGIC y el principio tiene muchas aplicaciones. El secreto, muy simple, está en el lápiz que aunque parece normal, no escribe. Es un palo pintado como un lápiz, o un lápiz con la punta trucada. Marca previamente la carta de la predicción con una X. Mezcla la baraja y dásela al espectador con las instrucciones correspondientes. Entrégale el lápiz trucado y acuérdate de recuperarlo al final. Como detalle añadido, puedes cambiar el lápiz por uno normal, por si acaso, cuando el juego haya terminado.

MUY ADECUADO

▶ **Efecto.** El mago mezcla una baraja, la pone sobre la mesa y declara saber qué carta escogerán, antes de que la elijan. Y lo demuestra: eligen una carta y el mago la revela de una manera sorprendente.

▶ **Método.** Esto me ha servido mucho en juegos de cartas. Es una gran mejora respecto al viejo forzaje verbal [N. del T.: se refiere a «la elección del mago»]. Pon el Tres de Tréboles encima, el Tres de Corazones vuelto en el centro de la baraja, el Tres de Picas abajo y el Tres de Diamantes en el bolsillo. No importa qué palo elijan, siempre tendrás una salida. Coloca la baraja sobre la mesa y fuerza verbalmente el Tres. Para hacerlo rápidamente, di que ignoren las cartas de figura. Empieza por «pares o impares», fuerza las impares y ve eliminando hasta llegar al Tres. Explica que puede haber dudas respecto a la manera de elegir la carta. Pide entonces que nombren un palo y aclara que ese será el aceptado. Si es Corazones, extiende la baraja cara abajo para revelar que el Tres de Corazones es la única carta vuelta. Para Tréboles voltea la carta superior, para Picas muestra la carta inferior y para Diamantes pide al espectador que saque la carta de tu bolsillo. A veces las pequeñas cosas hacen la diferencia. Una vez alguien dijo «Viva la pequeña diferencia» (cita adaptada).

5 VENDAS Y VISIÓN DE RAYOS X



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

TIPOS

Venda no trucada 139
Venda con el pliego invertido 140
Venda de fieltro trucada 141
Vendaje con pañuelo doblado 141
Vendaje con bolsa 142
Vendaje con sábana 143
El cubo 143
Algodón, masa, plastilina, monedas y otros 143
Sumario 144

TÉCNICA

El vistazo hacia abajo 144
El sistema de uno por delante 145
La venda magnética 145
La baraja ordenada 146
Cartas marcadas 146
La baraja asimétrica. Annemann 147
Espejos 148
Reflectores 148
Efectos automáticos 149
Observación previa 149
Sistemas de memoria 150
Charla y movimiento 150

JUEGOS

Visión sin vista. Rutina completa con ojos vendados 152
Investigación psíquica versus mentalismo 154
Obra maestra mental. Fogel 156
Visión de rayos X. Corinda 157
Una joya del mentalismo. Corinda 158
La pesadilla del camarero 158
Conducir con venda 158
La caja de dinero. Corinda 159
Evidencia. Corinda 162
La carta apuñalada. Hans Trixer 163
Tres en raya con los ojos vendados 164
El test de la pizarra 164
Las tres cartas. Corinda 165

Niño: **Mamá: ¿Qué hace ese hombre allí arriba?**

Madre: **Se está poniendo una venda, hijo.**

Niño: **¿Y qué es una venda?**

Madre: **Una cosa que uno se pone para no ver.**

Niño: **¿Y para qué se la pone?**

Madre: **Para decirnos lo que ve...**

Corinda

VENDAS Y VISION DE RAYOS X

Sin duda alguna, el uso de la venda mejora considerablemente la presentación de muchos efectos de mentalismo. Es una de las pocas maneras de dramatizar el mentalismo y, además, es un recurso poco empleado en nuestros días. Además de potenciar la presentación, la venda puede, por supuesto, ser el modus operandi de muchos efectos, lo cual justifica el dedicarle un «Escalón».

Comenzaremos por ocuparnos de varios tipos de vendajes y luego de algunos aspectos técnicos, con lo cual cubriremos los detalles más sutiles de la técnica, para luego acabar con juegos y rutinas. No es nuestra intención describir en detalle todos los vendajes que existen, pues ello crearía conflictos respecto a varios accesorios comercializados, y por otro lado repetición y pérdida de espacio en ideas de escasa utilidad. Nos centraremos más bien en una selección de modelos establecidos, con la consideración global de cómo ponerlos en práctica. Lo más importante son los juegos que hagas, no la venda.

Antes de comenzar, he de expresar mi gratitud a Will Dexter por permitirme referirme a su libro SEALED VISION y por todos sus consejos ofrecidos tan desinteresadamente.

VENDA NO TRUCADA

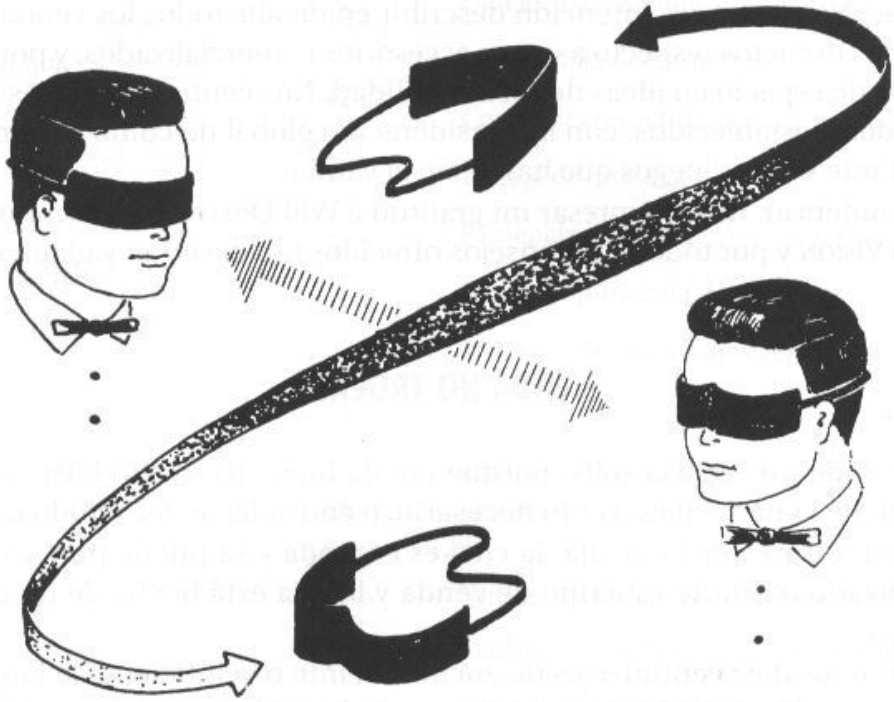
Se trata de la venda que se usa sólo «porque queda bien» o cuando baste con mirar hacia abajo, a lo largo de la nariz, para ver lo necesario, o con valerse del sonido o el tacto.
No se puede ver a través de la venda, la cual es cómoda y se puede poner y quitar rápidamente. He utilizado bastante este tipo de venda y la mía está hecha de un doble grosor de terciopelo negro.

Debe tener unos diez centímetros de ancho y veinte o veinticinco de largo. No debe cubrir las orejas, pues ello obstruiría la audición y no debe ir fijada con una cinta; ha de llevar un elástico, formando un círculo completo. Y digo esto porque hace poco presencié un espectáculo en el que un amigo empleó una venda con cintas que se ataron tan fuerte que al final no se podían deshacer los nudos, y se vio obligado a terminar la actuación con la venda subida a su frente como un turbante. Esto quizás ocurra sólo una vez de cada cincuenta, pero con el elástico no pasa nunca.



Este tipo de venda es de los mejores para utilizar en el escenario. Una cosa es leer sobre vendajes con algodón, lana, masa, plastilina y bolsas, y otra es morirse de calor, y no es recomendable terminar la actuación como si hubieras salido de un baño turco. ¿Por qué someterte a ese castigo? Si estás de pie, con esta venda podrás ver –del pecho hacia abajo– una mesa entera, y aproximadamente un metro por delante de ti del suelo, lo cual es suficiente para muchos milagros. Cuando mires hacia abajo, mantén la cabeza vertical. Cuando no tengas que mirar, mantén los ojos cerrados, lo cual se reflejará en tu actitud. Cierra siempre los ojos antes de ponerte la venta y tenlos cerrados antes de quitártela. Este principio se aplica a todo tipo de vendajes.

VENDA CON EL PLIEGO INVERTIDO



Esta venda se basa en los mismos principios que la no trucada, excepto que está hecha de tres capas de fieltro, a las cuales se imparte un fuerte pliego en el medio, de modo que poniéndola por un lado queda algo holgada sobre la cara –lo cual impide mirar hacia abajo– y por el otro lado se duplica el espacio a lo largo de la nariz y se puede ver mejor (ver figura).

Esto te permite ofrecer al espectador la posibilidad de probarse la venda: se la pones del lado que no permite ver y luego te la pones tú de la otra manera. Es una idea práctica e ingeniosa, fácil de fabricar (más o menos del mismo tamaño que la no trucada) y de utilizar.

VENDA DE FIELTRO TRUCADA



Esta venda es más ancha que las anteriores y cubre desde los ojos hasta la boca. Se plancha un trozo de fieltro, con la plancha muy caliente para dejar la tela lo más plana y compacta posible. Entonces, con una aguja al rojo vivo se hacen sendos agujeros en la posición correspondiente a cada ojo. Se sujeta con bandas elásticas adecuadas. Los agujeros permiten un campo visual sorprendente. Esta venda se debe usar con discreción; tiene la desventaja de que no puede ser entregada a los espectadores para que la examinen. Al ponértela, procura no tener una luz fuerte detrás pues esto podría delatar la presencia de los agujeros. Exactamente lo mismo ocurre con aquellas vendas que tienen un panel deslizante dentro. Ten cuidado con las luces artificiales también en estos casos.

VENDAJE CON PAÑUELO DOBLADO

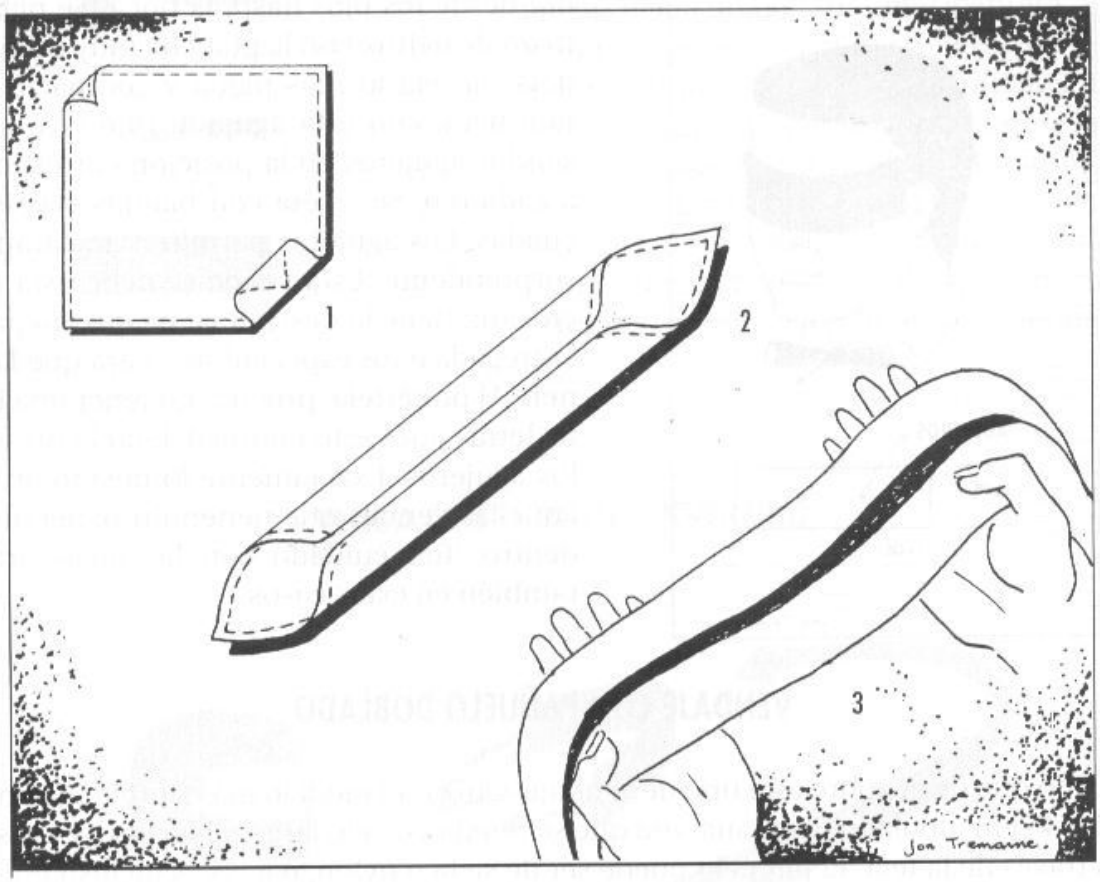
Hay mucho que decir sobre este tipo de vendaje. Quizás el modelo más simple sea un pañuelo de 45 x 45 cm. doblado de tal manera que se pueda ver a lo largo de la nariz y, más importante, a través de la tela. El pañuelo puede ser de seda o nylon, o a veces incluso un pañuelo normal de bolsillo y se dobla de la siguiente manera:

Colócalo extendido sobre la mesa. Toma dos esquinas opuestas y comienza a doblarlas hacia dentro por trozos, cada doblez de unos cinco a ocho centímetros. El centro del pañuelo tendrá sólo una capa de tela, lo cual te permitirá ver a través de él. Lleva los dos dobleces exteriores hacia el centro y, justo antes de ponerte la venda, apártalos un poco, dejando una brecha de uno o dos centímetros. Para evitar que te vean doblar el pañuelo de una manera especial, es preferible llevarlo ya doblado en el bolsillo y desenrollarlo cuando sea necesario.

Will Dexter es partidario de sujetar el pañuelo sobre las palmas de las manos extendidas e inclinar la cabeza hacia adelante para ponerse la venda. Llevando la venda hacia la cara es más probable que los dobleces se descoloquen.

Annemann empleó mucho este vendaje para el escenario y para magia de cerca. Para el escenario, recomiendo usar seda negra fina y, para magia de cerca, seda blanca fina, para que parezca que has improvisado una venda con tu pañuelo de bolsillo. Si nunca has utilizado una venda y no sabes con qué tipo de venda empezar, te sugiero empezar con este modelo, que reúne todas los requisitos. Con buena luz, se puede ver a varios metros de distancia. También se puede ver hacia abajo y abarcar un buen trozo por ambos lados. En realidad, la visión queda apenas obstruida.

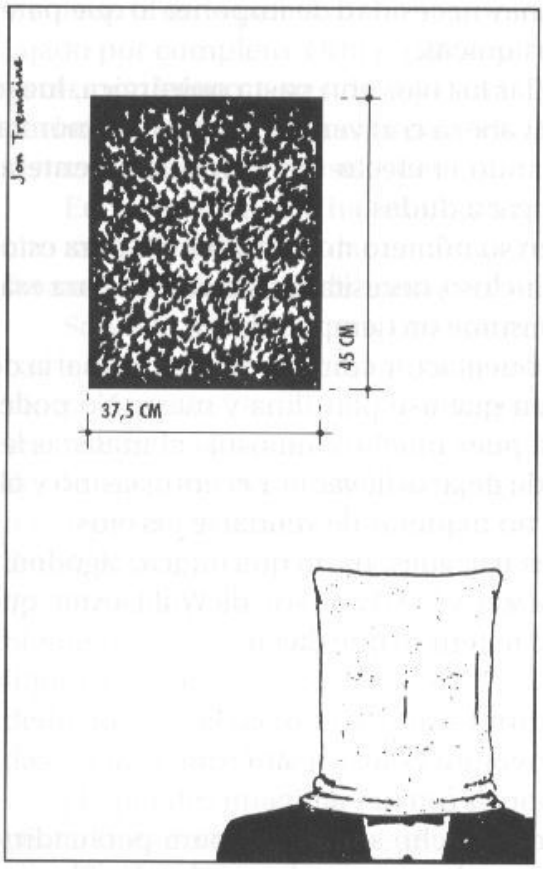
Los puntos fundamentales a tener en cuenta son: que el cuadrado sea lo bastante grande para poder atar las puntas detrás de la cabeza (no se usa ninguna cinta), elegir el tipo de tela con cuidado de modo que te proporcione una máxima transparencia sin parecer demasiado fina y, lo más importante, actuar como si no pudieras ver.



VENDAJE CON BOLSA

Como el nombre lo sugiere, se trata de una bolsa de un tamaño tal que pueda cubrirte la cabeza por completo. Está hecha de una tela relativamente fina y diseñada de modo que sean en realidad dos bolsas, una dentro de la otra. Al meter la cabeza dentro de las dos bolsas, debido al doble grosor, no se ve nada. Metiendo la cabeza entre las dos bolsas, dejando tres capas de tela detrás y una sola delante, tendrás una visión razonable si la tela es lo bastante delgada.

Francamente, este modelo no me gusta en absoluto. La idea es que la bolsa se puede dar a probar. Pero cualquier persona con un poco de sentido común se dará cuenta de cómo funciona. El principio de usar una bolsa es muy bueno. También cubrir la cabeza entera es razonable. Por ello propongo, como alternativa, tener dos bolsas: una muy fina, a través de la cual se pueda ver, y otra muy gruesa a través de la cual no se pueda ver. Puedes dar esta última a examinar (si es necesario) y luego cambiarla; esto sinceramente, no presenta mayores problemas.



Este tipo de venda es adecuado para demostraciones tales como conducir vendado y cosas por el estilo. Tiene la gran desventaja, difícil de superar, de que pronto tendrás mucho calor dentro de la bolsa, y es lógico suponer que los magos normales respiran. Al margen de eso, tiene una ventaja respecto a los otros tipos: puede ser empleada por aquellos que llevan gafas para ver. Las gafas pueden estar dentro de la bolsa de antemano; te las pones una vez que la cabeza esté dentro de la bolsa y te las quitas antes de sacar la cabeza de la bolsa. Nadie se enterará de que te has puesto las gafas. Mucha gente me ha dicho que no pueden usar vendajes porque necesitan gafas. Esta es la respuesta: ha sido probada y con éxito.

VENDAJE CON SÁBANA

Este es uno de los métodos más convincentes, por simple que parezca, en muchos sentidos. El médium o ayudante se sienta en una silla y es cubierto por completo con una sábana grande. Bajo tales condiciones es imposible ver, por lo que se eligen efectos para los cuales no sea necesario ver. Resulta muy conveniente, sobre todo cuando el médium ha de hacer algo sin ser visto, por ejemplo leer mensajes cerrados con la luz de una linterna de bolsillo. Podríamos decir que al usar una sábana las desventajas son mayores para el público que para el médium. Las cosas simples suelen ser las mejores a la larga.

EL CUBO

De vez en cuando, aquellos que buscan nuevas maneras de convencer a sus seguidores de que es posible ver sin mirar, han recurrido a ponerse un cubo en la cabeza. Para aumentar la autenticidad del experimento, primero llenan el cubo de agua para demostrar que no tiene agujeros. Entonces hay que ponerse el cubo para lo cual es aconsejable retirar previamente el agua, pero como en la mayoría de los escenarios no hay desagüe hay que tener a mano otro cubo. En caso de emergencia te la puedes beber y de paso demostrar que es agua. Al vaciar el cubo, te lo pones en la cabeza y pareces un híbrido de marciano cruzado con robot, y haces tu numerito. Soy de la opinión de que, aunque sea convincente, el sistema del cubo es peligrosamente gracioso. Te aseguro que es tan ridículo que la mitad del público emitirá risillas durante toda la actuación.

ALGODÓN, MASA, PLASTILINA, MONEDAS Y OTROS

En general, no me gusta usar tales recursos para el vendaje. Pocas veces se justifica. Depende en gran parte de lo que estés haciendo. Para un efecto simple de vendaje, quizás parte de una

rutina mental con visión de rayos X o psicometría, no hay necesidad de imponer lo que parecen condiciones de laboratorio para investigaciones psíquicas.

Para un reto así, usa todo lo que puedas: hazte sellar los ojos con pasta quirúrgica, luego cúbrelos con masa de pan, algodón, y que te forren la cabeza con vendas, como una momia. Pero empléalos sólo como recursos publicitarios, cuando el efecto sea específico y enteramente basado en el hecho de que estás vendado sin lugar a dudas.

El mentalista que quiere incluir la Visión sin vista en su número no tiene tiempo para estos procedimientos elaborados y a veces empalagosos que, incluso, necesitarían un comité para examinar el material y tomar parte en el vendaje, lo cual consume un tiempo valioso.

Estoy dispuesto a defender la posición de que un buen actor con una venda ordinaria de terciopelo negro resulta tan convincente como alguien que use plastilina y masa. No podemos decir que tales medidas sean totalmente inútiles, pues muchos famosos mentalistas las han empleado con gran éxito, pero no hay necesidad de dejarse llevar por el entusiasmo y olvidar lo esencial: que estás allí para presentar efectos, no maneras de vendarse los ojos.

A aquellos que deseen estudiar el uso de monedas trucadas, pasta quirúrgica, algodón y masa, les recomiendo consultar el TARBELL COURSE IN MAGIC y SEALED VISION de Will Dexter, que tratan el tema con tal profundidad que sería superfluo repetir lo que dicen.

SUMARIO

Hemos abordado varios métodos de vendajes y hemos dicho suficiente para persuadirte de que no es tan importante el vendaje que se use como la manera de emplearlo. El mentalista juicioso dedicará más tiempo al manejo y la presentación que a las elaboradas técnicas para demostrar que no ve. Es mucho mejor convencer al público a nivel psicológico, recurriendo a sutilezas y detalles en la presentación que quedarán grabados en las mentes de los espectadores.

Si estás realmente interesado en usar vendajes, y quieres aprender mucho y rápido, busca a la única persona que te puede enseñar más que cualquier libro o sociedad mágica, habla frente a frente con un ciego de verdad. Te sorprenderá todo lo que te puede enseñar. Es más, si lo haces con tacto, tu maestro ciego disfrutará de la experiencia.

TÉCNICA

EL VISTAZO HACIA ABAJO

Ahora nos ocuparemos de los detalles más sutiles de la técnica y presentación. Estudiaremos el uso adecuado del vistazo hacia abajo, el cual se emplea a menudo incorrectamente, casi siempre a causa de un mal timing.

Supongamos que en una parte de una rutina con vendajes se requiere leer una palabra escrita en una tarjeta. Se toma la tarjeta y se sujeta contra la frente o en el aire, en alto.

Al actuar, aparentas visualizar la palabra y procedes con la charla, que habrá de terminar nombrando la palabra. Entonces bajas la mano a la altura del pecho para poder dar el vistazo

y enterarte de la palabra, en un momento en el que la atención de los espectadores se haya relajado por completo. Otra posibilidad es dar el vistazo y enterarte de la palabra y entonces esperar un tiempo antes de revelarla. No caigas en el error de tener la tarjeta a la altura del pecho mientras nombras la palabra. Ve siempre «uno por detrás» o «uno por delante» y da el vistazo cuando menos se espere.

En la práctica, me ha resultado más efectivo crear la impresión de que sé la palabra mucho antes de saberla, y dar un vistazo cuando el timing imponga una relajación visible. Es una forma muy engañosa de misdirection. El ejemplo siguiente servirá para ilustrar este punto.

Sobre la mesa hay seis objetos colocados allí por los espectadores. Tú, vendado, te acercas lo suficiente para poder ver los objetos, y los memorizas. Entonces te alejas de la mesa y pides a un espectador que te entregue uno de los objetos. Al recibirlo, lo sujetas en alto, por encima de la cabeza, en una posición tal que sería imposible verlo, aún sin estar vendado, y desde esa posición lo adivinas. Será fácil adivinar el objeto por el tacto y si tienes suerte y buena memoria, podrás añadir un par de detalles sobre el mismo. Por ejemplo, podría ser un billete y te fijas en los tres últimos dígitos del número.

Procura prestar atención a detalles como los mencionados, pues aumentan considerablemente el efecto. Supongamos que te entregan una llave y la sujetas en alto. Cuando identifiques el objeto como llave, los espectadores, poco impresionados asumirán que lo has deducido por el tacto, al sentir la forma. Esos espectadores se quedarán atónitos cuando añadas: *Es una llave Yale y tiene el número 432.*

¿Te puedes imaginar cuánto se perdería si te colocaras junto a la mesa, invitando a los espectadores a sospechar que estás mirando?

EL SISTEMA DE UNO POR DELANTE

Tras un poco de reflexión, observarás que el sistema de uno por delante y el vistazo hacia abajo forman una poderosa combinación. Trabajando con un paquete de sobres, por ejemplo, dando respuestas a mensajes cerrados, es evidente que al sujetar un sobre en el aire y aparentar leer su contenido, tienes amplia ocasión de leer los otros que tienes incidentalmente en la mano a la altura del pecho. La atención del público se centra naturalmente en el sobre que está en el aire, con lo cual dispones de una amplia misdirection. No te quedarás sin saber cómo leer sobres cerrados, pues lo explicaremos más adelante en esta serie.

Aparte de los sobres tenemos tarjetas, y con un efecto de Hans Trixer ilustraremos la aplicación del sistema de uno por delante y el vistazo hacia abajo juntos (Décimo Escalón). Llegamos entonces a la conclusión de que ambos sistemas tienen cualidades homólogas para el trabajo con vendajes.

LA VENDA MAGNÉTICA

Me considero afortunado de conocer a Punx, el mentalista alemán. El señor Punx es responsable de muchas ideas simples y prácticas, y esta es una de ellas.

Trabajando con la venda no trucada y cosiendo previamente dentro de ella un imán potente, se pueden lograr variados efectos. El imán debe ir colocado de modo que quede en la cavidad del ojo al ponerte la venda, con lo cual se eliminan protuberancias delatoras. El imán queda fijo dentro de la tela, de tal manera que no pueda moverse.

La aplicación de esta venda se puede ilustrar con un efecto. Una vez comprendido el principio, observarás que tiene muchas posibilidades.

Preparas cinco pequeños sobres; uno de ellos tiene un alfiler clavado en el fondo. El juego comienza cuando entregas cinco tarjetas y pides a cuatro espectadores que escriban el nombre de una chica y a otro que escriba el nombre de un chico. Cada persona recibe también un sobre para que lo cierre con su tarjeta dentro. El espectador que debe poner un nombre masculino recibe el sobre que tiene el alfiler. Otro espectador recoge los sobres y los mezcla. Tú tienes la venda puesta y te dan los sobres, los cuales sujetas, uno a uno, junto a la frente y eventualmente identificas el sobre que contiene el nombre del chico. Si te puedes imaginar la pose del mentalista al sujetar el sobre junto a la frente, al mismo tiempo intentando percibir una ligera, pero detectable, atracción magnética, podrás apreciar la belleza del manejo. La posición es natural y elimina toda sospecha de marcajes o vistazos pues no se ve nada. Esto se puede confirmar sujetando la venda ante los ojos de un espectador, aunque no es aconsejable entregársela.

Otro método es usar cinco clips: cuatro de bronce lacados en níquel y uno de metal normal. Los de bronce no son magnéticos pero en apariencia son idénticos al de metal. Lo mismo se puede aplicar a llaves para una variante de «Las siete llaves de Baldpate».

Es posible también insertar una finísima lámina metálica dentro de un naipe. Primero hay que separar la carta en dos y pegar la lámina dentro con un adhesivo como «Evostick». Con cola ordinaria, que suele contener agua, el metal se oxidaría y saldrían manchas amarillas en la superficie de la carta. Colocando juiciosamente trozos de lámina metálica en varias esquinas de diferentes cartas –por ejemplo, cinco cartas distintas en sobres cerrados– podrás identificarlas por la atracción magnética en ciertas posiciones. El efecto quedaría mejor, para mentalismo, usando cartas E.S.P. (ver Segundo Escalón), con símbolos en vez de cartas, que se emplean con frecuencia.

Estos ejemplos deberían persuadirte de que merece la pena tener una venda magnética y usarla. Como todas las cosas buenas de la magia, es simple y por lo tanto fiable.

LA BARAJA ORDENADA

De todas las formas de mentalismo en las que se podría recurrir al uso de barajas, quizás el campo de los vendajes sea donde mejor se justifique. Las condiciones parecen tan severas que poco importa, aparentemente, el medio empleado.

Sin duda alguna, la baraja ordenada es una valiosa herramienta para el hombre con «visión de rayos X». Ya en el Tercer Escalón hemos mencionado cuatro ordenaciones. Ahora veremos unos juegos con cartas y otros en los que éstas se utilizan conjuntamente con algunos de los vendajes tratados.

CARTAS MARCADAS

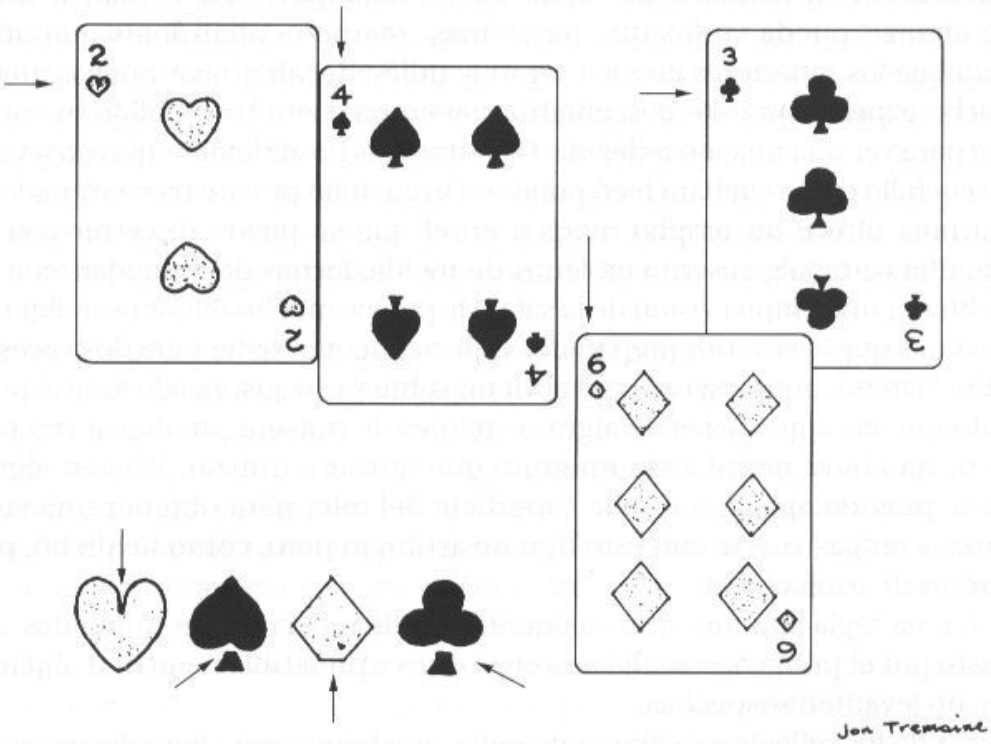
Una buena baraja marcada es otra valiosa herramienta. La «Baraja fantasma», descrita en el Segundo Escalón, puede ser excepcionalmente útil para el trabajo con vendajes, pues funciona por lectura táctil y no por marcas visibles. Cabe mencionar que la mayoría de los principios de la lectura del sonido y la lectura táctil tienen aplicación en el trabajo con vendas.

Las cartas marcadas normales (marcas visibles en los dorsos) también serán de ayuda, y verás que se manejan más fácilmente con los ojos vendados pues el público no sabe que

estás mirando los dorsos. Habiendo probado varios tipos de cartas marcadas, tanto impresas como marcadas a mano, encuentro que no es necesario exagerar las marcas para trabajar con vendas. Las marcas se ven igual con o sin venda. Si quieres marcar tú mismo las cartas, te recomiendo algún patrón o dibujo geométrico normal. Usa tinta hindú de buena calidad para las cartas de dorso negro y rellena con puntos para indicar los valores. Para los palos, suelo raspar la impresión original con un bisturí muy fino y afilado, aunque también se puede usar una hojilla de afeitar nueva si se maneja con cuidado. Al raspar la impresión, se desprende sólo la tinta. No se abren canales sobre la carta pues éstos se verían en ciertas condiciones de iluminación.

LA BARAJA ASIMÉTRICA
Anneman

Una vez mostré esta baraja en un club de magia y la mayoría de los presentes creyeron que se trataba de una broma muy divertida, sin imaginarse que es una ingeniosa y engañosa idea. Se trata de convertir la baraja en asimétrica y despistar a la gente (sobre todo a los magos) marcándola por las caras. Sé que suena ridículo, pero pruébalo y luego te ríes.



Con una cuchilla afilada, raspa un poco el punto del índice del palo de cada carta, sólo por un extremo de la carta. A los Diamantes les raspas un poco la punta inferior. A los Corazones, les aumentas la línea que los divide por el centro. A las Picas y Tréboles, les separas la pequeña rama del cuerpo del dibujo. Recuerda: estas marcas se hacen sólo por uno de los extremos de la carta, en el punto pequeño –indicativo del palo– que está junto al número del índice.

Para operar, da a elegir una carta y gira el resto de la baraja al cerrar el abanico (la manera más limpia de hacerlo). Se reciben las cartas de vuelta y se mezcla en las manos. Extiende las

cartas cara arriba y busca la que está girada para identificarla como la elegida. El sentido común dicta que si estás vendado, desde el punto de vista del público, no importa si las cartas están cara arriba o cara abajo. No hay mucha gente con cabeza para deducir esto por sí mismos.

ESPEJOS

Al trabajar en un salón con una venda a través de la cual se pueda ver, no pases por alto el hecho de que un espejo puede serte de gran utilidad. Muchas veces hay espejos en las paredes de los salones y es muy difícil que levanten sospechas cuando trabajas con los ojos vendados. Aparte de los espejos que haya casualmente en los lugares donde trabajes, hay otros accesorios factibles para ser usados como reflectores que puedes llevar tú mismo.

REFLECTORES

He pasado bastante tiempo explorando el uso de reflectores y examinando la mayoría de los tipos básicos, tales como diminutos espejos instalados en anillos, pipas, etc. De todos estos, ninguno me ha parecido realmente efectivo. En mi experiencia, el empleo de artículos tan expresamente trucados causa demasiada preocupación al actuar. Te aflige tanto el pensar que alguien pueda verlos que pasas más tiempo ocultándolos que utilizándolos.

Sabiendo que los reflectores pueden ser muy útiles, decidí probar nuevos métodos y después de mucho experimentar he descubierto que un mechero bien pulido me ofrece todo lo que necesito para ver una imagen reflejada. Otras buenas posibilidades que no levantan sospechas son un cuchillo o una cuchara bien pulidos. Un cuchillo pesado bien cromado descansando sobre su hoja ofrece un amplio margen en el que se puede discernir con facilidad la identidad de una carta, algo escrito en letras de molde, fechas de monedas (con un poco de práctica) y obtener una amplia visión de la sala. Me parece mucho mejor usar objetos como cuchillos o cucharas que accesorios preparados especialmente. Nadie mira dos veces un cuchillo que esté sobre la mesa: podría servir para abrir un sobre y está justificado ante el público.

Entiendo que las superficies de algunos relojes de pulsera pueden servir como reflectores, pero hasta ahora no he visto ninguno que quisiera utilizar. Existen algunos discos negros que se pueden ajustar sobre la superficie del reloj para obtener una superficie reflectora. Quizás tengas suerte con este tipo de artilugio pero, como he dicho, prefiero emplear artefactos de uso común.

Es una buena regla suponer que cualquier tipo de reflector que tú puedas ver, también podrá ser visto por el público; con ello sostengo que es preferible recurrir a objetos que, aunque se vean, no levanten sospechas.

En el tema de los reflectores cabe mencionar una buena treta para despistar a los magos (y profanos). Para ponerla en práctica has de estar sentado al borde de una mesa con los espectadores enfrente y no debe haber nadie a tu lado.

Recibe una baraja prestada y mézclala. Te pones la venda y pides a un espectador que elija una carta del centro de la baraja, y que la coloque cara abajo sobre tu mano. Toqueteas la carta con los dedos de la otra mano y la adivinas. No volteas la carta. El espectador sabe que las cartas no están marcadas porque la baraja es suya. El único requisito es un diminuto espejo de Woolworths que te colocas en la rodilla al sentarte y que te permite ver el índice de la carta entre los dedos abiertos de tu mano. Eso es todo, pero se le puede sacar mucho partido.

EFECTOS AUTOMÁTICOS

Como sabes, hay muchos efectos llamados «automáticos» que pueden ser de utilidad para quien trabaja con vendas. Lo importante –al hacer, por ejemplo, un juego automático de cartas– es no mirar para comprobar si el espectador hace lo que le dices. Para ello debes impartir las instrucciones con excepcional claridad. Elimina toda ambigüedad para evitar una mala interpretación de tus indicaciones.

Cuando un efecto automático sale mal, me molesta que el mago se vuelva y diga al espectador: *Fue por tu culpa. Te equivocaste.* No existe el error del espectador. Toda estupidez de su parte es debida a tu presentación. Tú sabes lo que estás haciendo. Él no.

OBSERVACIÓN PREVIA

Un mago hábil está siempre alerta, en busca de algo que pueda ser utilizado para causar ese pequeño milagro adicional. Cuando llegas a un salón o local, siempre hay docenas de objetos por ahí que se pueden examinar discretamente antes de la actuación. Observa bien uno o dos objetos y recuerda sus características más resaltantes.

Podrías estar de visita en casa de un amigo dispuesto a hacer algunos juegos en una fiesta. Supongamos que al llegar observas que hay una estantería sobre la estufa. Colócate allí unos instantes y observa el mono de bronce «Hecho en Birmingham» o una foto de un joven con uniforme militar que quizás esté firmada. Media hora más tarde puedes hacer algo con esos datos. No pierdas el tiempo mirando tu vaso de Ginebra.

Veamos un efecto para ilustrar la utilidad de la observación previa.

Partiremos de uno concebido por Bob Hummer y mejorado por Al Koran para encontrar un billete bajo una de tres tazas comunes; lo hemos adaptado para hacerlo con los ojos vendados.

Lo primero es obtener tres tazas que deben ser aparentemente iguales. Lo siguiente es colocarlas en fila sobre la mesa y buscar algún detalle que distinga una de las tazas de las otras dos. Es bastante fácil pues toda taza tiene alguna imperfección: una grieta, un sello de la marca en el fondo, o cualquier otra característica evidente. Puedes pedir tres tazas prestadas sin preocuparte de que sean perfectamente idénticas. Una vez encontrada la marca que las distinga, recuerda la posición de la taza que la tiene. Las otras dos no importan. Designemos las posiciones de izquierda a derecha como A, B y C. Y como ejemplo para esta explicación, digamos que la taza con la marca es la que está en A.

Pide un billete prestado y estrújalo, formando una bolita. Al explicar al espectador lo que ha de hacer (ver «Efectos automáticos») sé lo más claro posible. Si se confunden, fallarás tú también.

El billete ha de ser colocado bajo cualquiera de las tazas. Luego las otras dos tazas, donde quiera que estén, han de ser intercambiadas. Digamos que el billete está en B. Entonces se cambian las posiciones de las tazas en A y C. Si ponen el billete en A, se cambian B y C.

Tras asegurarte de que el espectador ha entendido las instrucciones, coloca la taza marcada de nuevo en A, en fila con las otras dos. Entrégale el billete y vuélvete de espaldas, poniéndote la venda mientras procede. Cuando te diga que ya ha hecho lo que tenía que hacer, toma su mano y pídele que guíe la tuya por encima de las tazas sin tocarlas. Tras un par de titubeos mentalísticos, te detienes sobre una de las tazas y declaras que bajo ella está el billete. Si no está, te habrán engañado o te has equivocado.

El método, por si no lo sabes, y mucha gente lo sabe, es un proceso de razonamiento a partir de un factor conocido (la taza marcada en A al empezar). Al volverte, mira hacia abajo a lo largo de la nariz y fíjate otra vez en la posición de la taza marcada. A partir de esa posición sabremos cuál contiene el billete.

Recuerda que al espectador se le ha dicho que cambiara **las otras dos,** o sea que si la marcada sigue estando en A, es evidente que el billete está en ella. Si la taza marcada está en B, podemos asumir que la que estaba en B está ahora en A y por lo tanto la que no se ha movido y que contiene el billete es la que está en C. Igualmente, si la taza marcada está en C, deducimos que el billete está en B. Fogel sugiere terminar diciendo el número del billete.

No importa la posición inicial de la taza siempre que sepas dónde estaba al volverte de espaldas. En unos minutos te familiarizarás con el sistema y verás que, a pesar de su simplicidad, engañará a mucha gente inteligente. Si quieres puedes continuar y hacer que muevan las tazas varias veces más antes de volverte. Para ello basta recordar las posiciones relativas y que el espectador diga los cambios que hace por posición: A, B o C tras el primer cambio. Esto es suficiente para mostrar que una observación previa, tan simple como fijarte en un detalle de una taza, puede hacer posible un entretenido e intrigante efecto.

Otro aspecto de la observación previa que merece la pena mencionar es que no siempre se puede identificar a una persona por su cara al tener los ojos vendados, pero muchas veces se puede por sus zapatos o botas. Fíjate en el calzado de los espectadores y podrás saber hacia que lado miran. Mirando a los zapatos de tu asistente puedes tener el mejor código posible para fingir lectura muscular, paseos con los ojos vendados o, cuando se detiene junto a un espectador, identificar a un miembro del público. Por último, no tengo dudas de que tus brillantes zapatos de charol sirven de reflectores.

SISTEMAS DE MEMORIA

Como parte de un número con vendas, si te falta material, cuenta con que la mayoría de los sistemas de memoria se pueden utilizar como efectos. La «Ruta del caballo» o la «Asombrosa prueba de memoria» son buenos ejemplos y están descritos, junto a otros, en el Tercer Escalón. He conocido a gente capaz de realizar la «Asombrosa prueba de memoria» con unos veinte objetos a gran velocidad, pero que son incapaces de actuar delante de un público. Si les pones una venda que les impida ver a los espectadores, la cosa cambia. No tengo dudas de que tú, como yo, conoces a mucha gente que actuaría mejor con los ojos vendados.

CHARLA Y MOVIMIENTO

Este es un aspecto muy importante en la técnica de vendajes que ha recibido poca atención; nada reduce tanto la calidad de una actuación como desatender la presentación.

Elige tus palabras con mucho cuidado. Recuerdo haber visto un número de vendajes en el que el mago, en un test de libro, decía cosas tan ridículas como: *No puedo ver claramente la palabra... ahora la veo un poco mejor, veo la palabra «cardíaco»... ¿correcto?* Con los ojos vendados no se ve nada. Punto.

La muletilla mediumística «veo» es frecuentemente empleada por los mentalistas y a menudo con buen motivo y resultado. Pero es absurdo utilizarla con los ojos vendados.

Por otra parte hay muchas sutilezas en la charla que pueden llegar muy lejos a la hora de convencer al público de que no ves nada. Si necesitas una baraja que está sobre la mesa y estás, con los ojos vendados, a un lado del escenario, le dices a tu asistente o a un espectador: *¿Hay una mesa por ahí y en ella una baraja? ¿Puedes levantar, por favor, la baraja y sacarla del estuche?* A través de la venda le ves hacer exactamente eso y esperas hasta que empiece a sacar las cartas del estuche y prosigues: *Está en el centro de la mesa ¿las tienes ya?* Ya sabes que la tiene pero el momento en que haces la pregunta ayuda a convencerle de **lo que no sabes.** No exageres este tipo de misdirection. Úsalo en argumentos simples y breves y procura que no sea evidente.

Al decir «evidente» quiero decir que si le pides que traiga la pecera y segundos después escuchas un sonido ensordecedor de cristales rotos, habrás de alterar la muletilla de «la has encontrado» por algo que muestre claramente que has oído el ruido. A veces hay que adaptar la charla a las incidencias de la actuación.

El punto siguiente a tratar es el movimiento, sobre lo cual hay mucho que decir y tener en cuenta. Pero, brevemente, uno debe comportarse siempre con dignidad, ya sea con los ojos vendados, sin vendar, o bailando. Moverse con dignidad y estilo, y al mismo tiempo simular no ver, no es cosa sencilla. Hay que combinar la necesidad de caminar cautelosamente con la necesidad de ser elegante. Caerse de cabeza sobre una silla sería una manera de probar que no ves, pero al mismo tiempo reduciría tu imagen al ridículo, excepto en un número cómico. Extender la mano para palpar la silla al llegar a ella es suficiente. **Lo mejor que puedes hacer es quedarte quieto** cuando no tengas motivos para moverte. Como hemos dicho, mantén los ojos cerrados y recuerda dónde están todos tus accesorios, sillas y mesas. Una cosa es entretener y otra es romperse el cuello.

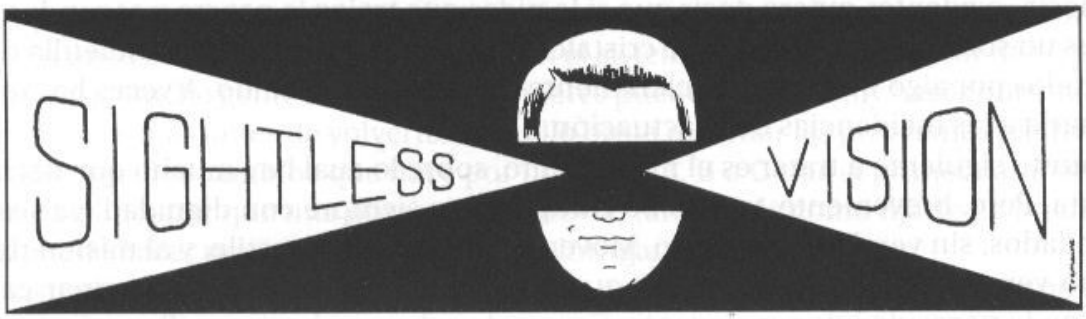
La combinación de los movimientos adecuados y una buena charla convencerá más al público de que no puedes ver que un análisis de la venda con microscopio. Hay una pose en particular que resulta muy apropiada. Al dirigirte al espectador, teniendo la venda puesta, no orientes tu cara directamente hacia él. Es como si no supieras exactamente dónde está y te dirigieras a un espacio vacío junto a él. Cuando te refieras a una mesa que está «por allá», señala con un movimiento vago del brazo, hacia un lugar no demasiado preciso. Al acercarte a una pizarra o a cualquier mueble o accesorio, causa la impresión de que estás palpando para encontrarlo por el tacto; las manos delante y los dedos extendidos. Estos detalles elevan la actuación por encima del truco y la trampa a lo que parece sobrenatural.

Finalmente, en cuanto a la técnica, no temas cometer un error intencional. Algunos mentalistas procuran acertar todo perfectamente, lo que no es ni esencial ni bueno. Hay casos en que un error vale más que cien aciertos. Lo ideal es acertar casi siempre y casi acertar el resto de las veces. Nada mejor que unos pocos errores para convencer de que la demostración es genuina.

Si vas a hacer un número con vendajes, trabaja en la rutina y los efectos hasta que todo esté en su sitio. Revisa entonces el programa y encuentra un par de momentos en los que un error pudiera ser útil. A veces puede servir para hacer reír como, por ejemplo, si tienes dos ayudantes del público, una dama y un caballero y te diriges al caballero: *Entonces veamos, señora...* Como línea en un libro parece fría y débil. Pero colócala en el momento correcto del programa y podrá ser el más grande de tus éxitos. Otro caso: imagina que al mezclar las cartas se te cae una al suelo. Si miras hacia abajo y la recoges, estás acabado. Deja caer la carta, haz una pausa como si supieras que algo ha pasado, deja que uno de tus asistentes la recoja y te la entregue y recházala diciendo: *¿Se me cayó? Déjalo, esa no la quiero. Es el As de Picas.*

JUEGOS

La siguiente rutina completa con venda se ofrece a los lectores de este libro por cortesía de Joe Elman. Ha sido presentada en numerosas oportunidades con gran éxito; dejamos que el propio Joe la describa con sus palabras.



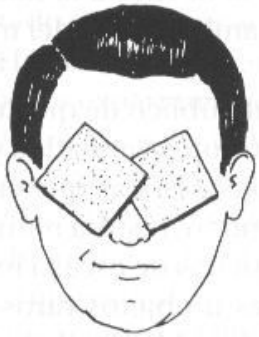
VISIÓN SIN VISTA. RUTINA COMPLETA CON OJOS VENDADOS

Joe Elman

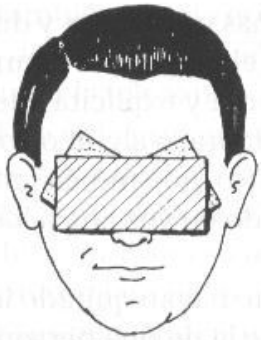
Durante muchos años yo, Joe Elman, he estado presentando en público mi «Visión sin Vista» bajo todo tipo de condiciones y a miembros de la profesión médica invitados especialmente, en lo posible pidiendo los accesorios prestados al público, y sólo digo que lo mismo puede hacer cualquier persona que haya recibido el beneficio del entrenamiento necesario. Quiero dejar constancia de que mi primer contacto con el tema fue a través de las enseñanzas de Lenz (Len Allen) y que todavía utilizo el primer método que él me enseñó, no habiendo encontrado nada tan convincente para el público profano.

Requisitos

- Una silla para sentarse el mago.
- Uno o más periódicos, menús o programas para la primera etapa del vendaje.
- Dos servilletas (grandes), toallitas o pañuelos para la segunda etapa del vendaje.
- Una bandeja para recoger objetos.
- Una libreta o la portada de un menú –más bien grande– para el test de la palabra escrita.
- Un lápiz o, si no es posible, un bolígrafo.
- Mucha habilidad de actor.



DOS CUADRADOS COLOCADOS



DOS CUADRADOS Y RECTANGULOS COLOCADOS



PRIMERA SERVILLETA COLOCADA



VENDAJE COMPLETO

La silla se coloca en una posición en la que quede bien iluminada por arriba, pues ello facilita la tarea. La bandeja, con los objetos necesarios en este orden, de abajo a arriba, sobre la silla:

- Libreta y lápiz.
- Servilletas de mesa (de tela).
- Periódicos.

El mentalista anuncia que se dispone a demostrar los poderes de la «Visión sin vista», en un lenguaje bastante técnico sobre los fenómenos físicos, sin hacerse tedioso, e invita a dos espectadores a ayudarle, resaltando que si son médicos mejor. Los asistentes se colocan a ambos lados de la silla y se les entregan a examinar el periódico y las servilletas.

El mentalista toma el periódico y separa las hojas, doblándolas para formar:

- Un rectángulo de 30 x 15 cm.
- Dos cuadrados de 15 x 15 cm.

Estos se entregan a los espectadores para que los examinen otra vez. Las servilletas se doblan diagonalmente para que queden de una anchura de unos quince centímetros y se devuelven a los ayudantes. Colocándose la bandeja en el regazo, el mago se sienta en la silla y no se levanta hasta el final. El mentalista cierra los ojos, toma los dos cuadrados de periódico y se coloca uno sobre cada ojo, de modo que los bordes se superpongan a la nariz, pero que la esquina inferior vaya por debajo de la misma. Luego se coloca el rectángulo de periódico encima, de manera que al menos dos capas de periódico doblado cubran cada ojo. El borde inferior del rectángulo debe llegar a la punta de la nariz.

Mientras se hace esto, pero antes de colocar el rectángulo, el mago baja las cejas y cierra los ojos hasta que el vendaje completo esté terminado y haya sido examinado por los ayudantes. Ellos mismos atan las dos servilletas a través de la cara, una sobre el ojo izquierdo y alrededor de la oreja derecha y la otra sobre el ojo derecho y alrededor de la oreja izquierda, y se aseguran de que los nudos estén bien apretados. Se les pide que examinen el vendaje para garantizar al público que sería imposible ver nada en absoluto usando la vista normal.

Entonces el mentalista levanta las cejas, girando la cabeza de un lado a otro, hasta poder ver hacia abajo a lo largo de un lado de la nariz. Con un poco de práctica, resulta bastante sencillo; y cuanto más apretada esté la venda, mejor. Es crucial que el mentalista no toque el vendaje en ningún momento.

Se pide a uno de los ayudantes que tome la libreta y el lápiz mientras el otro levanta la misma bandeja. Este último recoge seis objetos del público, si es posible cosas como licencias de conducir, billetes, joyas grabadas, carnets de clubs y llaves identificadas por letras o números, y devuelve la bandeja al mago. Se pide al segundo ayudante que haga escribir a alguien

del público una palabra en un idioma extranjero en la libreta y que la devuelva al mago. Se pide a los ayudantes que se coloquen, de pie, ligeramente detrás y a ambos lados del mentalista y que dejen la bandeja en su regazo.

Ahora entra en juego la habilidad para actuar, para convencer al público de que los objetos son identificados por el mentalista al sostenerlos delante de sus ojos vendados y para ello aconsejo a todo el que desee preparar un número de estas características que ensaye, ensaye y ensaye antes de intentarlo incluso ante su familia. Si el humor te resulta natural, lo puedes usar al describir los artículos. Recurre a la velocidad para aquellos de escaso interés, pero detente en los interesantes como licencias de conducir, llaves u objetos raros. Deja siempre algo curioso y aparentemente difícil para el final. Devuelve los objetos a la bandeja y entrega ésta al ayudante.

Pide al segundo ayudante que te entregue la libreta, a la que echas un vistazo, y dile que te entregue el lápiz. Sujetando la libreta al nivel normal de los ojos, el mago vuelve un poco la cabeza a un lado e inmediatamente copia la palabra de forma lenta y explícita. Siempre queda bien referirse al tipo de escritura, o al posible origen de la palabra, o algún otro detalle adecuado. Entrega la libreta y el lápiz al ayudante y corta el aplauso, que nunca faltará si sigues todos los pasos, levantando los brazos lateralmente y pidiendo en voz alta a los asistentes que te quiten el vendaje.

En ese momento cierra bien los ojos y manténlos así hasta que te hayan quitado la venda por completo, de modo que tu reacción a la luz sea la misma que la de una persona que ha pasado mucho tiempo en la oscuridad.

Levántate de la silla e instruye a los asistentes a devolver los objetos al público, con algún comentario como: *Bueno, tú también lo podrías hacer si supieras cómo,* mientras recibes el aplauso final. Para sacar el máximo partido del efecto, éste no ha de formar parte de un número de magia sino más bien estará incluido en una demostración de mentalismo o de fenómenos pseudo-psíquicos.

Una advertencia: si existe la posibilidad de que los espectadores experimenten e intenten reproducir tu milagro inmediatamente después de la actuación, procura acabar el espectáculo con algo totalmente diferente. De otro modo el observador contará a sus amigos cómo lo has hecho.

Insisto que el requisito principal es actuar bien, acompañado de la seguridad y confianza en cuanto a la manera de proceder y los métodos a emplear. En este campo del mentalismo, los detalles técnicos son lo menos importante y todos tus esfuerzos deben estar destinados a convencer al público de que tú mismo estás persuadido de estar mostrando un poder que todo el mundo tiene.

INVESTIGACIÓN PSÍQUICA VERSUS MENTALISMO

Durante muchos años he estado involucrado en aquello que llaman «investigación psíquica» y me he encontrado con muchos individuos y sociedades dedicados al tema. Hace un par de años me reuní con un grupo de investigadores que se hacen llamar por un nombre que sugiere que son capaces de comprobar la existencia de los fenómenos sobrenaturales. Para probar sus afirmaciones decían que sus experimentos eran llevados a cabo de manera científica, eliminando toda posibilidad de casualidad, suerte y trampa. Para mí fue un reto, pues sostengo firmemente que un entrenamiento científico no capacita a un investigador competente para efectuar experimentos que pudieran tener truco. Un mago bien preparado es capaz de asom-

brar a un científico bien entrenado. La única persona capaz de realizar la tarea es alguien capacitado en ambos campos: magia e investigación.

Hoy en día la organización, que debe quedar anónima para evitar quedar en ridículo, se ocupa de experimentos de adivinación de cartas, en la línea del doctor Rhine con las cartas E.S.P. o cartas con símbolos. Dos individuos se sientan a los extremos de una mesa a dos metros de distancia. En el centro de la mesa colocan una pantalla de madera. A un lado de la pantalla, al primer sujeto (el «transmisor») se le entrega una de cinco cartas. Cada carta tiene un dibujo diferente. El transmisor la mira e intenta proyectar una imagen mental del dibujo al sujeto que está al otro lado de la mesa (el «receptor»). El moderador de la investigación apuntaba los aciertos y fallos y se fijaba en cualquier posible trampa.

Un día «descubrí» un médium: una joven de gran habilidad «psíquica» y su «hermana» que también poseía extraños poderes. La sociedad las «probó» bajo sus condiciones científicas y dos meses después publicaron los resultados diciendo que estas chicas eran capaces de controlar la telepatía.

Esta es la primera vez que se dice la verdad y que se divulga el método. El ardid, –en realidad se trató de eso– no fue efectuado para simplemente dejar en ridículo a un grupo de investigadores, sino más bien para demostrar que los «hallazgos» de la investigación psíquica significan muy poco cuando son ofrecidos por profesionales no calificados.

Una de las chicas se sentaba a un extremo de la mesa tras la pantalla y habría de comunicar sus pensamientos a la otra en la punta opuesta de la mesa. Esta última, la «receptora», tenía los ojos vendados por los investigadores y se le entregó un lápiz y una libreta en la cual dibujaba sus impresiones. Se usaban veinticinco cartas, que contenían la serie de cinco dibujos repetida cinco veces: un círculo, una cruz, un triángulo, un cuadrado y una estrella. Las cartas se mezclaban en una caja y diferentes investigadores las iban sacando una a una sin mirar el símbolo hasta que la médium lo «transmitiera» (¡para evitar que la receptora les leyera el pensamiento!). La médium tomaba la carta elegida, la miraba, la ponía sobre la mesa y simplemente asentía con la cabeza. El investigador informaba a la otra chica que la carta ya había sido vista, diciendo siempre la palabra «ahora». Después de cada cinco cartas, dos personas abandonaban la sala por turnos, de modo que todos estarían ausentes durante alguna parte del experimento. El resultado fue de veintitrés aciertos en veinticinco intentos. Hubieran podido ser veinticinco aciertos, pero la pequeña diferencia convenció a todos de que la prueba era genuina.

El método, como habrás adivinado, es un sistema de códigos, pero no me hubiera importado apostar a que te engañaría si no lo supieras. Tuve que diseñar un simple código que superara sus condiciones. ¡Era el sonido de la carta al colocarla sobre la mesa! Prácticamente la única cosa que podía hacer la médium era mirar la carta y ponerla en la mesa. La superficie de la mesa era dura, de madera pulida, así que toma una carta y prueba. Los símbolos se pueden recordar como 1, 2, 3, 4 y 5 por su construcción (ver pág. 59, Segundo Escalón). Si es el 1, se coloca la carta en la mesa sin sonido alguno, si es el 2, se produce un «clic» flexionando la carta ligeramente al colocarla. Para el 3 se producen dos «clics» apoyando el índice en el centro y sujetando la carta por los extremos, dejando escapar un extremo antes que el otro. Para el 4, se coloca la carta silenciosamente y se recoge de nuevo, produciendo un sonido deslizante seguido de un «clic», luego se mira de nuevo y se vuelve a colocar en silencio. Para el 5 se comienza igual que para el 4 pero en vez de volver a ponerla en silencio, se coloca con un «clic». Y eso es todo.

A veces durante el experimento, el silencio de la sala se rompía por el ensordecedor ruido de la cartita estrellándose contra la mesa, pero nadie lo oía porque no estaban intentando oir-

lo. Ahora bien, para adaptar el juego y quizás añadir más misterio, ambos sujetos pueden tener los ojos vendados. Siempre que una de las personas pueda ver la carta, quizás con el vistazo hacia abajo, resulta muy fácil.

Me he extendido al contar esta historia porque el principio es indudablemente maravilloso, y si lo hubiera contado en dos palabras, hubieras podido pasarlo por alto. Al conocer las circunstancias, podrás apreciar mejor cómo algo tan simple puede valer su peso en toneladas de accesorios. Es un método que incluye la esencia del buen mentalismo: **un comportamiento natural**.

OBRA MAESTRA MENTAL
Fogel

Cualquiera que haya tenido la suerte de ver a Amazing Fogel presentar una serie de milagros mentales sabrá que no es tanto lo que hace sino cómo lo hace. Con su presentación, casi sin rivales en el mundo, Fogel deja atónitos a los espectadores con un simple ardid. A continuación analizaremos un efecto que él ha utilizado con gran éxito y le estoy agradecido por su contribución en este Escalón. Se trata de una predicción que se presenta parcialmente con los ojos vendados. Se invita a dos personas al escenario como ayudantes. A uno le entregas un sobre cerrado que contiene, según dices, una tarjeta en la que hay una palabra escrita: una palabra que predices será elegida. En una mesa hay un montón de periódicos (unos veinte). En el bolsillo tienes un lápiz rojo y a mano una pizarra y tiza.

Cuando los espectadores llegan al escenario y le entregas a uno de ellos el sobre, pidiéndole que lo sujete firmemente, el otro se dirije a la mesa y elige un periódico. Tú no pareces prestar atención y, mientras elige, te pones una venda. En realidad te fijas qué periódico elige. Entrega el lápiz rojo al otro espectador y dile que abra el periódico seleccionado por cualquier página y que subraye cualquier palabra. Te colocas suficientemente cerca para ver qué palabra subraya. Luego te retiras como por casualidad y le pides que se fije en el nombre del periódico y lo mezcle con los restantes de la mesa.

Explica que mientras has tenido los ojos vendados se eligió un periódico y de éste una palabra entre miles. Pide que te conduzcan hasta la mesa y, una vez allí, encuentra el periódico. Empieza por tomar dos o tres y sujétalos en el aire como tratando de percibir algo. Descarta uno, luego otro, y así hasta quedarte con el elegido en la mano. Muestra el periódico al público para confirmar tu acierto. Entrégalo, sin abrir, al primer espectador y dile que lo sujete un momento mientras muestras a todo el público lo que hay escrito en la tarjeta que está en el sobre. Recibe la predicción de manos del ayudante y dirígete a la pizarra; abre el sobre, saca la tarjeta, mírala, y escribe entonces la palabra elegida del periódico, hasta ahora desconocida por el público. Ten algo escrito en la tarjeta para poder mostrar rápidamente que hay algo escrito en ella. Cuando escribas la palabra en letra de molde, dile al espectador que tiene el periódico que lo abra, que busque la palabra subrayada, y que la lea en voz alta. Pide inmediatamente al otro espectador que confirme el acierto. Lo es, por lo que tendrá que estar de acuerdo.

Quítate la venda al dirigirte a la pizarra. Se supone que tienes que mirar la tarjeta para comprobar el acierto. No hagas mucho caso de la tarjeta. El público se olvidará de su existencia.

Otro momento para ver la palabra subrayada es al buscar el periódico elegido. Si lo puedes hacer sin que se note que abres el periódico, el efecto será tanto mejor.

La ventaja de pedir al espectador que busque la palabra subrayada es que ganas un tiempo que te permite desviar la atención del hecho de que has copiado la tarjeta (aparentemente) en la pizarra. Asegúrate de que el espectador que efectúa la comprobación final no sea el mismo que subrayó la palabra, pues sabiendo dónde está la encontrará con mayor rapidez. Por último, cuando le veas subrayar la palabra, puedes aprovechar para fijarte en el nombre del periódico en el extremo superior de la página y así confirmar tu vistazo inicial.

VISIÓN DE RAYOS X
Corinda

Esta es otra de esas pequeñas cosas que conviene saber porque se puede hacer impromptu y es de un efecto extraordinario. Se pide una baraja prestada, de la cual se sacan siete cartas y se elige una de ellas para un experimento. Un espectador mezcla las siete cartas, te las entrega, e inmediatamente te cubren las manos con un pañuelo. Tus manos están en el centro de la mesa y lejos del regazo. Tú aparentas tener visión de rayos X al sacar la carta elegida de debajo del pañuelo. La carta se puede examinar microscópicamente porque no está marcada de ninguna manera. El efecto se puede repetir indefinidamente, con las mismas cartas o con otras.

Se trata de un principio muy útil y engañoso que he utilizado mucho. Lo llamo «localización por razonamiento negativo», y te será de gran provecho para el mentalismo con cartas. Cuando conozcas el método es probable que cuestiones su efectividad, pero bastará ponerlo en práctica un par de veces para saber lo bueno que es.

Tienes siete cartas y has de encontrar una. La que tienes que encontrar será el centro de atención. Entonces la dejas estar y marcas la otras seis. Por razonamiento negativo no tienes idea de cuál es la carta, pero pronto sabrás cuál no es. Por algún motivo, al cartómago medio no se le ocurre mirar las otras cartas. La lógica le hace examinar la carta elegida. El pensar que has encontrado seis y que la elegida es la que queda, es demasiado.

El método que empleo para marcar las cartas lo he originado yo mismo, aunque me atrevería a asegurar que no es nuevo y que la mayoría de los métodos para marcar cartas ya han sido inventados. Pero lo que importa es que cumple su propósito. En el Segundo Escalón, al abordar el juego «La Baraja fantasma», vimos un dibujo en la página 67 que muestra una uña deslizándose por el borde de una carta. Ese es el método. Se presiona ligeramente el borde de la carta con la uña en el mismo lugar en las seis cartas. La presión hace que el borde se expanda un poco, pero no lo suficiente para que se vea. Para leer la marca se desliza la carta contra las yemas del índice y del pulgar y, si está marcada, se sentirá claramente la protuberancia. Haz la marca exactamente donde sepas que la podrás encontrar luego. Se detecta tan rápidamente y con un manejo tan natural que es posible averiguar la identidad de las seis cartas al colocarlas sobre la mesa una a una.

Bajo la cobertura del pañuelo, asegúrate de buscar las marcas en ambos lados de la carta pues alguna puede haber sido girada durante la mezcla del espectador. Si quieres, cuando todo el mundo esté examinando la carta elegida al final, puedes devolver las otras seis a la baraja y cortar, o bien cambiarlas por otras seis, e incluso quitar las marcas apretando el borde entre los dedos. Pero nunca he creído necesario ocuparme de esas seis cartas.

Otra forma de presentar el juego es encontrar la carta teniendo el paquete detrás de la espalda, debajo de la mesa o encima de la cabeza. Se puede hacer con los ojos vendados, con las cartas en una bolsa o sombrero, en el bolsillo de un espectador, o en la oscuridad total.

UNA JOYA DEL MENTALISMO
Corinda

Durante muchos años un principio me ha entusiasmado enormemente desde todo punto de vista. Se trata del «Centro roto». Diría que es una de las cosas más interesantes del mentalismo si no la mejor. He encontrado muchas buenas maneras de hacer y usar el «Centro roto» y en este juego se usa de un modo grandioso.

En el Sexto Escalón está toda la técnica del «Centro roto». Una vez que se dominen el timing y la misdirection, el robo es perfecto. Es tan fácil que se puede hacer con los ojos cerrados o vendados, que es lo que ocurre en este juego. Si tienes alguna duda de que se pueda efectuar tal cosa con éxito, estoy siempre dispuesto a hacerlo si me lo pides.

Entrega a un espectador un pequeño cuadrado de papel y pídele que piense en cualquier palabra o en el nombre de una persona. Dile que espere a que tengas los ojos vendados y que entonces lo escriba en letra de molde, que doble el papel y te lo entregue. Consulta el Sexto Escalón para la charla exacta, el tamaño del papel y la preparación del mismo. Una vez vendado, recibe el papel y sujétalo junto a tu frente tal como está, como intentando «leer» el nombre. Tras lo que parece un esfuerzo mental, encoge los hombros y di: *Lo siento, hay interferencias, ¿es su puño y letra y no el de otra persona?* Al principio has dicho «en letra de molde», por lo que puedes decir que tenía que haber escrito con letra corrida. Aparenta abandonar y di: *Es igual, tome otro papel y hágalo de nuevo, pero por favor escriba con su propia letra...* Al decir esto, rompe el otro papel y haz el «Centro roto». Como el espectador cree que el papel está fuera de juego, su atención se desviará de él por un momento. Deja caer los trozos sobre la mesa ante ti y, mientras escribe en el segundo papel, lee el primero.

Cuando haya acabado, dile que forme una bolita con el papel y lo sujete junto a tu frente. Dile lo que hay escrito en el papel que está en sus manos. ¡Será un éxito! Siempre rompo el centro un par de veces más después de haberlo leído y lo añado a los otros trozos de la mesa, en caso de que el espectador sea lo bastante listo como para mirar allí.

LA PESADILLA DEL CAMARERO

No es necesario hacer una encuesta para saber que gran parte de la magia se hace en los salones o bares. Merece la pena tener a mano juegos breves apropiados para entretenimiento ligero en el pub. Pero este que veremos se puede hacer también en un té de señoras o en el club de croquet.

Te vendas los ojos con un pañuelo y pides al camarero que saque un billete de su bolsillo, lo estruje para formar una bolita y te lo entregue. Sujetas el billete estrujado junto a tu frente y se lo devuelves. Aún con los ojos vendados, sacas tu tarjeta de visita y un lápiz de tu bolsillo. Escribes en la tarjeta tres números, te quitas la venda, y le pides al camarero que abra su billete y lea los tres últimos números. Entonces le entregas la tarjeta para que compruebe que los números coinciden. ¿El método? El uñil, Primer Escalón.

CONDUCIR CON VENDA

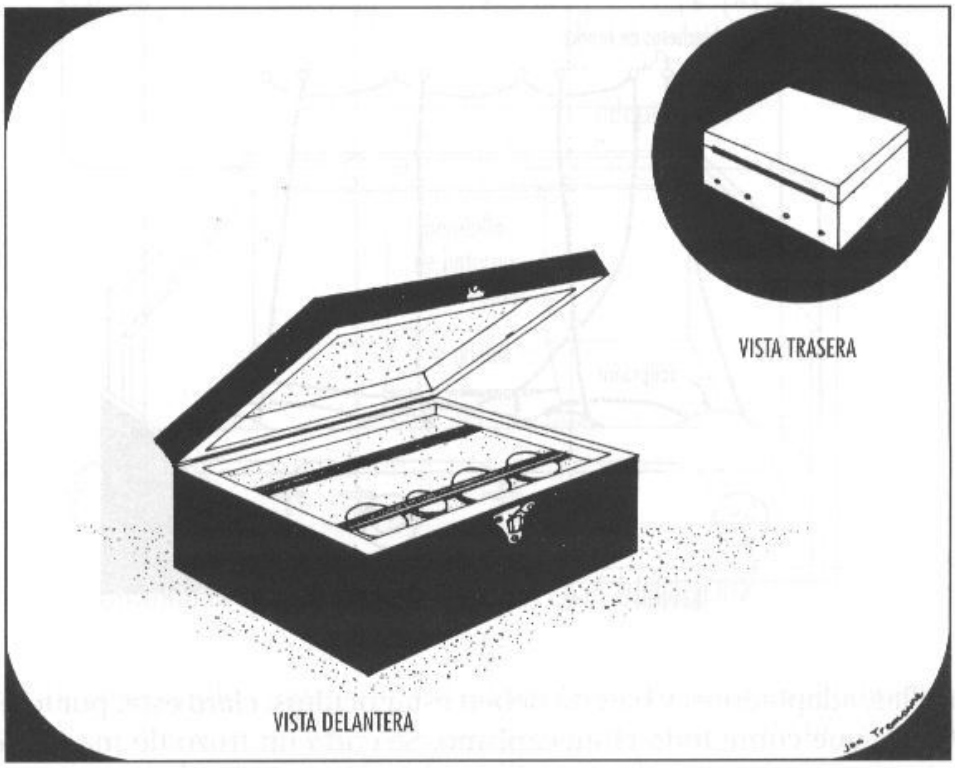
Los efectos de este tipo, aunque requieren el uso de la venda, los trataremos en «Recursos Publicitarios», en el Duodécimo Escalón, donde se podrán explicar más extensamente.

LA CAJA DE DINERO
Corinda

▶ **Efecto.** En la mesa hay una caja negra con una cantidad de dinero. Se solicita la ayuda de un espectador. El mentalista está vendado y a unos tres metros de la caja. El espectador abre la caja y saca la cantidad de dinero que quiera. Puede tomar todo el dinero, una parte, o nada. Cierra la caja y avisa al mago que ha acabado.

Manteniéndose alejado y sin hacer preguntas, el mentalista informa cuánto dinero ha sacado el espectador y la fecha exacta de cada moneda que éste sostiene en sus manos.

Hay diversas maneras de presentar este efecto pero hablemos primero del accesorio.



▶ **Método.** La caja está construida de manera tal que las monedas colocadas en ella formen un contacto eléctrico a través de dos terminales. Este contacto enciende una pequeña bombilla de linterna que emite un punto de luz a través de un agujero en la parte de atrás de la caja. En total hay cuatro de estos conjuntos de terminales y cuatro monedas para hacer contacto. El diseño y la construcción de la caja son relativamente simples. Habiendo fabricado y vendido muchas, he podido eliminar los posibles obstáculos en los planos de la figura.

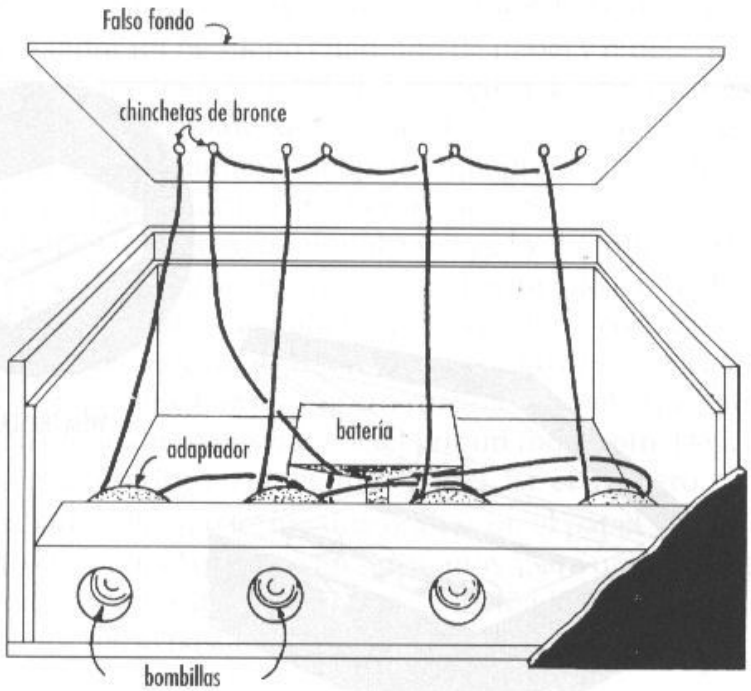
▶ **Detalles estructurales.** La caja es de madera. El grosor es de aproximadamente ocho milímetros. Si buscas, podrás encontrar una caja ya hecha que sirva y que se pueda adaptar. Debe tener unos dieciocho centímetros de largo, doce de ancho y diez de profundidad. La tapa lleva una bisagra y se puede cerrar con un pequeño gancho por delante.

En la parte de atrás de la base, por dentro, va pegado un taco de madera de unos doce milímetros cuadrados. Este taco tiene cuatro agujeros de diámetro suficiente para acomodar una

pequeña bombilla de linterna de 2,5 voltios. En línea con el centro de estos agujeros, a lo largo de la parte de atrás de la caja, hay cuatro orificios diminutos, hechos con un taladro muy fino o una aguja al rojo vivo. Son prácticamente invisibles, pero cuando la luz brilla a través de ellos, se detectan con facilidad. El hecho de que se ajusten cuatro bombillas en un agujero hace que la caja sea a prueba de luz, lo cual es una característica esencial.

Al listón que sujeta las bombillas se fija un set de adaptadores, en los cuales se atornillan las bombillas. Cada adaptador tiene dos terminales. Luego veremos la simple disposición de los cables.

VISTA DESGLOSADA DE LA CAJA DEL DINERO



Las bombillas, adaptadores y batería deben estar ocultos, claro está, por lo que la caja tiene un falso fondo que cubre todo el mecanismo. Se corta un trozo de madera de modo que quepa ajustadamente en la caja, eliminando posibles destellos de luz. Puede estar sujeta por pequeños listones de madera colocados alrededor del compartimento del fondo.

Una vez confeccionado el falso fondo, cúbrelo con tela verde. Clava ocho chinchetas de bronce alineadas a través del centro del falso fondo. Las cabezas de las chinchetas servirán de terminales y al colocar una moneda sobre dos de ellas, se completará un circuito. Las chinchetas deben atravesar completamente la madera, pues servirán como contactos para el circuito interior.

Para ocultar las cabezas de las chinchetas fija una cinta elástica sobre la fila, clavándola entre cada pareja de terminales. La banda elástica tiene dos fines: ocultar los terminales y tirar de la moneda hacia abajo para lograr y mantener un buen contacto. Si las monedas simplemente se colocaran sobre los terminales, cualquier pequeño movimiento interrumpiría el contacto y arruinaría el juego. Entonces las monedas quedan sujetas firmemente en sus posiciones y es necesario sacarlas para poder apagar una luz. Hemos puesto a prueba una caja con esta disposición agitándola violentamente, y el contacto se mantiene. Como supondrás, mandarlas por correo a los clientes ha sido un buen campo experimental. Sólo resta, aparte

de pintar la caja de negro, insertar una batería de linterna de 4,5 voltios y colocar los cables. Para que se entienda, lo describiremos de la siguiente manera.

Usa un trozo de cable para unir los terminales que tienen los tacos de madera –uno sí, uno no–, y lleva ese cable hasta cualquiera de los terminales de la batería. Fíjalo allí soldándolo. Une ahora los terminales de los adaptadores –uno sí, uno no– con un trozo de cable, que llevas hasta el otro terminal de la batería.

Tienes cuatro terminales con tacos de madera y cuatro terminales de adaptador. Únelos con cuatro trozos de cable, cada uno de los primeros con uno de los segundos. Así queda completa la disposición de los cables. Mira la figura para aclarar cualquier duda.

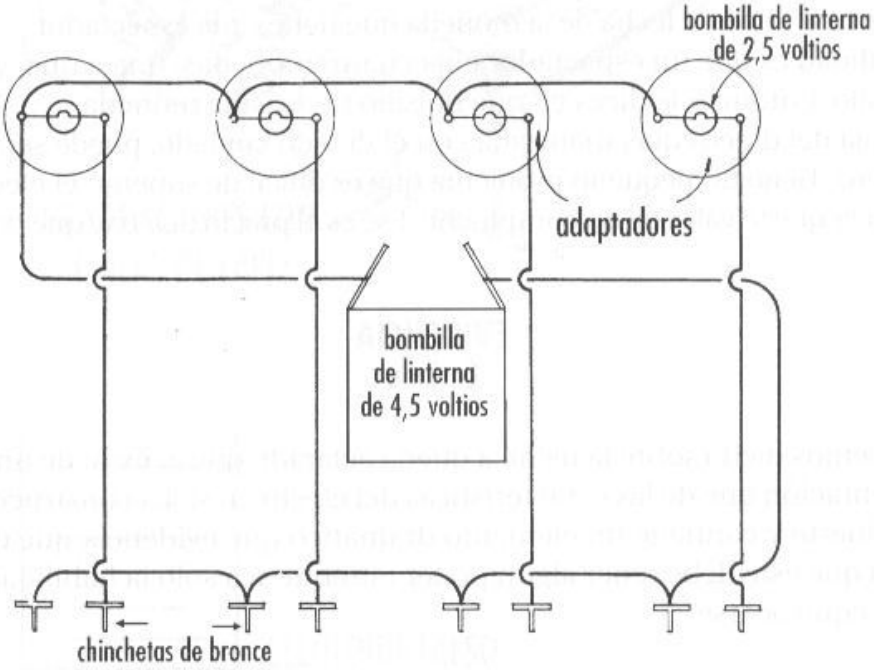


DIAGRAMA DE LOS CIRCUITOS DE LA CAJA DE DINERO

Prueba la caja insertando cuatro monedas bajo la banda elástica de modo que cada una esté en contacto con dos terminales. Observa en la parte trasera de la caja si se ven cuatro puntos de luz a través de los agujeros. Comprueba que se apaguen uno a uno en el orden correcto, de izquierda a derecha, al ir quitando las monedas correspondientes.

La caja emite esas pequeñas luces cuando las monedas están dentro, por lo tanto colócalas allí, listas para usarlas. Se emplean cuatro monedas de diferentes denominaciones. Ponlas en orden de valor para poder recordarlas fácilmente. Copia las fechas de las monedas con tinta en tu pulgar, o apréndetelas. Deja la caja a un lado sobre la mesa de modo que sólo tú puedas ver la parte trasera. El espectador se acerca por la parte delantera. Como los puntos de luz son tan pequeños, no hay nada de qué preocuparse. Sólo se ve la luz si te colocas perfectamente en línea con los agujeros. Y esto sólo desde atrás. Por arriba, abajo o los lados no se ve nada.

Tus instrucciones al espectador han de ser claras, impartidas en el momento justo, y construidas para hacer creer al público que la caja está llena de dinero. Manténte alejado y ponte tú mismo una venda de cualquier tipo que te permita ver hacia adelante.

Imparte las instrucciones así:

Caballero: Abra, por favor, la caja, y en ella encontrará dinero ¿correcto? (Cuando diga que sí, sabrás que ha hecho lo que le has dicho). *Ahora escuche atentamente: puede tomar todo el*

dinero, o la cantidad que quiera, o dejarlo todo. Hágalo ahora y cierre la caja, por favor. Continúa, sin dejar pasar más de cinco segundos: *¿Ya lo ha hecho?* Con eso le obligas a darse prisa, que es lo que conviene.

El espectador tiene el dinero en su mano y tú te fijas en la fila de luces para ver cuáles están todavía encendidas. Por el orden sabrás qué monedas quedan en la caja. Cuando sepas las que ha sacado, miras las fechas. El público no sabe que hay una sola moneda de cada valor. Le comunicas la cantidad total de dinero que tiene en la mano y luego las fechas de las monedas. El espectador lo confirma.

Otra manera de presentar el efecto: Puedes tener cuatro espectadores ayudantes y usar monedas iguales con diferentes fechas, cada uno toma una moneda y la sujeta en su puño cerrado. Entonces te acercas y dices la fecha de la moneda que tiene cada espectador.

Otra posibilidad es que un espectador elija cuatro monedas, una a una, y se guarde cada una en un bolsillo. Entonces le dices en qué bolsillo tiene cada moneda.

Esa es la Caja del dinero que, manejada con el debido cuidado, puede ser el gran juego de cualquier número. Tiene un pequeño problema que es difícil de superar: el efecto es tan bueno que puede parecer que te vales de un compinche. Ese es el precio que hay que pagar por ser listo.

EVIDENCIA
Corinda

Con lo que ya hemos dicho sobre la técnica queda aclarado que el éxito de un juego depende más de la presentación que de las características del efecto en sí. La construcción de este juego es bastante fuerte y contiene un elemento dramático que evidencia que el mago no ve; y además prueba que éste debe tener algún poder (aunque sea sólo la habilidad) porque no se puede permitir equivocarse.

▶ **Efecto.** Se pide prestado un billete y se recuerdan los tres últimos dígitos del número de serie. El espectador lo guarda en un sobre que luego cierra. Igualmente, otros cuatro sobres cerrados contienen trozos de periódico del mismo tamaño que el billete. El mentalista explica al público la situación para que se entienda lo que va a ocurrir a continuación.

Se llevan los cinco sobres al escenario. El mentalista, con los ojos vendados, se coloca a un lado de la mesa. El espectador, con los cinco sobres, se pone al otro lado. El mentalista, listo para proceder, pide los cinco sobres, que han sido mezclados por el espectador, y los sujeta sobre su cabeza. Entonces pide al espectador que encienda una vela que está sobre la mesa y que levante la aguja de tejer que también se encuentra allí. El mentalista le va entregando los sobres, uno a uno, y el espectador los va clavando en la aguja y quemando con fuego. El espectador deja caer las cenizas en un plato hondo e informa cuando estén totalmente quemadas.

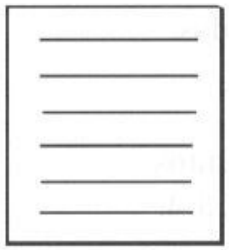
Habrá amplia ocasión para comentarios humorísticos, falsas disculpas y excusas al dueño del billete. Es fácil imaginarse que, estando vendado, puedes haber quemado el sobre que contiene el billete.

Como afortunadamente ya habrás leído el Segundo Escalón, sabrás cómo marcar sobres para lectura táctil con sal, arena o bolitas. O puedes adaptar la versión impromptu del juego «Por casualidad» de ese Escalón y aplicarla a un juego con vendajes.

Y eso es todo lo que hay que saber. Un sobre, el del billete, está marcado en una esquina con una bolita y podrás identificarlo por el tacto. Lo demás es presentación y sacar partido de una situación que da mucho juego a un mago talentoso.

LA CARTA APUÑALADA
Hans Trixer





Hasta que vi este método, que me mostró mi buen amigo Hans Trixer, pensaba que el mejor juego de carta apuñalada se hacía con una baraja radio. Pero me veo obligado a admitir que esta versión es superior; estarás de acuerdo en que el método es muy sutil.

▶ **Efecto.** El mentalista muestra una baraja, que está completa y en la que no hay cartas repetidas, la envuelve en un billete, y pide al espectador que nombre cualquier carta. Entonces saca un cuchillo y lo clava a través del billete. Se corta la baraja por el lugar en que el cuchillo la divide y allí está la carta elegida. Se puede presentar el efecto como demostración de visión de rayos X, en la que el mago ve a través de la baraja.

▶ **Método.** Se usa una baraja ordenada (ver Tercer Escalón) y se prepara el billete de un modo que nunca falla. Determina las posiciones del billete que quedarán junto a los bordes de la baraja al envolverla. Entonces marcas el billete con finísimas líneas a lápiz para graduar la baraja. Dicho de otro modo, el billete se usa como regla. Como la baraja está ordenada, calculas a qué altura de la baraja estará la carta (ver figura). Para evitar cálculos continuos, Hans ha desarrollado una tabla muy simple, que es un pequeño trozo de celuloide con ranuras, que servirá de plantilla para trazar las líneas en el billete. Se debe usar siempre la misma baraja, pues distintas barajas necesitan diferentes graduaciones.

TRES EN RAYA CON LOS OJOS VENDADOS

Esta es una excelente demostración de telepatía entre dos personas. Tu asistente, que hace de médium, se sienta en una silla con los ojos vendados. Delante de ella, a la derecha, hay una pizarra. Un espectador sube al escenario para jugar a Tres en raya con ella. Pero para hacerlo más interesante, la médium tiene los ojos vendados y no se le informa de las jugadas que hace el espectador.

El mago se coloca junto a la pizarra y marca las X cuando la médium lo indique. El espectador coloca sus 0. Los espacios están numerados y la médium dice el número correspondiente a su jugada.

▶ **Método.** Se usa un código silencioso. Cuando el mago se coloca junto a la pizarra, a la derecha, apoya su mano derecha en el borde de la misma, con el pulgar delante y los otros dedos detrás. La médium ve los dedos a través de una venda trucada y dice el número que el mago indique con los dedos. En realidad el mago es quien juega y la médium no tiene idea de lo que está pasando. Las señales son muy sencillas de aprender. Se pueden usar muchos sistemas. Yo utilizo el siguiente:

El dedo índice equivale a 1, el mayor equivale a 2, el anular a 3, y el meñique a 4.

Espacio Nº 1	Muestra 1 y deja los otros dedos cerrados.
Espacio Nº 2	Muestra 1 y 2 y deja 3 y 4 cerrados.
Espacio Nº 3	Muestra 1, 2 y 3. Deja 4 cerrado.
Espacio Nº 4	Muestra 1, 2, 3, y 4, manteniéndolos juntos.
Espacio Nº 5	Muestra 1, 2, 3, y 4, pero separa 1 de 2, 3, 4.
Espacio Nº 6	Muestra todos, separando 1, 2 y 3, 4.
Espacio Nº 7	Muestra todos, separando 1, 2, 3 y 4.
Espacio Nº 8	Todos cerrados.
Espacio Nº 9	Retira la mano de la pizarra.

Con unos minutos de práctica podrás aplicar el código con rapidez y precisión. Un detalle importante: Cuando el espectador haya efectuado su jugada, el mago debe avisar a la médium dando un golpe fuerte a la pizarra, sin decir nada que pueda estropear el efecto. Sugiero que, para concluir la actuación, la médium se levante y haga el juego siguiente.

EL TEST DE LA PIZARRA

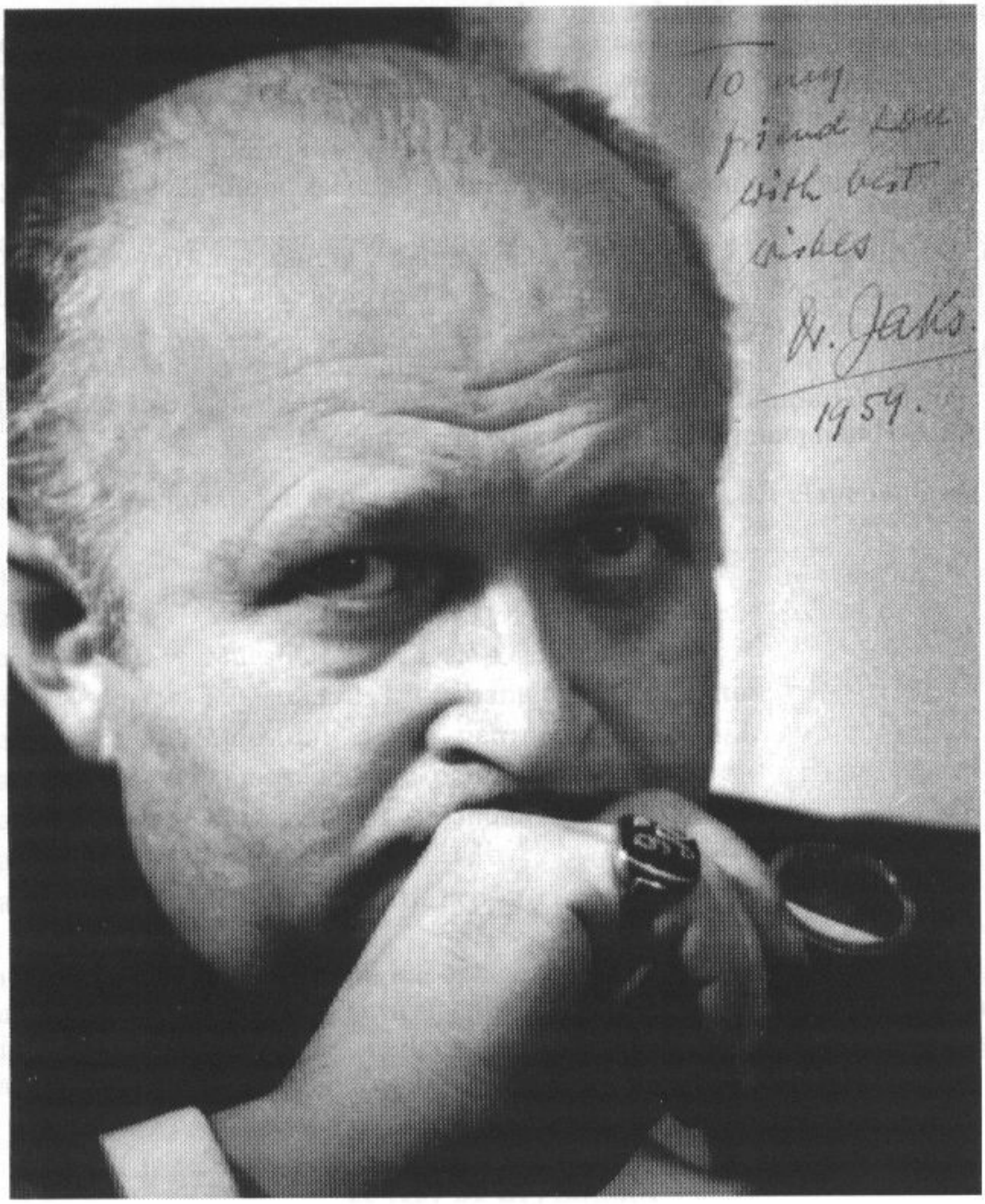
El mago –o su médium– con los ojos vendados, pide a miembros del público que escriban simples sumas en la pizarra. Luego las calcula, y escribe las respuestas. Es asombroso cómo algo tan ridículamente simple resulta tan efectivo. Lo único que haces, claro está, es usar una venda trucada y escribir las respuestas. De vez en cuando te equivocas para dramatizar y haces cosas extrañas como escribir el resultado boca abajo o al revés. Ten siempre en mente que se supone que no ves nada y que es natural que las pequeñas hazañas parezcan milagros **dadas las condiciones.**

LAS TRES CARTAS
Corinda

Una vez más recurrimos a la simplicidad y pensamos más que en el método, en el efecto. Este juego, incorporado a una rutina con vendaje, te garantiza el aplauso que deseas.

▶ **Efecto.** El mago entrega una baraja a su asistente, quien la pasa, a su vez, a un espectador. Este examina la baraja, la mezcla, saca tres cartas, y las echa en una caja que también examina y luego cierra. Le devuelve la caja al mago, que está vendado y esperando recibirla. Este la sujeta junto a su frente, nombra tres cartas y deja la caja, aún cerrada en la mesa. El espectador saca las tres cartas que nombró y éstas coinciden con las nombradas por el mago.

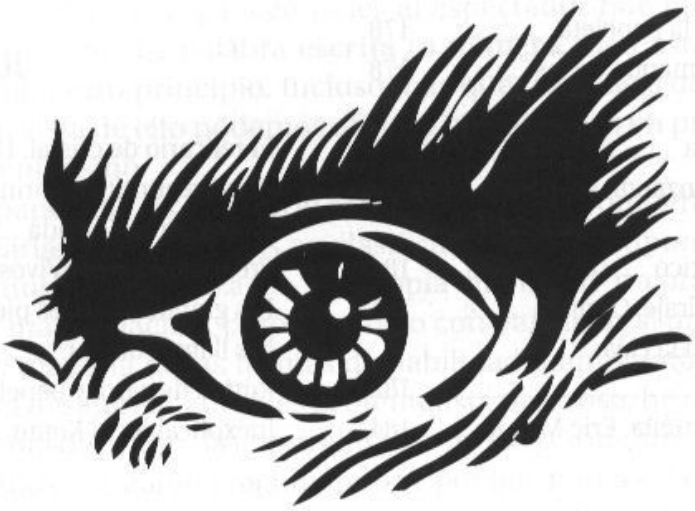
▶ **Método.** La baraja es normal. Pide que la examinen y la mezclen. Una vez elegidas libremente las tres cartas, con la baraja cara abajo, se echan en la caja, que es una caja normal de cambios con un flap, al otro lado del cual hay tres cartas conocidas por el mago. Se cierra la caja con un candado pequeño y entonces se da a examinar. El espectador sólo se preocupará de si hay agujeros o trampillas, no de lo que hay dentro. Y eso es todo. No mucho de qué preocuparse, pero es buen material para quien sabe lo que hace.



DR. JAKS

PAPELETAS

6



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

Papeletas 169
Reglas simples para el manejo de las papeletas 170
Variante del centro roto. Corinda 170
Variante del centro roto. Punx - Mier 174
El centro roto a una mano 175
Variante al revés del centro roto. Corinda ... 176
Centro roto: Preparación de la papeleta 177
Centro roto: Lectura de la papeleta 178
Cambio de papeletas a manos vacías 178
Cambio de papeletas a manos vacías. Corinda 179
Cambio de papeletas lanzando al regazo 180
Cambio de papeleta: Método del clip magnético 181
Cambio de papeletas: Tiraje. Corinda 181
Cambio de papeleta con la caja de cerillas. W. Dexter 182
Cambio de papeletas estrella. Eric Mason .. 184
Cambio de papeletas eclipse. John Henley 184
Sumario de cambios de papeletas 186
Marcaje de papeletas 187
Atriles para papeletas 187
La bola de cristal 188
Referencias a la técnica de Papeletas en otros Escalones 188

JUEGOS

El relicario de cristal. Dr. Jaks 188
Tres preguntitas. Corinda 190
Es un disco. Corinda 192
Presentación de «Vivos y muertos». Corinda 192
Las grandes mentes piensan igual. Punx 193
Las llamas de Zor 194
Rutina de carta y papeleta. Corinda - Fogel 195
Inexplicable. Al Koran 196

PAPELETAS

Una papeleta, en el sentido mágico de la palabra, es un pequeño trozo de papel que se suele usar en efectos de mentalismo. La papeleta puede ser de cualquier textura o tamaño, aunque por lo general es del tamaño de un naipe o más pequeña. Para evaluar la utilidad del trabajo con papeletas, hemos de recorrer todo el ámbito del mentalismo y observar cuántos efectos dependen de algo que se escribe. Normalmente ocurre una de dos cosas; escribes algo y luego pides al espectador que piense, o el espectador piensa algo y luego lo escribe. La palabra **escrita** (o número, etc.) está más presente en el mentalismo que cualquier otro principio. Incluso más que los juegos de cartas, de los cuales existen demasiados. En vista de ello podemos afirmar que estamos en presencia del principio más importante del mentalismo.

Para trabajar con papeletas, es necesario saber cambiarlas, romperlas en pedazos y retener ciertas partes, forzarlas y encontrarlas en clasificadores. Esto supone arduo trabajo, considerable práctica y mucha confianza en tu propia habilidad y coraje. Pocas ramas del mentalismo requieren manipulación, pero el trabajo con papeletas sí precisa una cierta habilidad digital y, como la mayoría de las formas de habilidad manipulativa, necesita un agudo sentido del timing. Para desanimar aún más al mentalista perezoso, he de añadir que sin buenos conocimientos de misdirection, las posibilidades de éxito son muy escasas.

A estás alturas algunos se estarán preguntando ¿Y por qué tomarse la molestia si es tan difícil?. A lo cual respondo: **No te la tomes**, a menos que seas una de esas personas que ama el mentalismo como arte, y que piensa que la más pura de sus formas se da cuando se trabaja prácticamente sin accesorios; utilizando la habilidad y presentación para lograr un milagro con un trocito de papel. Un accesorio grande y complicado puede producir la más extraordinaria de las maravillas con tan sólo pulsar un botón, pero nunca te dará tanta satisfacción personal como aquel pequeño truco en el que cambiaste las papeletas ante las narices de los espectadores.

Créeme: cada hora de trabajo que inviertas en estudiar el manejo de las papeletas, te será recompensada con años de dicha. Ensaya lo suficiente para saber qué eres capaz de hacer con ellas y apuesto diez contra uno a que dejarás de lado las maletas de accesorios y andarás por ahí con una libretita y un lápiz en el bolsillo.

Cuando me preguntan: «¿Cuál crees que es el mejor efecto de mentalismo?», siempre contesto lo mismo: «No he encontrado nada que supere mi estima por el Centro roto. Este juego en

particular con una papeleta nunca me ha defraudado. Lo he usado durante años, en todas partes, prácticamente bajo todo tipo de condiciones y una y otra vez me ha brindado más beneficios que cualquier otro juego, incluso que la suma de otros tres juntos.

Si quieres aprender algo de este libro y no tienes intenciones de leerlo entero, no pierdas más tiempo porque no vas a encontrar nada mejor. Vale el precio de los Trece Escalones.

Para aquellos que siguen aquí, ¡A trabajar! En este Escalón trataremos primero la técnica y luego algunos juegos. Te deseo muchísima suerte y éxito, como lo han tenido Bert Reese, Foster y Morelle con «trozos de papel», que eran su vida.

REGLAS SIMPLES PARA EL MANEJO DE LAS PAPELETAS

- Nunca uses la palabra «papeleta» al dirigirte al público.
- Si tratas la papeleta con indiferencia, así lo hará el público.
- Al cambiar una papeleta, mira al público, no a tus manos.
- Nunca digas lo que vas a hacer, a menos que el efecto lo requiera.
- No tengas prisa: actúa con calma. Es mejor lento y seguro que rápido y torpe.
- Cuando el espectador haya escrito algo, refiérete a «lo que está pensando» y no a «lo que ha escrito».
- Nunca repitas un juego inmediatamente: haz otro distinto como propina.
- Cuando leas falsamente una papeleta, mírala.
- Trabaja arduamente hasta que encuentres un buen juego. Cuando lo tengas, descártalo y busca otro mejor.

VARIANTE DEL CENTRO ROTO
Corinda

Hay muchas versiones del «Centro roto», algunas buenas y otras deplorables. Esta es, más que una variante, una rutina. Es el manejo exacto que utilizo y el resultado de continuas actuaciones. Por ello, muchos de los obstáculos y posibles errores han sido eliminados. Aunque parecerá que hay demasiados pequeños detalles, ninguno es superfluo.

▶ **Efecto.** Se pide al espectador que piense una palabra y la escriba en un papel. El papel se quema y, de las cenizas, el mago lee la palabra pensada.

▶ **Rutina y Técnica**

A. Emplea un trozo de papel no demasiado fino, mayor de cinco y menor de ocho centímetros cuadrados. En caso de emergencia utiliza un sobre usado y rómpelo a mano, procurando que quede lo más cuadrado posible; da igual la exactitud geométrica.

B. Ten a mano un lápiz, preferiblemente de punta fina, o un bolígrafo. No es conveniente usar pluma, pues el papel no podrá doblarse hasta que la tinta se haya secado.

C. También necesitarás un cenicero vacío sobre la mesa, o algún recipiente o plato en el que se pueda quemar el papel.

D. Mantén el bolsillo derecho del pantalón vacío, a excepción de una caja de cerillas o mechero, y lleva la chaqueta abierta, sin abotonar.

Esta preparación debe estar a punto antes de que sugieras que vas a intentar un experimento. Si pasas por alto alguno de los detalles, te sentirás ridículo en algún momento de la rutina.

E. Ofrece llevar a cabo un «experimento». No digas que es un juego o efecto. Di que vas a intentar algo que te mostraron hace años. Explica que es un experimento mental, que a veces funciona si las circunstancias son apropiadas, y que a veces no sale. Aunque el juego siempre sale, el efecto es mayor si se genera cierta incertidumbre al principio.

F. Pide al público que se relaje mientras te preparas. Si lo haces correctamente, estarán esperando que empieces cuando ya hayas acabado.

G. Trata de obtener un lápiz prestado e inmediatamente saca el papel (en adelante «papeleta») y dibuja en su centro un círculo de unos tres centímetros de diámetro. Procura que quede lo más centrado posible sin que parezca que estás teniendo cuidado. Mira el lápiz al recibirlo, pon la papeleta sobre la mesa, y di: *Supongo que escribe.* Entonces, como comprobándolo, dibuja el círculo. Por alguna razón desconocida, la gente se ríe cuando dices «supongo que escribe». Deja que se rían del lápiz y ocúpate del círculo. Si no te prestan un lápiz, usa el tuyo (ver B) y di algo como: *Bien, si la punta no está rota...*

H. Pon el billete delante del sujeto y dale el lápiz. Retírate a unos cinco o diez metros e imparte las instrucciones. Presta atención a estas indicaciones pues es allí donde podrías encontrar problemas.

Haga, por favor, exactamente lo que yo le diga. Primero piense una palabra, cualquier palabra ***del idioma español,*** *y escríbala en el círculo en letra de molde.*

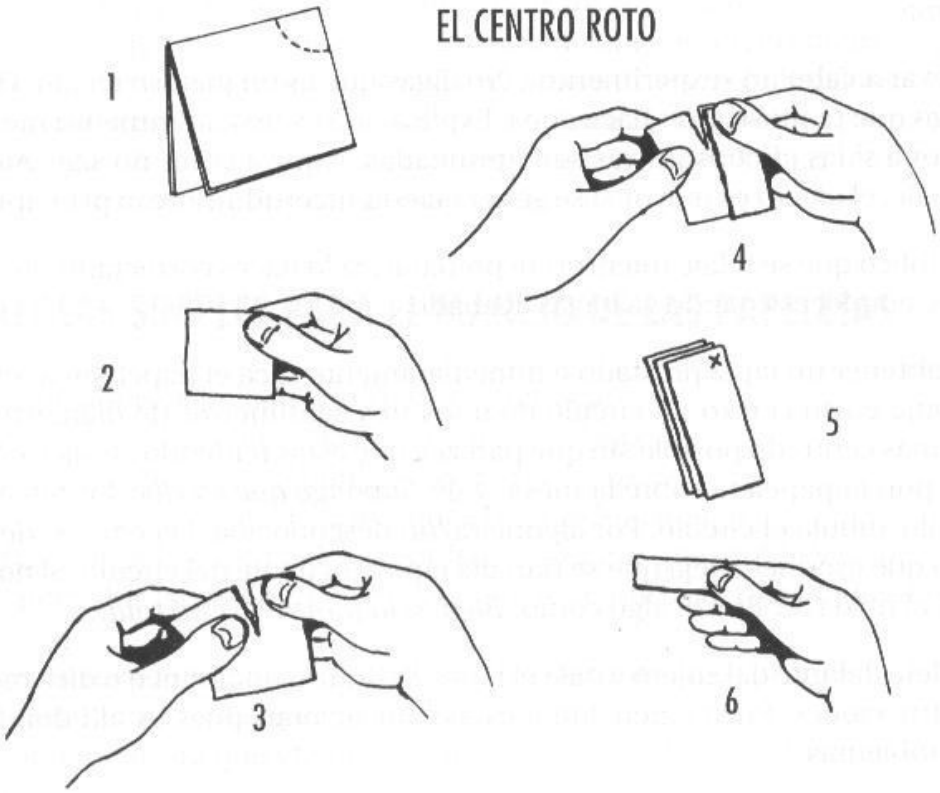
Aunque las instrucciones parecen demasiado específicas, aún no he encontrado a nadie que recuerde lo dicho una vez concluido el juego. Cuando dices «el idioma español», es porque puedes hacer el «Centro roto» noventa y nueve veces sin problemas y la centésima vez te puedes encontrar jeroglíficos en chino o en sánscrito, para los que podrías no estar preparado. También recalcas «en el círculo» porque si escriben al borde del papel necesitarás verdaderos poderes para poder leer las cenizas. Y aclaras «en letra de molde» porque tendrás que leer lo escrito de un vistazo en una fracción de segundo. ¿Has intentado alguna vez leer una prescripción médica en medio segundo?

I. Al final de las instrucciones, añade: *y avíseme cuando lo haya hecho.*

J. El espectador te informa que ya está listo. Aún sin acercarte a la mesa, di: *Bien, doble el papel por la mitad, por favor.* Tras una pausa, continúa: *¿Se ve algo a través del papel?* Sin importar lo que responda, di: *Bueno, para estar seguros, dóblelo otra vez por la mitad, por favor...*

K. Acércate a la mesa, levantando el cenicero en el camino si es necesario, y ponlo en el centro de la mesa. Si el cenicero ya estaba sobre la mesa, desplázalo hacia el centro sin decir ni explicar nada. La intención es sugerir que se va a hacer algo con fuego.

L. En cuanto llegues a la mesa, pide el lápiz de vuelta. Como ves, no hay prisa por obtener la papeleta. De momento te ocupas del cenicero y del lápiz y te muestras indiferente respecto a la papeleta.



M. Mira la papeleta en sus manos y fíjate dónde está la esquina correspondiente al centro. En la figura 1 la línea punteada representa el círculo que está dibujado dentro. Da las gracias al espectador y, al mismo tiempo, extiende la mano derecha para recibir la papeleta entre el índice y el pulgar, tomándola por el centro, es decir por la esquina que no tiene bordes cortados. Empuja la papeleta entre los dedos de modo tal que las yemas del índice y pulgar cubran completamente la esquina en cuestión. La figura 2 muestra la manera de sujetar la papeleta.

N. Procede a romper la papeleta en tiras. Rompe dos tercios tirando hacia abajo con la mano izquierda. Coloca inmediatamente la tira de la esquina central encima de los otros trozos y rompe de nuevo la tira de abajo, dejando así un total de tres tiras, con la esquina central encima, sujeta por la yema del pulgar. Las figuras 3 y 4 muestran la primera y segunda roturas. La figura 5 muestra, en aumento, el conjunto después de ambas roturas, con la esquina del centro marcada por una cruz.

O. Voltea todas las tiras lateralmente, manteniendo oculta la esquina del centro bajo el pulgar. Rompe dos tercios de todo otra vez, como siempre manteniendo encima los trozos de la esquina. Rompe por última vez y amontona los trozos de la misma manera. La figura 6 muestra las tiras sujetas lateralmente, en preparación para comenzar la tercera rotura. En total has roto el papel cuatro veces, formando nueve grupos de trozos, que están todos en un montón, cuyo trozo superior es la esquina del centro.

En general, mantén las manos abiertas durante el proceso de romper y hazlo todo «en las puntas de los dedos». El proceso entero se efectúa en un momento, si sabes lo que estás haciendo, y no tienes que mirar todo el tiempo.

P. Sujeta los trozos en un bloque en las puntas de los dedos (pulgar e índice) derechos. Mantén los otros dedos cerrados y juntos. Orienta el dorso de la mano derecha hacia la cara del espectador (que es la mejor guía posible para determinar los ángulos) y, con la mano izquierda, desplaza el cenicero hacia adelante: *Creo que los podemos quemar por aquí...*

Q. Ahora se ejecuta la única acción difícil de la rutina: «robar» la esquina del centro sin que se note.

Mira al espectador directamente a la cara y dile: *¿Tiene cerillas, por favor? No, no, es igual; yo tengo...* El timing es esencial. Al hacerle la pregunta le distraes y, medio segundo más tarde, continúas con «es igual...» En ese momento, pinza los trozos tirando hacia atrás del trozo superior con la yema del pulgar; toma el resto de los trozos en la mano izquierda, en las puntas de los dedos, e inmediatamente lleva la mano derecha al bolsillo. Sin pausa alguna, deja caer el centro roto al bolsillo, saca la caja de cerillas, y agítala. (ver D).

R. Deja caer las cerillas a la mesa y los trozos de papel al cenicero. Frótate las manos y déjalas ver vacías sin decir nada (ver C).



S. Prende fuego a los trozos con una cerilla y explica: *Como se podrían desplegar al calentarse, quémelos usted y avíseme cuando queden sólo cenizas.* Aléjate y vuélvete de espaldas. Introduce la mano derecha en tu bolsillo derecho del pantalón para hacer lo que se conoce como «el pase del paraguas». Para ello introduce el pulgar entre los pliegos del papel y ábrelo. Sujétalo en los dedos (no hay necesidad de empalmarlo) y sácalo. Tose una y otra vez; al toser la segunda vez, llévate la mano a la boca y, al bajar de nuevo la mano, lee la palabra. Si está al revés, deja caer la mano junto al cuerpo, voltea el papel y repite la operación tosiendo de nuevo.

T. No te atasques al leer la papeleta. Tómate tu tiempo, relájate, espera el momento y sé natural.

U. Una vez leída la palabra, recuérdala. Deja la papeleta en el bolsillo y vuelve a la mesa, diciendo: *¿Ya?* Asegúrate de que los papeles estén casi –si no totalmente– quemados y diles, si es necesario, que los terminen de quemar con otra cerilla. Así la evidencia quedará destruida.

V. Pide al espectador que estruje las cenizas y que te dé una partícula de las mismas, recibiéndola en la mano derecha. Saca otro trozo de papel y el lápiz. Dile al sujeto que apoye las puntas de los dedos sobre la partícula de ceniza, formando un círculo completo entre tú, él y la partícula. Esto, explicas, crea la armonía básica necesaria para establecer las vibraciones psicométricas: o cualquier otra habladuría.

Dile que vas a comenzar el experimento y que todo depende de su capacidad cooperativa. Recuérdale que todo ha ocurrido hasta ahora en condiciones de laboratorio... *Usted eligió una palabra entre miles, la escribió, dobló el papel, lo rompió y lo quemó. Sólo nos valemos de una pequeña partícula de ceniza para establecer contacto.* Al recapitular, obviamente, te ocupas de reconstruir los hechos a tu manera, con lo cual luego jurará que tú nunca has tocado el papel.

W. *Esto le parecerá una tontería pero, por favor, haga lo que le digo. Cierre los ojos e imagine que está entrando en una habitación vacía. Lo único que hay en ella es una pizarra. Diríjase a ella y tome un trozo de tiza de su bolsillo. Ahora escriba su palabra en la pizarra. Hágalo mentalmente. Sólo* ***piense*** *en la palabra y escríbala imaginariamente...* Espera un momento y di: *¿Ya?*

X. No olvides esta última pregunta (¿ya?): es importante. Si no, puedes acabar escribiendo la palabra antes de que él lo haya hecho en su imaginación.
Di: *¿Ya?* ¿La ***misma*** palabra? Esto te protegerá contra algún eventual listillo que pudiera esperar a que tú escribas tu palabra para luego decirte que era otra.

Y. Dile, tras el primer intento, que no está bien: *Otra vez, por favor, con letras más grandes. Con los ojos abiertos esta vez.*
Mírale a los ojos y, sujetando el lápiz en la mano derecha, comienza a escribir las letras de su palabra en tu papel. No mires lo que escribes; resulta más efectivo aparentar que lo haces de manera automática. El verá que tu lápiz se mueve, pero tú le miras a los ojos y el continuará mirándote. Una vez que hayas escrito la palabra, suelta el lápiz y cubre el papel con la mano derecha. Di: *Diga, por favor, en voz alta, esa palabra que ha estado pensando.* En cuanto lo haga, entrégale el papel y di: *y lea esto en voz alta.*

Z. Esa es la rutina completa. Un juego que vale su peso en oro. Todos los detalles están presentes. Sigue los pasos y ensáyalo incesantemente, haciendo con ello justicia a uno de los más grandes efectos mentales que podrás presentar.

VARIANTE DEL CENTRO ROTO
Punx-Mier

Punx ha tenido varias ideas brillantes y éste es sólo un simple pase, pero tan bueno que puede significar toda la diferencia para el mentalista práctico. Se escribe la palabra normalmente y se dobla la papeleta dos veces. El mago la toma y, sin titubeos, le pasa la lengua y se la pega, aún doblada, en la frente. Punx me informa que el pase es original de Mier.

Empiezas tu lectura y comienzas a visualizar letras y finalmente una palabra. Nombras la primera palabra que venga a tu mente, pero añades que la imagen es «muy difusa».

Si el espectador te dice que has acertado, ¡te desmayas! Si no, di: *No, sé que no es. La imagen es muy difusa. No importa, lo intentamos de nuevo, pero esta vez escriba la palabra al revés, por favor, porque a veces, cuando sale bien, me vienen las imágenes invertidas...* Toma la papeleta, rómpela, y tira los trozos, al mismo tiempo efectuando el «Centro roto». El espectador cree que la papeleta está fuera de juego por lo que no prestará atención a tus acciones y comenzará a escribir. Lee el Centro roto y esta vez, cuando haya escrito la palabra de nuevo y doblado el papel, di: *Sujételo, por favor junto a mi frente.* Mientras el espectador tiene el papel en sus manos, tú dices la palabra. La misdirection de esta sutileza es tan exquisita y natural, que engañará incluso a magos que conozcan el «Centro roto». Así de simple es el pase de Punx. En esta variante, como no hay nada que quemar, creo que es conveniente volver a doblar el Centro roto después de leerlo y luego romperlo un par de veces más y echarlo a la mesa junto a los otros trozos. Si el espectador es un profundo pensador, se desilusionará cuando encuentre todos los trozos en el montón de la mesa.

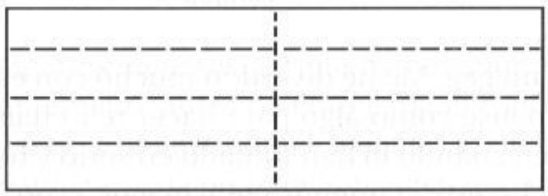
EL CENTRO ROTO A UNA MANO

De vez en cuando, en una actuación de mentalismo con papeletas, será necesario, al tener una papeleta en cada mano, hacer el «Centro roto» con una de ellas. Con ambas papeletas a la vista al mismo tiempo, esto puede suponer un incómodo problema. Pero con esta variante, limpia y convincente, el inconveniente queda resuelto.

En varios efectos con papeletas, se emplea una variante del «Centro roto» en la que se rompe el extremo de una papeleta rectangular. Normalmente la operación requiere dos manos; se sujeta la papeleta con la mano izquierda por un extremo, y se transfiere a la mano derecha, dejando en la izquierda el extremo roto. Este principio se utiliza en UNIVERSAL MIND [La Mente Universal] de Ron Baillie. Esa es la versión a dos manos.

Un día, hablando del tema con Al Koran, él me mostró un manejo que es, para mí, superior al original además de muy útil, pues se ejecuta a una mano, sin mayores complicaciones, y requiere muy poca práctica. Se corta un trozo de papel de unos 5 x 15 cm. Debe ser un papel que se rompa fácilmente sin ser demasiado fino. El papel de calcar, por ejemplo, es ideal.

A. Para evitar que el espectador doble mal el papel, dóblalo tú de antemano, para que pueda guiarse por los pliegues. Dobla el papel por la mitad a lo largo y otra vez por la mitad a lo largo. Dóblalo entonces por la mitad, de modo que los quince centímetros de largo se reduzcan a siete y medio. Al abrir de nuevo el papel tendrás los pliegues indicados por las líneas punteadas en la figura 8.

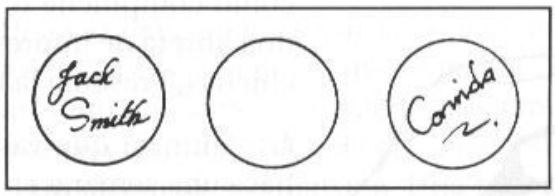


8

LAS LINEAS PUNTEADAS INDICAN LOS PLIEGUES

9

PAPELETA LISTA PARA ENTREGAR AL ESPECTADOR

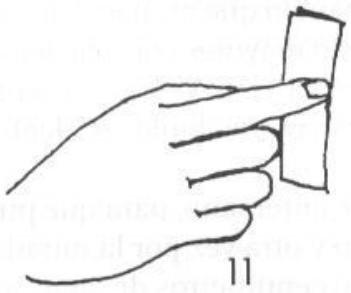


B. El siguiente aspecto esencial es controlar dónde escribe el espectador en una tira larga de papel. Para ello, dibuja tres círculos y, con una explicación adecuada, escribe tu nombre en uno de los círculos de los extremos y el del espectador en el del otro extremo. Deja el círculo central en blanco; es allí donde escribirá la palabra. La figura 9 muestra la papeleta lista para entregar al espectador.



10

C. Pide al espectador que escriba una palabra, número, nombre, etc. en el círculo central, y que doble el papel. Recibe el papel doblado y sujétalo con la mano derecha: la yema del pulgar presiona el centro de la papeleta contra la falange del índice. La porción central se apoya en la falangina del mayor. La papeleta sobresale por encima de la mano. Sujeta firmemente con el pulgar e índice y pinza el borde inferior de la papeleta con el borde del anular. Si ahora flexionas el mayor, anular y meñique, romperás el extremo de la papeleta, llevándola al interior de la mano. Todo ocurre en una sola acción y la parte visible de la papeleta no se mueve. La figura 10 muestra cómo el espectador ve la papeleta sujeta al principio. La figura 11 muestra cómo la ve después de la rotura. La figura 12 muestra la sujeción antes de la rotura desde tu punto de vista, y la 13 muestra lo mismo después de la rotura.



11

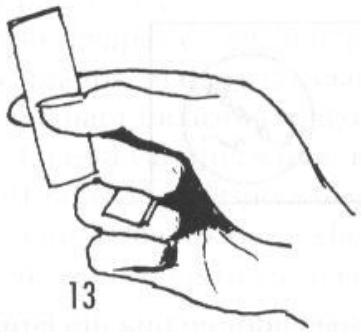
D. La rotura se cubre con la acción de mover las manos hacia un atril o pinza. Es buena idea, por ejemplo, tener una pinza tipo Bulldog, sujetándola abierta, en la mano izquierda. La mano derecha coloca la papeleta en la pinza y hace al mismo tiempo el «Centro roto». Ver la sección que trata sobre colocar papeletas en atriles y clips.



12

VARIANTE AL REVÉS DEL CENTRO ROTO
Corinda

Esto es un gag. Me he divertido mucho con esta idea y, aunque lo pensé como algo para hacer reír cuando lo inventé, de vez en cuando lo han tomado en serio y ha causado sensación. Es estrictamente para magos y no significa nada para el público profano. Consigue la ayuda de un amigo como compinche o, si tienes altos principios morales, usa una libreta de impresión o lee el lápiz. Dile que escriba «salchicha». Presenta la rutina así:



13

A. Anuncia que vas a intentar un nuevo juego que leíste hace una semana en una revista. Pide la ayuda de un espectador y di que prefieres a un mentalista o alguien interesado en la lectura de pensamiento. Tu amigo se ofrece.

B. Toma un trozo de papel y rómpelo con mucho cuidado hasta que quede un cuadrado pequeño. Saca entonces un lápiz y, con mucha dificultad, dibuja un círculo en el medio.

C. Entrega el papel al ayudante y di: *Quiero que piense en cualquier palabra que le guste, que la escriba en el círculo, repito, en el círculo, en letra de molde, y luego doble el papel exactamente por la mitad y otra vez por la mitad, para que quede un cuadrado, que será la cuarta parte de la superficie del cuadrado original.*

Imparte las instrucciones de una manera tan específica y tan obvia que se haga evidente que trabajas con el «Centro roto». Aquellos que saben algo de magia reconocerán lo que estás haciendo, y empezarán a mirarse unos a otros y hablar del viejo truco del «Centro roto».

D. Aléjate y vuélvete de espaldas al espectador asistente. Cuando haya hecho lo dicho, presentas la sorpresa.
Yo pedí la ayuda de un mentalista y usted subió. Con ello supongo que está usted familiarizado con el principio básico del mentalismo. ¿Sí? Muy bien. ¿Entonces sabrá más o menos lo que es el «Centro roto»? Excelente. Hágalo con el papel que tiene en la mano. Para este momento todo estará muy tranquilo y los conocedores estarán algo perplejos por la muestra inesperada de franqueza. La tranquilidad suele ir seguida de risas de aquellos que saben lo que estás haciendo.

E. El asistente hace el «Centro roto», probablemente muy mal, pero lo hace. Entonces dices: *¿Ya? Muy bien. ¿Está seguro de que tiene el trocito que hay que tener? Me comprende ¿no? Fenomenal, entonces entrégueselo al presidente para que lo guarde y déme a mí los otros trozos.* Recibe esos trozos y sujétalos sobre tu cabeza, quizás dando un falso vistazo. Entonces, lenta y melodramáticamente, revelas la palabra que, como sabes, era «salchicha», más o menos así:

F. *Estoy recibiendo una impresión de un objeto viviente. Está vivo, pero está muerto. Parece que ha escrito algo relativo a un animal. Podría ser un perro. ¿Tiene algo que ver con animales? ¡No me diga nada! La palabra tiene que ver con comida. Es morcilla. No, casi...¡salchicha! Puede comprobarlo, por favor, señor presidente...* Nota: (Sé que el parecido entre una morcilla y una salchicha es sólo superficial. El autor.)

CENTRO ROTO: PREPARACIÓN DE LA PAPELETA

A. Plegado. Algunos mentalistas obtienen mejores resultados si la papeleta se dobla y se desdobla de antemano, antes de entregarla al espectador. La teoría es que el espectador, al doblar el papel, se guiará por los pliegues existentes. Siempre funciona. La mayoría de los magos que utilizan esta preparación creen que sirve para evitar tener que dar indicaciones de cómo doblar la papeleta. Si te sientes inclinado a ello, hazlo. En mi rutina de «Centro roto», no lo creo necesario.

B. Pretextos para dibujar el círculo. Una vez más, muchas formas y maneras se han ideado para justificar el dibujar el círculo y ocultar la razón por la que la palabra se debe escribir en el centro. Algunos dicen que es un símbolo místico y añaden otros símbolos alrededor, de modo que el único espacio libre para escribir sea el círculo central. Otros lo llaman «círculo mágico», lo cual es absurdo en un efecto de mentalismo. Una buena excusa que yo solía emplear era decir que el círculo representa un mapa del mundo y pedirles que piensen en algún lugar del mundo y lo escriban. Pero hoy en día no me parecen necesarios tales subterfugios. Basta con incluir las palabras «en el círculo» en las instrucciones. Aún no me he encontrado con un espectador que recuerde los detalles de las instrucciones.
Para variar, si usas mucho el «Centro roto», quizás quieras recurrir a esta idea que se me ocurrió y que resulta muy impresionante. Dibuja un cuadrado en vez de un círculo y diles que representa un espejo. Pídeles que se imaginen que tienen una barra de pintura de labios y que van a escribir una palabra en el espejo. Cuando llegue el momento de revelar la palabra, procediendo del modo habitual, escríbela al revés y explica que has recibido una imagen invertida. Un buen detalle para la presentación y un pretexto para el cuadrado.

CENTRO ROTO: LECTURA DE LA PAPELETA

La razón por la que el «Centro roto» no se usa tanto como cabría imaginarse es que la mayoría de los magos no encuentran una manera cómoda de dar el vistazo a la hora de leer la palabra o número. Habiendo investigado bastante las posibilidades de este juego, he descubierto que en las páginas de la literatura mágica se sugieren docenas de métodos.

«Mira hacia la papeleta al encender un cigarrillo, mírala en el regazo, bajo una libreta, etc.» Créeme: si empleas el procedimiento que propongo en mi rutina, no tendrás que recurrir a tales alternativas. Espera, ábrela y mírala. A veces uno trata de ser demasiado ingenioso. Puedo darte un ejemplo de estupidez aplicada, conseguida en un esfuerzo por ser más listo de lo necesario.

Un amigo, buen amigo pero tonto igual, estaba conmigo e hizo el «Centro roto» a otra persona, que era la única otra persona presente además de mí. Cuando llegó el momento de efectuar el robo, tomó el trozo de papel del cenicero con la punta de la cerilla (otra diabólica variante). Entonces, ya muy nervioso, se sometió a mayor tortura al manipular el trozo central hasta colocarlo sobre la segunda hoja de su libreta. Escribió en la primera hoja, la arrancó y vio la palabra. Por las acciones subsiguientes supuse que el papel estaba, no sólo con la palabra boca abajo sino también volteada con lo escrito hacia abajo. Entonces se enteró de la palabra, le dijo al espectador que cerrase los ojos y se concentrase mientras él la revelaba, letra por letra.

Siguió los pasos de una rutina que está publicada y la verdad es que está fatal, porque si el espectador va a cerrar los ojos, ése sería el momento de leer la papeleta. Con una sola persona no puede fallar. No asesines al mentalismo. Simplemente hazlo.

CAMBIO DE PAPELETAS A MANOS VACÍAS

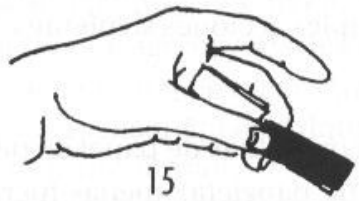


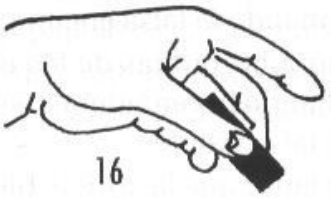
14 PAPELETA EN EL EMPALME DE LOS DEDOS

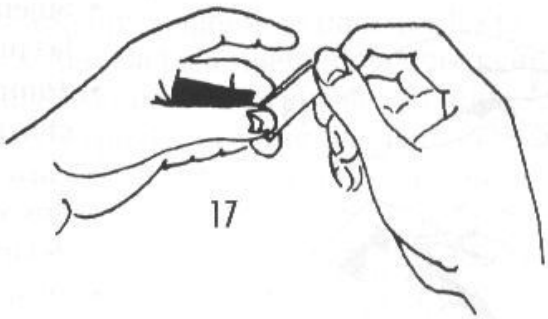
En los siguientes párrafos sobre técnica analizaremos varios métodos para cambiar una papeleta por otra. Se ofrecen varios métodos pues uno puede ser adecuado para una persona y quizás no se adapte a otra. Sin embargo, sería un error de tu parte aprendértelos todos. Examínalos y pruébalos hasta que encuentres uno que te vaya bien. Quédate con ese y ensáyalo hasta la perfección. No puedes usar dos métodos al mismo tiempo; como ambos consiguen el mismo objetivo, aprender más de uno es una pérdida de tiempo.

El cambio básico de papeletas que sugiere Theodore Annemann en PRACTICAL MENTAL EFFECTS requiere aprender primero a empalmar una papeleta falsa en los dedos. Tanto el tamaño de la papeleta como la manera de doblarla son fundamentales. El tamaño debe ser de unos 6 x 9 cm. y se dobla una vez a lo largo y dos veces en el otro sentido. El resultado es una pequeña hoja de papel doblada que se puede empalmar en los dedos como muestra la figura.

Las papeletas falsas y las verdaderas se doblan de la misma manera. El siguiente paso es aprender a cambiar una papeleta empalmada por otra. Las figuras 15, 16 y 17 muestran la mecánica del cambio, con la papeleta de verdad en negro, que se cambiará por la falsa (blanca) que estaba empalmada al principio.


15


16


17

La papeleta falsa se lleva empalmada en la mano izquierda, sobre la falange y falangina del mayor. El dedo mayor, ligeramente flexionado, la mantiene en su sitio. La mano está a la altura de la cintura, con la palma hacia el cuerpo, al efectuar el cambio.

Ten la papeleta falsa en el empalme de los dedos. Con la misma mano, toma la verdadera en las puntas de los dedos y arrástrala con la yema del pulgar hacia atrás lo más posible, superponiéndola a la falsa. Empuja la falsa, sacándola a la vista, y deja la verdadera oculta.

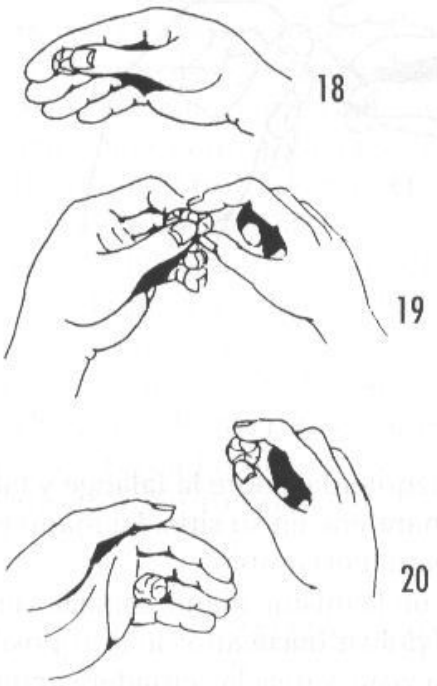
Para efectuar el cambio fluidamente y sin tropiezos, es necesario ensayar un buen rato. Sobre todo el punto clave de arrastrar la papeleta hacia atrás a la posición del empalme de los dedos, y sacar la otra a la vista empujándola. Empieza con una sola papeleta, aprendiendo a controlarla con la mano derecha o con la izquierda, y luego añade la segunda. Para experimentar, es mejor usar papel satinado pues su superficie permite arrastrar una papeleta por encima de la otra con facilidad. Luego, una vez dominada la técnica, podrás hacerlo con cualquier papel.

Al efectuar el cambio básico, conviene mantener las manos en movimiento y no mirar. Para desviar la atención basta que sepas que si miras a una persona y le haces una pregunta, los espectadores te mirarán a ti, lo cual es suficiente. Al Baker, al usar su propio cambio de papeletas, siempre preguntaba: *¿Lo escribió en inglés?* en el momento en que hacía el cambio.

CAMBIO DE PAPELETAS A MANOS VACÍAS
Corinda

He tenido mucho éxito con este método y creo que es el más fácil de aprender. Las papeletas que se usan son de unos 8 x 8 cm. No se doblan sino que se enrollan, formando una bolita compacta. Con ello el manejo será diez veces más sencillo. La bolita, de poco más de un centímetro de diámetro, te da la excusa para tomar algo y se puede mantener tanto en el empalme clásico como en el de los dedos.

Como las bolas de esponja que se utilizan en magia u otros pequeños objetos que se emplean en el juego de los cubiletes, hay muchos pases posibles, algunos adaptables al mentalismo. Procura evitar movimientos que puedan sugerir el uso de un pase. Para cambiar dos bolitas de papel (de aspecto similar) se efectúan las simples acciones siguientes:



- Ensaya con bolitas de papel de periódico.
- Sujeta una papeleta, apenas fuera de vista, en las puntas de los dedos derechos (figura 18).
- Toma la papeleta de verdad con la mano derecha, presionando la falsa encima.
- Pasa ambas a las puntas de los dedos izquierdos, empujando la verdadera fuera de la vista y dejando la falsa visible.
- Di al espectador que la apriete bien, apretando la papeleta falsa para ilustrar tus palabras (figura 19) y, bajo la cobertura de esa acción, deja caer la de verdad a la palma, dejando sólo una en las puntas de los dedos.
- Toma la bolita de la mano izquierda (la falsa) y entrégala al espectador. La figura 20 muestra la situación justo antes de devolver la bolita falsa en lugar de la verdadera.

Aquellos que estén familiarizados con la rutina del Cigarrillo roto y recompuesto de Slydini (publicada en STARS OF MAGIC) reconocerán las acciones iniciales.

CAMBIO DE PAPELETAS LANZANDO AL REGAZO

Al nombrar a Slydini viene inmediatamente a la mente el regazo. Hay varias buenas posibilidades para el trabajo con papeletas en las que se recurre al regazo, no sólo para cambiarlas sino también para leerlas. Como gran parte del trabajo con papeletas tiene lugar en la mesa, encontrarás ocasiones para aplicar estas ideas.

Por dos razones no podemos ocuparnos aquí de la técnica de lanzar al regazo: No dispongo del espacio ni de los conocimientos. Pero podemos cubrir el cambio de papeletas lanzando al regazo que empleo personalmente.

Asegúrate de que tu regazo esté fuera de la vista de los espectadores. Lo ideal es que los espectadores estén de frente. Ten una papeleta falsa en las puntas de los dedos derechos y la(s) otra(s) junto al borde de la mesa más cercano a ti. Efectúa una ligera acción de barrer con la mano derecha sobre la mesa y hacia las papeletas, aparentando levantar una. En realidad barres una al regazo y levantas la mano inmediatamente, mostrando la que tenías allí desde el principio.

CAMBIO DE PAPELETA: MÉTODO DEL CLIP MAGNÉTICO

Las papeletas son de unos 7 x 10 cm. y están dobladas dos veces y pinzadas con un clip. Se echan en una taza, se agitan y se vuelcan a la mesa. Con ello se cambian todas o parte de ellas.

Al fondo de la taza, pega (con Araldite o Evostik) un imán potente. Compra varios clips metálicos que sean magnéticos. Adquiere otros de bronce lacado en níquel, que no sean magnéticos. Coloca estos últimos en las papeletas que quieres que sean las falsas y tenlas desde el principio en la taza. Entrega al espectador los clips magnéticos para que los ponga en sus papeletas. Deja caer esas papeletas en la taza. Agita la taza sujetándola por encima del nivel de los ojos, claro está, de modo que nadie pueda ver dentro, y voltéala, echando sus contenidos a la mesa. Las papeletas con clip magnético se quedarán adheridas al imán dentro de la taza.

Este tipo de cambio resulta práctico para tests de Vivos y Muertos, en los que se suele emplear una cierta cantidad de papeletas.

CAMBIO DE PAPELETAS: TIRAJE
Corinda

Te gusten las papeletas o no, intentes algo de lo visto en este Escalón o no, por favor haz una cosa por mí: prueba este cambio. Aunque no te parezca apropiado usarlo (lo dudo) te aseguro que te divertirá. Podrás dejarte llevar por los muchos pases y aplicaciones de este simple recurso. Podrá entretener o no al público, pero a ti te divertirá seguro.

El accesorio es nuestro viejo amigo, un elástico que sirve de tiraje. Adquiere una cinta elástica de unos sesenta centímetros de longitud. (Ajusta la longitud según tu experiencia). Engancha un imperdible pequeño a uno de los extremos y un clip al otro. El accesorio está construido. Fija el imperdible al interior de la manga derecha de tu chaqueta, justo bajo la axila. Pasa el otro extremo por la manga de modo que el clip quede colgando unos ocho o diez centímetros por el borde de la manga. Cuando vayas a usar el tiraje, lleva siempre la manga de la camisa enrollada hasta más arriba del codo, para facilitar el recorrido.

Este tiraje está ideado para cambiar papeletas. Su aplicación es limitada en cierto modo, pues la papeleta que queda en el clip no es recuperable sin una pequeña maniobra que ocupa más o menos un segundo con las manos detrás de la espalda. Pero hay muchos juegos en los que no hace falta leer inmediatamente la papeleta robada, para los cuales es ideal.

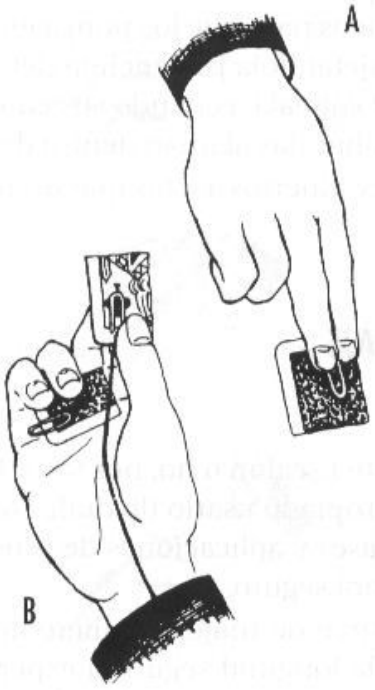
Tendrás que ensayar mucho con este accesorio (unas cuantas horas) hasta adquirir la destreza necesaria para usarlo en público. El manejo es parecido para todos los pases.

Primero aprende a hacerte con el clip, bajando ambos brazos detrás de la espalda y, con la mano izquierda, tirando del clip hasta las puntas de los dedos derechos, y tomándolo entre el pulgar, índice y mayor.

Lo siguiente es aprender a sujetar el clip sin que se vea el elástico. Si mantienes el dorso de la mano derecha hacia el público, estarás bastante seguro. Veamos varios pases.

Número Uno: es el que llamo el lanzamiento. Es quizás el más divertido y asombroso de todos. Sujeta la papeleta falsa lateralmente, ya doblada a un tamaño de 2,5 x 3 cm., en la mano derecha. El dibujo muestra la manera de hacerlo. Toma la papeleta del espectador y ponla en el clip del tiraje. Desplaza la mano derecha hacia arriba en un pequeño semicírculo y muestra la papeleta una vez más en el clip como indica la figura. Ahora viene el momento de sol-

tar y cambiar y es preciso sincronizar bien las acciones. Mueve la mano en un pequeño círculo en sentido contrario a las agujas del reloj. Al llegar al punto más bajo del círculo, la papeleta estará orientada hacia el suelo y el dorso de la mano hacia el espectador. Alza la mano en línea recta hacia el espectador y al mismo tiempo suelta el clip. En ese instante abre la mano y deja que la papeleta falsa se desplace hacia el espectador.



La acción de la mano es como la de un lanzamiento ordinario, y no hay ninguna pausa cuando la mano empieza a desplazarse hacia arriba ni en ningún otro momento. La papeleta falsa, por supuesto, tendrá un clip igual al del tiraje. Si se hace bien, es totalmente indetectable. Desafío a quien diga lo contrario. Cualquier eventual ruido del tiraje se cubre con una tos oportunamente colocada.

Número Dos: El cambio del golpe en la mesa. Se adopta más o menos el mismo manejo que en el primer método, sólo que la papeleta se coloca dando una palmada en la mesa en vez de lanzándola.

Número Tres: En la mano del espectador. Sí, en sus propias manos. Pídele que extienda la mano, sin explicar para qué. Muestra la papeleta y colócala en su mano, diciéndole que la sujete firmemente.

Número Cuatro: El pase de mano a mano. Aparenta transferir la papeleta de la mano derecha a la izquierda, cambiándola en ese momento. Los pases son tan simples que ahorraremos espacio obviando detalles.

Número Cinco: Dentro del vaso. Este pase es bonito pero, una vez más, requiere buen timing. Se enseña la papeleta y se deja caer en un vaso, soltándolo en el momento en que la mano cubre el borde del vaso. Resulta mejor con un vaso largo de cerveza, que permite al público ver la papeleta abandonar tu mano y caer al fondo.

Número Seis: Poniéndola en el atril. Este pase es también muy bueno, quizás el mejor del lote, pues tienes un buen pretexto para el clip. Tienes un atril para exhibir las papeletas, tal como está descrito en este libro. El cambio se efectúa al poner la papeleta en el atril. Un consejo final: Al principio, haz las papeletas de un material bastante grueso, para ensayar. Ello facilita el manejo.

La papeleta se recupera del clip después del cambio por el mismo sistema empleado para tomar el clip al principio. Ambas manos detrás de la espalda o, si tienes un pretexto para volverte de espaldas al público, puedes hacerlo con las manos delante. En el Décimo Escalón veremos otros usos de este tiraje.

CAMBIO DE PAPELETAS CON LA CAJA DE CERILLAS

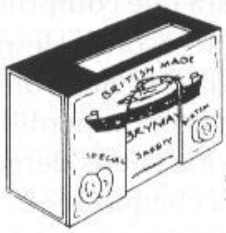
Will Dexter

Quizás no sea siempre lógico quemar una papeleta pero, lógico o no, es muy conveniente. No existe mejor manera de destruir la evidencia de tus pecados. En muchos efectos se escribe algo

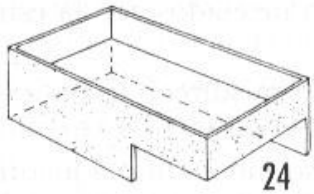
y el papel se dobla y se quema. De las cenizas... lees la palabra. Para quemar algo se necesitan cerillas, y este método es posible gracias a una caja de cerillas trucada que cambia las papeletas al sacar una cerilla y encenderla. Acciones naturales y un accesorio libre de sospechas.



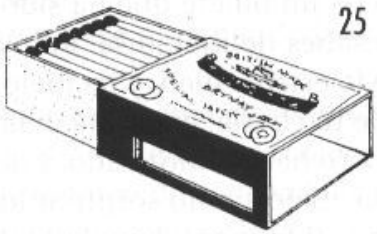
22



23



24



25



26

Vista desde abajo

Tanto la gaveta como la caja están trucadas. Las figuras muestran cómo. La papeleta falsa va bajo la caja en un corte dispuesto con un clip. Tiene una sección cortada para que los dedos puedan sacar la papeleta luego. La misma parte de la caja tiene una abertura lo bastante grande para permitir la entrada de la papeleta al abrir la gaveta. El interior de la caja se forra con tela negra o se pinta de negro.

La figura 22 es una vista lateral de la caja, donde se ve la ranura para la papeleta. El otro lado está intacto.

La figura 23 muestra la caja por debajo. Añadiendo un trozo de otra caja, se construye un cargador para la papeleta y vemos la parte cortada por la cual se saca la papeleta fácilmente.

La figura 24 muestra la construcción del cajón mismo, en una vista lateral. Verás que hay un espacio para permitir la entrada de la papeleta en la caja. En realidad, la caja tiene un falso fondo hecho de un pequeño trozo de madera que se pega en la gaveta, de modo que las cerillas vayan encima y la papeleta debajo.

La figura 25 muestra la gaveta dentro de la caja, abierta y lista para sacar una cerilla. La papeleta real se desliza por la ranura del lado izquierdo de la caja, lo cual sólo se puede hacer cuando la gaveta esté abierta. Al cerrarla, la mano derecha extrae la papeleta falsa de debajo de la caja (extrayéndola del cargador) y quema dicha papeleta. Parecerá que simplemente has dejado caer la caja de cerillas con la papeleta a la mano izquierda, sacado una cerilla, y luego extraído la papeleta de debajo de la caja para quemarla. No hay nada que ver al dejar la caja a un lado. La papeleta real está ahora dentro y la puedes hacer caer a tu mano cuando quieras leerla. La figura 26 muestra la mano derecha sacando la papeleta falsa.

CAMBIO DE PAPELETAS ESTRELLA
Eric Mason

Este método es útil para aquellos efectos que requieren manejar pocas papeletas. Está más o menos limitado a dos. Un buen ejemplo de su uso sería el juego en el que el espectador saca un billete, lo estruja y te lo lanza; sin desplegarlo, lo sujetas junto a tu frente, dices el número del billete, y lo devuelves para que comprueben tu acierto.

Adquiere uno de esos accesorios de plástico para colgar toallas que tienen como una trampilla en forma de estrella. Pégalo sobre un pequeño cuadrado de cartón que puede estar fijado al forro de tu chaqueta con imperdibles, en una posición tal que cuando el brazo derecho cuelgue naturalmente, los dedos derechos queden nivelados con la estrella. El lugar es justo detrás del bolsillo de la chaqueta.

Eric Mason propone dejar caer algún objeto como misdirection para efectuar el cambio. Aunque dejar caer y recoger objetos es de apariencia torpe, no se puede cuestionar que es una forma muy fuerte de misdirection. En este caso me inclino a justificar los medios, tras haberlo visto y probado. Tú mismo debes decidir si lo puedes utilizar o si prefieres buscarte otro sistema. Pero te costará mucho trabajo encontrar otro pase que sea al mismo tiempo natural y engañoso. Ten en la mano derecha un billete que ha sido estrujado para formar una bolita. El número de ese billete ya lo sabes de memoria. Pide al sujeto que te preste un billete de la misma denominación y que lo estruje bien, y recíbelo en la mano derecha. En algún momento en las primeras frases de tu charla, aparenta dejar caer su billete al suelo. En realidad dejas caer el billete cuyo número has memorizado, y ocultas el otro en la mano derecha. Al dejar caer el billete mira hacia abajo, como sorprendido, e inmediatamente inclínate hacia adelante y recoge el billete con la mano izquierda, la cual se cruza por delante del cuerpo. Al recoger el billete, la mano derecha cuelga naturalmente a un lado y, en ese momento, clava el billete prestado en la estrella. Cuando vuelvas a tu posición normal, cuestión de unos tres segundos, tendrás un billete en la mano izquierda, el número en la cabeza, y la mano derecha vacía. Estás listo para empezar.

Supongo que es evidente que no anuncias lo que vas a hacer con el billete prestado. El espectador no debe ver su billete pues el que recibirá de vuelta no será el mismo que prestó. Si aceleras los acontecimientos iniciales no tendrás ningún problema.

CAMBIO DE PAPELETAS ECLIPSE
John Henley

Analicemos primero el efecto tal como lo ve el público, pero sin adornos de ningún tipo. Un espectador examina un trozo de papel de unos 13 x 6 cm., lo dobla dos veces y lo sujeta con una pinza tipo Bulldog. Entonces firma la papeleta y la deja caer, con su pinza, dentro de un vaso. Cuando vuelve a examinar el papel, el espectador encuentra en él el nombre de una carta elegida, color, nombre o figura geométrica, a gusto del mentalista.

Observa los siguientes detalles: a) el mentalista no toca el papel, excepto al darlo a examinar al principio; b) el papel que el espectador firma es el mismo en el que aparece la escritura; c) el espectador saca la papeleta del vaso y la abre él mismo.

El cambio debe su nombre al accesorio que se emplea. Se necesitan dos imanes tipo eclipse [N. del T.: Se trata, probablemente, de un tipo de imán conocido en Inglaterra. En rea-

lidad sirve cualquier imán con el tamaño y la potencia adecuados], dos trozos de papel de 13 x 6 cm., dos pinzas tipo Bulldog, un lápiz corto y un vaso de cristal.

Para claridad explicativa, supongamos que se usan cartas E.S.P. y que el espectador va a elegir el triángulo. Comienza por vaciar el bolsillo trasero del pantalón y poner en él un imán en cada una de las esquinas. Es conveniente colocar una caja de cerillas en medio para evitar que los imanes se adhieran entre sí. Lleva el lápiz en el mismo bolsillo.

Toma uno de los trozos de papel, que por cierto debe ser más bien grueso, y dibuja algo, con líneas ligeras, en la zona central. Dobla el papel en cuatro y asegura los cuatro bordes finos con una de las pinzas. Quítate la chaqueta y deja que la pinza se adhiera al imán de la izquierda a través de la tela. Ya estás preparado para comenzar. El vaso está en una mesa cercana.

Habiendo elegido un espectador adecuado, entrégale el otro papel para que lo examine, lo doble dos veces y lo sujete con la pinza. Indica en ese momento el punto en el que quieres que coloque la pinza, pues debe quedar igual que en el duplicado. Ensaya las acciones siguientes hasta que te resulten naturales:

- Recibe el billete del espectador, tomándolo por la pinza con la mano izquierda, que se mantiene a la altura de la cintura, y toca el bolsillo derecho con la mano derecha como buscando el lápiz.
- Saca la mano y pasa el papel de la mano izquierda a la derecha, otra vez sujetándolo por la pinza.
- Es ahora cuando se efectúa el cambio. La mano izquierda toca el bolsillo izquierdo como buscando el lápiz y la derecha se coloca tras la espalda y, al pasar por el bolsillo trasero, deja el clip pegado al imán de la derecha y toma la otra pinza, que está adherida al otro imán.
- La mano izquierda se retira y la derecha vuelve delante del cuerpo y pasa el papel de mano a mano como antes. Entonces la mano derecha va otra vez a la espalda, saca la otra pinza, la guarda en el bolsillo trasero, y extrae el lápiz. Esta manera de disponer de la papeleta fue sugerida por Slydini y, como ves, quedas «limpio».

Entrega el lápiz al espectador y, cuando haya escrito sus iniciales en el papel, dile que lo ponga dentro del vaso. Luego elegirá un símbolo y es asunto tuyo comunicarle que tiene poderes para transmitir el símbolo pensado al vaso. El tema de la charla depende en realidad de cada uno, por lo que no lo trataremos aquí. Tras acumular una cierta tensión, aunque sin pasarte, deja que el espectador saque la pinza con el papel del vaso. No toques tú el papel para nada, pues una vez concluido el efecto, recordará, al especular, que él lo puso en el vaso y él mismo lo sacó.

Aunque las acciones ocupan muchas líneas de texto, la ejecución dura menos de medio minuto y, como hemos dicho, este es sólo el manejo básico, sin adornos ni elaboraciones. El símbolo, carta o color es, claro está, forzado y el espectador debe tener la impresión de que la pinza se emplea sólo para evitar tocar el papel. Se usa un lápiz corto porque es más natural tener dificultad para encontrarlo que si fuera largo. El trazo del dibujo en la papeleta duplicada es ligero porque se ve un poco al doblar el papel, incluso si este es grueso. Trabajar sin chaqueta sirve para convencer al ayudante de que no se podría hacer un cambio sin que él lo notara aunque, por supuesto, no dices nada al respecto. En todo caso, el cambio es más difícil con la chaqueta puesta pues la tela obstruye la fluidez del pase y también podría desenganchar el papel antes del cambio.

Recuerda que la confusión al buscar el lápiz debe ser natural y sin prisas. En lo que respecta al espectador, el juego no comienza hasta el instante en el que él pone el papel en el vaso, momento en el que todo el manejo secreto ya habrá concluido.

Nota de Corinda: Este cambio en particular tiene la desventaja de la aparición mágica de la escritura en un papel blanco. Para el mentalismo podría cuestionarse si eso es conveniente o no. Pero para aquellos en busca de experimentos adecuados para demostraciones de habilidad mediumística, este cambio no tiene comparación. También se puede utilizar para tests de «Vivos y muertos», donde el nombre de la persona muerta parece haber sido escrito por los espíritus. En esos casos, es uno de los mejores métodos.

SUMARIO DE CAMBIOS DE PAPELETAS

En algún momento hay que parar. Podría continuar y darte otra docena de métodos y al final estarías tan confundido que no sabrías cuál escoger. Con lo que hemos visto, ya tienes una buena selección de métodos que requieren habilidad y de otros que funcionan automáticamente.

Como he dicho antes, no es esencial saber técnicas diferentes, pero sí lo es entender y aplicar los principios básicos del cambio de papeletas, sea cual sea el método que utilices. Repasemos esos principios brevemente:

- Aprende a hacer tu cambio de papeletas con los ojos cerrados, para no tener que mirar a las manos.
- Mantén un ritmo regular, ni lento ni rápido. Una acción rápida que altere de repente el ritmo de la actuación es la manera más directa de decirle al público que estás haciendo algo. Quizás no sepan qué es, pero sabrán que algo ha pasado. Es mejor lento que rápido.
- Estudia la parte de este libro que trata del marcaje de papeletas, para que puedas reconocer fácilmente la papeleta falsa. Si no, algún día tendrás problemas.
- Espera el momento apropiado para el cambio. Muchos cambios torpes están causados por un mal timing. Cuando te entregan una papeleta, esperarán que hagas algo con ella. Si no, ¿para qué la has pedido? Entonces no hagas nada. Tómala y muéstrala mientras hablas. Deja que esperen hasta que ya no sepan lo que va a pasar, y entonces cambia. No te impacientes por tratar de hacer el cambio en cuanto la papeleta llegue a tus manos.
- Nunca olvides que la misdirection te puede ayudar más que ninguna otra cosa. La fe mueve montañas, y la misdirection las vuelve a poner en su sitio. Y en ninguno de los casos se ve cómo. Apréndete seis preguntas básicas como *¿Le importa si uso este cenicero?* o *¿Puede mirar, por favor, lo que tiene en el bolsillo derecho y sacarlo?* Estas preguntas sirven para provocar que el espectador baje la guardia y hacer el cambio. No esperes hasta que tengas al público delante. Apréndetelas antes, pues no siempre vienen a la mente cuando hay otras cosas en las que pensar.
- Confía en tí mismo. No te preocupes. No se puede hacer mentalismo sin confianza. Recuerda que el público siempre está en desventaja, pues ignora lo que vas a hacer mientras que tú, ¡espero que sí lo sepas! Un fallo ocasional hará que todo parezca más legítimo que si todo sale perfecto. Te puedes permitir un error: es buena publicidad.
- La mejor manera de saber cambiar papeletas es trabajar con ellas hasta que hayas cometido todos los errores posibles. Con eso aprenderás más que con cincuenta libros, y te acordarás de lo que importa.

MARCAJE DE PAPELETAS

Esto es esencial. Léelo y recuérdalo. Cuando vayas a usar más de una papeleta, adquiere el hábito de marcar la falsa. Supongamos que estás haciendo un juego con tres papeletas; un efecto de preguntas y respuestas. En la mesa están las tres papeletas dobladas, listas para ser leídas. Entonces procedes, por ejemplo, con el sistema de «uno por delante». Esto supone cambiar una de las papeletas verdaderas por una falsa, por lo que en la mesa quedarán dos preguntas y una papeleta en blanco. Continúas con la rutina, añadiendo secretamente la papeleta robada y aplicando esa pregunta a una de las otras, del modo normal en la técnica de «uno por delante». Pero tienes que saber cuál de las que están sobre la mesa es la que está en blanco. Si te confundes en cualquier momento, podrías tomarla por error y tener que parar la actuación abruptamente por no poder leer la pregunta siguiente. No confíes en la suerte. Juega siempre seguro y marca la papeleta falsa para no fallar al dejarla como la última papeleta sobre la mesa.

Para marcar una papeleta para el sistema de «uno por delante», la doblo o la enrollo del modo habitual y le imparto una torcedura, formando una cola que, aunque pequeña y discreta, se mantendrá allí, independientemente del trato que se le dé, y siempre se verá, si sabes dónde mirar. Más aún, si está bien hecha, se puede identificar por el tacto, lo cual ocasionalmente puede ser útil.

Otros métodos son las hendiduras con la uña o doblar la papeleta de una manera especial que sólo tú conoces. Estos procedimientos están bien, siempre que las papeletas no se vayan a manosear demasiado y pudieran marcarse accidentalmente de manera similar.

Cualquier método que decidas usar debe ser lo bastante bueno para no levantar sospechas y te debe permitir, con un vistazo, distinguir la papeleta marcada de entre otras diez.

ATRILES PARA PAPELETAS



Un atril diseñado para sujetar y exhibir una papeleta puede servir para más fines de lo que puede parecer. Para empezar, ayuda con la presentación pero, detrás del escenario, te da la ocasión de hacer algo con la papeleta. Y una oportunidad de hacer algo es una ocasión para cambiar. Ya sea al tomar la papeleta del atril o al ponerla en él, tendrás movimientos y coberturas plenamente justificados.

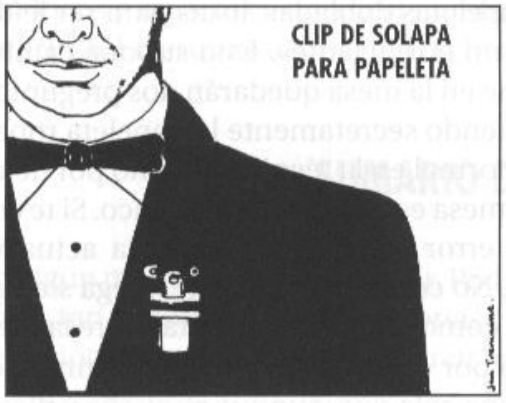
El atril debe tener dos o tres cualidades esenciales. Debe ser simple y no parecerse en nada a un artículo de magia. El mejor tipo es fácil de hacer y reúne todos los requisitos:

Toma una aguja de tejer de calibre catorce y quítale el botón del extremo. Dobla la punta para formar un gancho como se ve en la figura. Obtén un bloque de madera para que sirva de base y taladra un agujero en él, ligeramente más pequeño que el diámetro de la aguja, justo en el centro. Encaja la aguja en el agujero. Tu atril está terminado.

Para usarlo, dobla una papeleta y ponle un clip, y cuelga este último del atril. Queda bien. ¡Es bueno! Podrás llevarlo en el bolsillo. Para desmontarlo, saca la aguja y así, en dos partes, será más fácil de transportar.

Nota: A aquellos que estén familiarizados con el cambio de Ostin con una pinza Bulldog, este atril les parecerá más que útil.

Otra forma de mantener una papeleta a la vista, y que también ofrece amplio margen para acciones secretas es tener una pinza tipo Bulldog pequeña enganchada a un imperdible.



El clip puede estar fijado a la solapa de tu chaqueta, donde la papeleta estará a la vista de todos sin necesidad de que esté en tus manos. También puedes fijar el clip a la solapa del espectador, cuando no te fies de dejar la papeleta en sus manos.

LA BOLA DE CRISTAL

De los variados medios que se han inventado para leer secretamente una papeleta, este es uno de los mejores. Una buena bola de cristal aumenta el tamaño de la escritura, y eso ayuda. Parece un objeto natural en las manos en este tipo de trabajo y con simplemente tener una papeleta abierta en la mano y colocar la bola encima, se puede leer todo. De vez en cuando encontrarás que, manejando la bola de cristal con cuidado, puedes dejar que el sujeto mire y descubra él mismo la respuesta a su pregunta.

El uso de barajas miniatura para el último principio mencionado ofrece un amplio espectro de efectos en los que el espectador «lee» el nombre de su carta en tu bola de cristal.

Referencias a la técnica de Papeletas en otros Escalones

Cuarto Escalón: Cuchillo cargador y lápiz cargador
Clasificador de papeletas y de papelillos

Undécimo Escalón: Pregunta y respuesta con papeletas

JUEGOS

EL RELICARIO DE CRISTAL
Dr. Jaks (Nueva York)

El Dr. Stanley Jaks no necesita presentación, pues está consagrado como un mentalista de primera línea. Este es uno de sus efectos preferidos de magia de cerca y está descrito para este Escalón por el Dr. Jaks con sus propias palabras.

Se muestra un relicario de cristal y se deja sobre la mesa. Es una de esas cajitas que se abren como un reloj de bolsillo y que se cuelgan de una cadena. Debe ser un atractivo adorno y también es necesario que se pueda abrir para poner un papel dentro. Se suelen emplear para llevar una foto pequeña por lo que no será complicado encontrar uno.

Luego arrancas una hoja de una libreta. La hoja está preparada para el juego, con unas suaves líneas de lápiz. El tamaño de la libreta debe ser de 13 x 7 cm. La hoja superior tiene cinco líneas hechas con regla a lo ancho por un lado, y dos a lo largo por el otro lado (figura 29).



Habiendo arrancado la hoja superior, toma unas tijeras y corta por las cinco líneas cortas para obtener seis tiras de papel. En el dorso de cada una habrá dos líneas en el otro sentido. Entrega las tiras a seis personas y pide a cada una de ellas que escriba el nombre de un amigo o amiga en su papel. Es importante recalcar que el nombre ha de escribirse a través de las líneas, cubriendo toda la extensión del papel. Comenta que luego explicarás por qué.

Coloca las tijeras sobre la mesa y vuelve la cabeza mientras escriben. Aún sin mirar, dile a cada espectador que levante las tijeras y que, tras escribir el nombre, corte por las líneas, dividiendo así el papel en tres partes. Una vez hecho esto, habrán de voltear todos los trozos de papel cara abajo y mézclalos en un montón sobre la mesa.

Vuélvete otra vez hacia los espectadores, recoge el relicario, y comienza a hablar sobre los poderes de un péndulo. La charla gira en torno a las mismas líneas que el clásico juego del detector de sexo, y se usa el relicario para demostrar que el péndulo gira en círculos para indicar masculino y en líneas rectas para indicar femenino (figura 30).

Sujetando la cadena de modo que la cajita se balancee a unos cinco centímetros de los dieciocho trozos de papel, continúa moviéndola hasta que de pronto parece haber una reacción. La cajita empieza a balancearse en líneas rectas sobre un trozo de papel.



30

Toma triunfalmente ese trozo y dóblalo sin mirar lo que hay escrito debajo. Guarda el trozo en el relicario y explica que va a servir de localizador.

Una vez más, sujeta el relicario sobre los papeles hasta encontrar otro trozo, que provoca la misma reacción, y luego otro más. Esos dos se apartan a un lado. Saca el trozo que está en el relicario y colócalo junto a los otros dos. Pon en línea los tres trozos para formar uno sólo completo, pero dejándolos cara abajo por el momento. Sujeta la cajita encima y esta vez la reacción es inmediata. Esto, explicas, significa que el nombre fue escrito por una mujer. Pide a todas las damas presentes que extiendan las manos y ve pasando el relicario por encima de cada una de sus palmas. Una de las manos provoca otra reacción; preguntas a esa dama si admite que el nombre que escribió era el de una amiga. Ella asiente.

Pídele que voltee los tres trocitos para descubrir que, de los dieciocho existentes, todos parecidos y de aspecto idéntico, la cajita colgante ha localizado los tres correspondientes al nombre de la amiga que escribió la dama.

▶ **Método.** Basado en una idea de Stewart James, creo que ha sido alterado hasta convertirse en otra cosa. Veamos: ¿Qué es lo que realmente necesitas saber? Hay que identificar un trozo de papel y saber quién lo escribió. Nada más.

Al arrancar la hoja superior de la libreta, sujétala con las cinco líneas de lápiz hacia ti. Al cortar el primer papel, hazlo ligeramente por encima de la línea del lápiz de modo que ese trozo no tenga línea. Entrega dicho trozo a una señora y recuerda que ella lo tiene. Ponlo sobre la mesa ante ella con el lado en blanco hacia abajo y las dos líneas hacia arriba. Corta los otros trozos de la hoja grande, todos de la misma manera, con el resultado de que los cinco trozos siguientes tendrán una línea de lápiz a lo largo del borde. Ese es tu medio de identificación: simple y seguro.

Al volverte de espaldas, pide a la primera señora que escriba un nombre, el de una amiga. Diles a los demás que escriban el nombre de un amigo. Al sujetar el relicario abierto sobre los trozos esparcidos por la mesa, tendrás amplia ocasión de buscar los que no tienen línea, que son los que importan.

La rutina requiere una cuidada presentación. En mentalismo todo es presentación e incluso habiéndole dicho a la señora que escriba el nombre de una amiga, les asombrará que lo descubras y que los trocitos se hayan reunido. El efecto, se puede ofrecer como un test de «Vivos y muertos», pero a mí, personalmente, nunca me han gustado demasiado esos tests.

TRES PREGUNTITAS
Corinda

He usado esta rutina durante muchos años y la encuentro indispensable para cuando me piden demostrar mis facultades ante un grupo de señoras. El juego no es mío –el efecto es muy viejo– y data de cuando los mediums fraudulentos hacían un gran negocio en los Estados Unidos. Pero este es mi manejo y mi rutina, y es el resultado de probar muchas variantes en busca de la mejor.

▶ **Efecto.** El mentalista ofrece una lectura privada a una señora, intentando recibir inspiraciones que le permitan responder a tres preguntas que ella quiera formular. No se garantizan los resultados y las preguntas han de ser serias y confidenciales. La dama escribe sus preguntas y el mentalista las contesta. La señora nunca te olvidará.

▶ **Procedimiento.** Prepárate de antemano rompiendo una hoja de papel de unos 13 x 10 cm. en cuatro partes iguales. Una de esas partes será tu papeleta falsa y ha de estar marcada. Estrújala y forma una bolita y tuerce una punta formando una cola para marcarla (ver pág. 187). Guárdate la papeleta falsa en el bolsillo y, con los otros tres trozos en la mesa, puedes comenzar.

Entrega los tres trozos a la señora, con el lápiz y dile que piense en tres preguntas personales. Aclárale que el experimento es serio, que puede elegir cualquier tema y que no la harás quedar en ridículo. Pídele que escriba en letra de molde una de las preguntas en cada papel y que te avise cuando haya terminado. Te alejas y no haces esfuerzo alguno por ver lo que escribe. Pero si puedes leerle el lápiz a través de un espejo, no desperdicies la oportunidad. Mientras esperas, saca la papeleta falsa del bolsillo y tenla en la mano derecha. Cuando te comunique que ha acabado, di: *Haz con cada trozo una bolita, cada uno por separado.* Dale tiempo para enrollar dos papeles y acércate a la mesa mientras enrolla el tercero. Recoge uno inmediatamente y continúa: *No... más apretado: así.* Cambia esa papeleta según las instrucciones de Cambio de papeletas a manos vacías, en este Escalón.

Pon la papeleta falsa sobre la mesa y dile que tome las tres en sus manos y las mezcle a fondo hasta que ni ella ni tú sepan el orden (¡por eso es que se marca!). Mientras procede, siéntate frente a ella y, teniendo la primera papeleta en el regazo, lee la pregunta. Dile que siga atentamente tus instrucciones. Mira hacia las tres papeletas que están sobre la mesa y fíjate cuáles dos son las reales. Empuja una de ellas hacia adelante con un dedo y di: *Sujétela junto a su frente, por favor.* Esto es crucial para la presentación. Sea cual sea la primer pregunta, contéstala de manera favorable pero indirecta. No debe notarse que conoces las palabras exactas empleadas en la pregunta. Supongamos que la pregunta es:

«¿Debo ir a visitar a María o me visitará ella a mí.?»

Comienza por decir que ignoras lo que ha escrito y cuál de las preguntas ha escogido y tiene en su mano. Simula recibir «ideas» y «sensaciones» que pueden significar algo en relación a alguna de ellas. Si sugieres algo que corresponda a una de sus preguntas, tendrá que decir que sí y admitir que sabe de qué le estás hablando.

Tus primeras observaciones son intencionalmente vagas, y poco a poco vas siendo más específico hasta que sea evidente que estás respondiendo a una pregunta determinada. Finalmente, tu respuesta ha de ser una mezcla de verdad incuestionable, una predicción segura, un final feliz y elogios. Puede ser algo así:

En el momento en que se llevó ese papel a la frente, recibí una inspiración que me sugirió un reloj. ¿Tiene algo que ver con alguna de sus preguntas? ¿No encuentra la conexión? No importa. Ahora veo también algo parecido a un calendario. ¿Sería correcto decir que le preocupa algo relacionado con el tiempo? No me diga nada... también hay una carta, está esperando noticias de alguien, ¿es un amigo? (Para este momento ya habrá identificado la pregunta). *Veo un evento totalmente inesperado aquí. Usted cree que se va a encontrar con alguien –una señora– pero ella no puede estar donde usted cree que está. Tiene que verla. Tienen mucho en común, sobre todo los gustos intelectuales. No podría decir exactamente cuál es la pregunta, pero tengo la sensación de que debo responder diciendo que tiene que verse con una señora, y que habrá una carta de por medio en este asunto. Entiéndame, podríamos continuar mucho más, pero es un asunto muy personal para hablarlo abiertamente ¿me comprende? Déjeme leer lo que escribió, por favor...*

En este momento extiendes la mano hacia adelante y ella te entrega la papeleta. La abres y aparentas tener dificultad para leerla, y finalmente enuncias en voz alta las palabras exactas de su primera pregunta. Al mismo tiempo te fijas en la segunda pregunta, que es la próxima que responderás. Mira la papeleta y haz una convincente lectura falsa. Sonríe como diciendo: *Bueno, casi acerté.* Tuerce de nuevo el papel y échatelo al bolsillo, con indiferencia.

Señala a la número dos en la mesa, la única papeleta verdadera que queda, y dile que la sujete junto a su frente. Al leer ésta, de manera similar a la anterior, cambias la primera por la segunda en el bolsillo y echas la primera a la mesa, como si no estuvieras pensando.

Al acabar la segunda lectura, haz lo mismo: abre y lee falsamente la pregunta, enterándote de la tercera pregunta. Al final, la señora tendrá en la mano, junto a la frente, un papel en blanco, pero para terminar añadimos un elegante toque:

Una vez efectuada la lectura, ten la pregunta número tres en la mano. Toma la papeleta falsa como disponiéndote a leerla en voz alta como las otras dos, pero cambias de idea y se la devuelves a la señora: *Léala en voz alta y díganos lo que escribió.* En ese momento cambias la papeleta falsa por la tercera pregunta y le devuelves el trozo de papel correspondiente. Las otras dos preguntas están en la mesa en caso de que mire y ya tienes la papeleta falsa en el bolsillo.

Es el sistema de «uno por delante»: uno de los más antiguos y uno de los mejores. El efecto te dará más recompensas que cincuenta juegos de cartas. No hallarás algo superior, aunque no tiene nada: unos trocitos de papel y mucha habladuría. Eso es el mentalismo.

ES UN DISCO
Corinda

▶ **Efecto.** Un disco está expuesto. Se saca un catálogo de discos, se elige cualquier página, y se rompe en pedazos. Se toma cualquier trozo y se saca de allí el título de cualquier disco. Se anuncia el título y, al poner el disco, coincide con el elegido. No es otra cosa que una predicción, como un test de periódico, camuflada como una coincidencia.

▶ **Método.** Obtén un catálogo de discos, que te pueden regalar en cualquier tienda. Busca entre tus discos uno que la mayoría de la gente reconozca al escucharlo. Localiza ese disco en el catálogo y arranca esa página. Rompe la sección que incluye el título hasta quedarte con un trozo de aproximadamente la dieciseisava parte de la página original. Dobla el trozo dos veces y guárdatelo en el bolsillo. Será utilizado como papeleta falsa.

Para la actuación, ten preparado un tocadiscos y un disco en exhibición. Muestra el catálogo, explica lo que es y di que contiene no menos de siete mil títulos. ¡Cuéntalos si quieres ser más exacto! Entrega el catálogo a un espectador e indícale que arranque una página, la cual tomas en tus manos en cuanto lo haya hecho. Rómpela por la mitad y por la mitad otra vez, y otra vez más hasta que tengas un montón de trozos. Dirígete a otra persona y pídele que escoja cualquier trozo y lo doble dos veces. Deja los otros a un lado y sujeta el trozo elegido en alto mientras explicas que la elección es una entre miles. Cambia dicho trozo por el que tienes en el bolsillo (por cualquiera de los métodos explicados) y sujétalo tú mismo. Dirígete a un espectador y abre el papel, manteniendo la uña del pulgar justo debajo del título del disco, y pídele que lo lea en voz alta. Lo hace, le dejas el papel, vuelves al tocadiscos, muestras el único disco, y lo haces sonar durante unos segundos...

PRESENTACIÓN DE VIVOS Y MUERTOS
Corinda

Como dice el Dr. Jaks, «Vivos y muertos no es el efecto favorito de todo el mundo», pero con esta presentación, cualquiera de los métodos conocidos puede ser interesante. Escriben cuatro

nombres de personas vivas en cuatro trozos de papel y el de una persona muerta en otro trozo. Marcas la papeleta con el nombre de la persona muerta y le sigues la pista. Colocas las cinco papeletas en fila. Cómprate una pequeña calavera y cuélgala en una cadena. Al estilo del juego del detector de sexo, usa la calavera como péndulo para encontrar el nombre de la persona muerta. Es un buen detalle, más adecuado que «entrar en trance».

LAS GRANDES MENTES PIENSAN IGUAL

Punx

▶ **Introducción.** De cada cien nuevos juegos que aproximadamente salen cada año, quizás unos diez sean buenos en alguna medida. Y de esos diez, tenemos suerte si uno es realmente diferente y excepcional. Este es uno en cien y, me atrevería a decir, uno en mil. Un verdadero milagro del mentalismo y un secreto que hasta ahora sólo cuatro personas en el mundo conocen.

Hace seis meses, Punx, el mentalista alemán, entró en mi estudio e hizo este juego. Al verlo, sólo pude decir una palabra: ¿Cuánto? Pero era demasiado bueno para ser vendido o comprado y, tras seis meses de persuasión, Punx cedió y, por primera vez en la literatura, aquí está el test de Punx «Las grandes mentes piensan igual».

▶ **Efecto.** Participan dos desconocidos. Uno abandona la sala y el otro se queda contigo. Pídele que piense en cualquier cosa: una palabra, un número, un dibujo: la elección es libre. El espectador escribe lo que pensó, enrolla el papel formando una bolita, y se lo guarda en el bolsillo. Tú no tocas en ningún momento el papel. Llamas a la otra persona y le entregas una hoja de papel en blanco, diciéndole que la mire fijamente para tratar de recibir una inspiración o algo así. Tú no sugieres nada. Si el espectador ve algo –y no debe tratar de adivinar– lo escribe y enrolla el papel. Luego ambos sujetos intercambian sus papeles, los abren y los leen: son iguales. No se usa ninguno de los métodos conocidos. Es una innovación de Punx.

No te preocupes del método por ahora. Te puedo preguntar, sinceramente: ¿Conoces un efecto mejor de mentalismo? ¿Qué otra cosa hay tan cercana a la verdad, tan clara y tan increíble? No hay nada. Este efecto es uno de los mejores: un clásico.

▶ **Método.** Le prometí a Punx que daría todos los detalles para que nadie arruine el juego por mal manejo. Te ruego que te fijes en todo y que hagas lo que dice el libro. No hay pases innecesarios. En primer lugar se necesita un tipo de papel especial. El mejor es el llamado «papel de artista», con un acabado blanco mate, como papel recubierto de pintura blanca. Otro excelente es el papel de calcar barato. Lo que se requiere del papel es que al pasar la uña sobre él, quede una línea brillante que se vea al ponerlo hacia la luz. El papel debe ser blanco; los de colores son demasiado llamativos y no sirven. Cuando consigas el papel, pruébalo para asegurarte de que funciona y entonces corta varias hojas y llévalas en la cartera. El tamaño será de unos 13 x 7 cm. y las superficies deben estar intactas.

Consigue los dos ayudantes y explica que vas a efectuar un experimento. Dos absolutos desconocidos es lo ideal. Dile a uno de ellos que abandone la sala y que vuelva cuando le llames. Puede irse a otra habitación o ponerse bien lejos.

Saca tu cartera y ábrela. Saca los papeles y toma una hoja. Con un lápiz, dibuja un pequeño círculo –de unos tres milímetros de diámetro– en el centro y pon un punto en medio del círculo. Haz exactamente eso. No pongas una X que pudiera ser interpretada como un diez en números romanos.

Entrega ese papel al espectador que está contigo y pídele que mire al punto e intente recibir una imagen. Dile que puede ser un número como 983 o 46 o cualquier cosa. Tras una pausa, pregunta: *¿Qué ve?* Si contesta que nada, dile: *Imagínese que sí ve algo... ¿Qué ve ahora?* El espectador te dice lo que ve, supongamos «Setenta y dos». *Correcto*, respondes, *con ese lápiz escriba un Siete grande y un Dos así...* Ahora viene el detalle. Cuando le hablas, explicándole cómo hacerlo, escribes con la uña (del índice o del pulgar), en otro trozo de papel, un «72» grande. En realidad estás escribiendo su número ante sus narices, pero él no lo ve y cree que tan sólo le estás explicando cómo tiene que proceder. Nunca recordará que lo has hecho. Como en el papel queda una línea brillante, lo habrás marcado perfectamente. No tengas prisas. Compórtate como lo harías si se lo mostraras con un lápiz en tus manos. Cuando llegue el momento de marcar el segundo papel, asegúrate de que no esté apoyado sobre otras hojas para evitar que sospechen el uso de papel carbón.

Una vez que haya escrito su número sobre el pequeño círculo y el punto, dile que enrolle el papel, formando una bolita bien apretada y que se lo guarde en el bolsillo. Observa: hacer una bolita, no doblar el papel. Llama al otro espectador y pregúntale si sabe lo que ha ocurrido. Te dirá que no. Explícale que vas a intentar un experimento, que puede funcionar o no.

Toma la hoja siguiente y repite la preparación. Dibuja el pequeño círculo con el punto en el centro y entrégale esa hoja. Dile que mire el punto desde todos los ángulos y que procure recibir la inspiración de algún número. Recalca que no debe tratar de adivinar y que si no ve nada, que lo diga, pero que si ve un número, un número definido, que lo escriba y estruje el papel.

El punto que pones en el papel tiene dos propósitos: es buena misdirection y hace que miren hacia el **lado correcto** del papel.

Dirije al sujeto a un lugar en el que haya luz artificial, que es donde mejor se lee la escritura. Con luz natural también funciona pero lo ideal es luz artificial.

Obsérvalo y, si ves que duda, dile que mire desde varios puntos de vista: *de lado, inclínalo, los números irán apareciendo poco a poco...*

Tarde o temprano notará el brillo y se dará cuenta de que hay un número. Entonces lo escribe y estruja el papel. Luego vuelve, les dices que cambien los papeles y que los abran y los lean.

Es una cosa extraña, pero la persona que ve el número en la segunda hoja no parece saber por qué. Seguro que habrás pensado: Bueno, él se entera pero los demás no. Algunas veces sospechan que tú tienes que haber escrito el número y que el segundo individuo es medianamente listo, pero el primero nunca lo sabe y lo más probable es que ambos estén perdidos. Le he preguntado después al segundo espectador: *¿Qué vió?* y una respuesta bastante habitual es: *Al principio nada, pero luego los números empezaron a salir del punto.*

Pero el juego perfecto tiene un final perfecto. Cuando abren los papeles y los leen, saben que son iguales, pero ninguno puede probar por qué, pues al estrujar el papel se destruye la superficie y el número en la segunda hoja desaparece. Se pueden llevar las hojas a casa...ya es demasiado tarde.

LAS LLAMAS DE ZOR

Este es un viejo principio que ha sido aplicado de diversas formas en misterios tanto mentales como mágicos.

Se entregan al público cinco hojas de papel, cada una con un nombre escrito. Uno corresponde a una persona muerta. Los papeles se enrollan, formando bolitas, y se dejan caer,

uno a la vez, en un vaso de agua. Cuatro de ellos se encienden en llamas y se desintegran en el agua. El que queda es el que tiene el nombre de la persona muerta.

La idea se puede adaptar a cualquier tipo de juego en el que haya que localizar un papel entre varios. Más que un efecto, es una manera de adornar la presentación.

La respuesta es muy simple. Tienes cuatro papeles enrollados previamente, iguales a los de verdad. Están hechos de papel flash y tienen dentro una pequeña bolita de sodio. Cuando la bolita cae al agua, el sodio se enciende y el papel flash se quema.

También puedes usar potasio, pero en todo caso ten cuidado pues ambas sustancias son peligrosas si se exponen al aire en una cierta cantidad. Si prefieres hacerlo sin agua, puedes usar fósforo, que se encenderá seco. Nunca uses una cantidad superior al tamaño de un guisante, porque estos metales en proporciones mayores pueden explotar.

RUTINA DE CARTA Y PAPELETA
Corinda - Fogel

▶ **Efecto.** Se reparten unas diez hojas de papel. El mentalista se dirige a cada espectador que tenga una y extiende una baraja en abanico ante él, pidiéndole que se fije mentalmente en una carta. Luego se retira y pide a cada persona que escriba el nombre de su carta en el papel y, mientras lo hacen, dispone las cartas en un tablón de corcho con los dorsos hacia afuera.

Se doblan los papeles y se recogen. Se pide a una dama que elija uno de los papeles y lo clave en la punta de un dardo, y luego que lance el dardo y lo clave en cualquier carta en el tablón. Tras quitar el dardo, con una carta clavada y el papel atrapado en medio, abre el papel y comprueba que coincide con la carta. ¡Una en un millón!

▶ **Método.** El primer paso es comunicar al público, de una manera sutil, que todas las cartas son diferentes. Los papeles son de un tamaño adecuado para un cambio de papeletas. Entrega diez papeles y dirígete a cada persona y extiende la baraja ante ellos. Entonces levanta el abanico para que todos vean cartas diferentes.

Apártate y diles a los espectadores con papeleta que escriban la carta que han elegido. En ese momento, dirígete al tablón y disponte a poner las cartas en los listones de madera hechos para sujetarlas. Pero justo antes de empezar, cambias la baraja entera por una baraja de forzajes (todas Nueves de Tréboles, por ejemplo). No te compliques la vida con esto. Simplemente pon la baraja en el bolsillo, ajusta un poco la posición del tablón con las dos manos, y saca la baraja de forzaje.

También puedes tener dos pinzas detrás del tablón. Al moverlo un poco, dejas una baraja en una pinza y tomas la trucada de la otra pinza. Es conveniente que el tablón sea de corcho para que el dardo se clave fácilmente.

En el bolsillo llevas un papel doblado con el nombre de la carta a forzar, en este caso el Nueve de Tréboles. Recoge las diez papeletas dobladas, mézclalas, y entrégaselas a la señora. Dile que elija una y te la dé. Dirige la atención hacia el dardo y haz en ese momento el cambio de papeletas. Entrega la papeleta preparada y el dardo a la dama. Dile que clave el dardo en la papeleta. El resto es evidente.

Si no acierta a clavar el dardo al lanzarlo en ninguna carta, pídele que lo intente de nuevo. Es difícil que falle. Tras el cambio de papeletas no tocas nada. No es necesario.

INEXPLICABLE
Al Koran

▶ **Efecto.** Se entrega un papel a un espectador y se le dice que piense en un lugar. Puede ser un pueblo o ciudad, o un barrio en cualquier país del mundo. Para crear una vívida imagen de ese lugar en su mente, el espectador ha de escribirlo y doblar el papel.

Toma el papel y colócalo en un clip a la vista. Dirige la atención a un vaso de brandy que está sobre la mesa. En él hay varios trozos de papel doblados. El mentalista los echa a la mesa e invita a otro espectador a elegir tres. Tocas cada papel con la punta de un cigarrillo encendido. Dos de ellos desaparecen en un destello.

El mentalista abre el papel que ha estado a la vista en el clip y lo lee en voz alta. El espectador confirma que su elección coincide. Otro espectador abre la papeleta que queda en la mesa y lee el nombre de un lugar escrito por ti antes de empezar. Es el lugar elegido.

▶ **Método.** Dobla seis hojitas de papel flash y ponlas en un vaso que dejas en la mesa. Ten un clip enganchado a la solapa de la chaqueta del modo descrito en el apartado de «Atriles para papeletas», en este mismo Escalón. Entrega el papel al espectador y dile que piense en un lugar. Elige a una persona que esté relativamente lejos del vaso. La papeleta está predoblada, en preparación para el «Centro roto».

El espectador escribe el nombre del lugar y dobla el papel. Cuando te entregue el papel, bajo la cobertura de ponerlo en el clip, roba el extremo. Conversa y causa suficiente distracción para poder abrir el extremo, mirar la palabra, y doblar de nuevo el papel. Deja caer el papel junto a los otros al vertirlos del vaso. Pide que elijan tres y asegúrate de que el tuyo sea uno de ellos. Si hay alguna indecisión, se pueden usar todos. Invita a un espectador distinto al que escribió en el papel a tocar los papeles con la punta de su cigarrillo. El que no se queme será el que contiene el «Centro roto». Dile que lo sujete por un momento.

Apártate y toma el papel del clip. Estará en dos trozos, pero haz que parezca entero. Abre una de las secciones y simula leer lo que hay escrito en ella. En realidad dices el nombre del lugar que viste al hacer el «Centro roto». Pide la confirmación de que fue eso lo que escribieron y dile al otro espectador que abra su papel y lea lo que tú habías escrito antes. Leerá, por supuesto, lo que escribió la otra persona pero, ¿quién lo sospechará si tu acabas de leer el papel?

Por razones obvias, es preferible elegir espectadores que estén sentados lejos uno del otro. Otro detalle es que, si quieres, puedes poner menos papeles en el vaso. Pero con seis o siete es poco probable que un espectador observador cuente los papeles al principio. En cambio, con dos o tres es bastante factible que sí lo haga.



SID AND ELAYNE MARLO

7

TEST DE LIBRO



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

Zarkamorta II.
Ceremonia de reencarnación 201
Un engaño clásico. Test de revista 206
Test de libro impromptu simplificado 207
Lección de mentalismo 208
El crucigrama 210
Revelación novedosa de una palabra 210
Test de guía telefónica 211
Mentalismo ultramoderno 213
El libro clip. Vivian St. John 215
El eslabón perdido 216
Sumario 217
Entrevista con Fogel 219

TEST DE LIBRO

En este Escalón nos vemos obligados a variar nuestra costumbre de estudiar Tipos y Técnicas antes de Juegos, pues los tests de libro no se pueden clasificar bajo títulos genéricos como Tipos, y la técnica varía casi en cada caso. Sin embargo, en vez de publicar media docena de juegos sin más, te ofrecemos diez rutinas que son aplicables como tests de libro. Es más que suficiente. La cantidad no significa nada; la calidad todo. En la segunda parte de este Escalón, transcribimos una entrevista a Fogel de la que se pueden extraer numerosos e interesantes conceptos.

ZARKAMORTA II - CEREMONIA DE REENCARNACIÓN

Corinda

▶ **Introducción.** Esta es una rutina completa y, como tal, es preciso hacerla de acuerdo a las instrucciones del libro. Este programa es un tercio truco y dos tercios presentación.

En realidad no es más que un test de libro, pero presentado de manera tal que te puedes hacer llamar Ipsissimus del Camino de la Izquierda, el Conde Mayor de la Magia Negra o, si lo prefieres, el Maestro Fenomenalista, el Séptimo Hijo de un clarividente psíquico, o bien Creador de Milagros. No hay nada a medias en esta rutina.

Hay que lanzarse hasta el fondo, invocando espíritus, clavando agujas en un dibujo siniestro, y enunciando conjuros ante una caldera de fuego verde. Así es la magia como realmente existe en la salvaje imaginación y sueños de aquellos que piensan en poderes y habilidades sobrenaturales.

Un buen artista hará de esta rutina una pequeña pieza de teatro. Un drama en el que se arrastran las mentes de los espectadores a un mundo de fantasía y se abren las puertas a lo que pudiera ser –y es– una reencarnación del pasado.

Puedes hacer la rutina solo, sin ayudantes entrenados. Podrás obtener ayuda de los espectadores. Se necesita cierta preparación, pero quedará ampliamente recompensada. El único coste es el de tu valioso tiempo, que será empleado en perfeccionar la charla y presentación. La rutina está limitada, en cierta medida, a salones donde puedas estar cerca del público. Se puede hacer en un escenario, pero para crear la imagen dramática indispensable, se

requiere una cierta atmósfera íntima. El truco es lo de menos. Curiosamente, es la parte más sencilla y confío en que lo resolverás en diez minutos.



Describiré la rutina tal como se hace; usa tu imaginación para visualizar la puesta en escena y las acciones. He ofrecido este programa, que es mi manera de presentar un test de libro, en muchas ocasiones.

Espera a que te pidan que hagas «unos juegos». Si estás visitando a unos amigos, como mago o mentalista, es razonable suponer que eso ocurrirá tarde o temprano. Cuando la petición tenga lugar, asume tu postura y niégate –como siempre– y di que esta vez contarás una historia. Deja que te rueguen que hagas algo y prepáralos para la historia. Empieza a contarla pero, más o menos en la mitad, llevado por tu propio entusiasmo, comenta astutamente: *Sí, haría algo, pero no sé si me atrevo...* No existe forma más segura para despertar la curiosidad de la gente por ver algo que no deben ver. Y la historia continúa, pero se desvía un poco, de modo que ahora va acompañada por una demostración. Una presentación de las extrañas y secretas ceremonias de ocultismo, una demostración fascinante y entretenida. Al final, la historia acaba y la demostración también. Entonces el público afronta un poderoso misterio, pues lo que has hecho va mucho más allá de las ocurrencias normales e incluso tú, dices, eres incapaz de explicar las indescifrables razones o fuerzas demostradas en este excepcional evento.

▶ **Presentación.** *Aunque agradezco la petición, en realidad esta noche no les quiero mostrar lo que hago habitualmente. Prefiero contarles una historia. Les prometo que será entretenida. Tiene que ver con un cierto tipo de magia y de magos, aunque he de señalar que utilizo la palabra «magos» de una forma muy flexible. En realidad me refiero a la magia negra, a los que incursionan en el ocultismo. Es la historia, bastante extraña, de un rito secreto. ¿La cuento? Por favor, pónganse cómodos. Relájense.*

El contador de cuentos se sienta en una butaca enfrente del grupo y comienza.

Supongo que, en cierto modo, corro un riesgo contando esta historia. Pero la contaré de todas maneras. Quizás ustedes me puedan dar su opinión, que podrá serme de gran ayuda. No sé por dónde empezar. Fue todo tan extraño... no me van a creer. Contaré primero lo del monasterio. Así me entenderán mejor. Seré breve: todo ocurrió hace dos años. Estaba de visita en casa de un amigo que, al igual que yo, estaba interesado por la magia y por lo que llamamos «mentalismo». Mi amigo era experto en mentalismo y una autoridad en varias artes afines. Sabía algo de brujería y prácticas medievales. Estudió espiritualismo y otros cultos relacionados con los vivos y los muertos. Aparte de esas extrañas inquietudes, era un hombre de buen juicio. Se entregó de lleno a investigar todo fenómeno extraño y maravilloso. Siempre estaba ocupado explorando mansiones encantadas, persiguiendo fantasmas y estudiando trompetas verdes luminosas que flotaban en las salas de espiritismo. Así era mi amigo. Y digo «era» porque ya no

está con nosotros, por lo que se justifica el contar esta historia que, si por él fuera, jamás se contaría. Antes de seguir, ¿podemos apagar esas luces de atrás, por favor?

Se apagan las luces, dejando sólo encendida una para alumbrar al contador de historias. La gente empieza a ver las sombras.

Un día le fui a visitar. Al llegar, no habrían pasado ni diez minutos cuando me pidió que entrara en su estudio para decirme algo confidencial. En otra ocasión les contaré cómo era el estudio: Un montón de accesorios antiguos, inventos raros y aparatos, todo mezclado con lo que parecía un laboratorio, pero esa es otra historia.

Al llegar al estudio, él parecía más entusiasmado que de costumbre y me reveló que estaba metido en un asunto importante. Me anticipó que tenía todo arreglado para que asistiéramos a una reunión donde se llevarían a cabo unas ceremonias muy extrañas; como ambos éramos mentalistas, él solía confiarme sus secretos. A mí me asustaba un poco la idea, pero finalmente me convenció y acabé yendo al monasterio. ¿Sigo?...

Había trece personas en la reunión y la mayor parte de lo que vimos no era nada especial, excepto una cosa. No creo conveniente hablar demasiado de la reunión. Lo dejaré a su imaginación aunque les aseguro que nunca volveré a asistir a nada que se le parezca. Hubo una ceremonia en particular que no olvidaré; algo demasiado fantástico para creerlo. Era un rito muy sencillo, evidentemente nada sobrenatural. Se hacía con un libro y con lo que llaman conjuros mágicos. Es una experiencia física. Se ve todo. Yo lo he probado dos o tres veces por mi cuenta y siempre funciona. Había, claro, muchos ritos extraños, pero éste concretamente se llamaba «La ceremonia de reencarnación» y, por increíble que les parezca, ha sido ideado para alterar el tiempo; las cosas que ocurrieron en el pasado, se mueven hacia atrás para que queden como si jamás hubieran sucedido...Veo que se están riendo. Lo comprendo, yo también pensé que eran habladurías, hasta que lo probé. Pero, ¿saben? en realidad tengo que hacerlo, no contarlo. Quisiera ver sus reacciones cuando examinen la evidencia. Quiero efectuar la ceremonia: dura sólo unos minutos y es bastante entretenida... pero, no sé si debo. ¿Qué creen ustedes? ¿Lo hago?

El contador de cuentos se convierte ahora en mentalista. Saca un libro de su maletín y lo pone sobre la mesa junto a dos o tres hojas de papel, un lápiz verde, un plato hondo de bronce y unas cerillas. Todo está preparado.

Para asegurar el éxito del experimento, necesito la ayuda de varios amigos, quédense donde están por ahora: yo les diré qué hacer cuando llegue el momento; no hay nada de qué preocuparse, todo estará bajo mi control durante la ceremonia, si hacen lo que les digo. El primer paso es dibujar el perfil personal en una hoja. Voy a ir pasando las páginas de este libro; por favor, extienda el brazo. Mientras paso las páginas, quiero que deje caer el brazo de repente. Imagínese que se transforma súbitamente en un bloque de plomo, pesado; espere a que empiece a pasar las páginas lentamente. El movimiento de su brazo será la señal para que yo pare.

El mentalista levanta de la mesa una copia del Reader's Digest y, poniéndose delante del ayudante, empieza a pasar lentamente las páginas. Se procede con lo dicho y en cuanto el espectador deja caer el brazo, el mentalista dice el número de la página y entrega la revista al espectador, diciéndole que arranque esa página.

¡Setenta y dos! Tenga, por favor. Tome la revista y arranque la página elegida, la setenta y dos, pero tenga cuidado de no arrancar o romper ninguna de las otras páginas. Bien, por ahora nos podemos olvidar de la revista. Esa página nos servirá para obtener un perfil de su personalidad. Tráigamela, por favor. Usted eligió la página setenta y dos y yo he dibujado rudimentariamente un hombre que, como verá, está hecho en verde, que es el color fundamental en esta ceremonia. Ahora necesito la ayuda de otra persona. Quédese usted también por aquí. Sujete,

por favor, dos esquinas del papel y usted las otras dos. Mantengan el papel plano, paralelo al suelo, de modo que el hombre dibujado en él esté acostado. Y ahora el alfiler. Para el paso siguiente uno de nosotros tiene que marcar la silueta con la maldición del dolor. Mejor que lo haga yo mismo, porque si hay algún error, la maldición se podría salir del papel y atacar a cualquiera de nosotros. Voy a marcar el dibujo con el alfiler. Por favor sujétenlo firmemente porque no debo mirar, y no quiero clavar el alfiler en sus manos.

El mentalista cierra los ojos y su mano dibuja símbolos místicos en el aire para luego descender repentinamente y clavar el alfiler en el dibujo.

¡Ahí! Ya está hecho. Veamos dónde está la marca. Sujeten el papel a la luz para ver dónde está el agujero. Hay que acordarse del lugar exacto. Díganme si hay alguna palabra donde está el agujero. Bien, así lo recordaremos sin problemas. La marca está en el brazo izquierdo, justo en el codo, donde está la palabra «juicio». Recuérdenlo todos: página setenta y dos y la palabra es «juicio». Ya podemos empezar la «Ceremonia de reencarnación». Primero la «Destrucción». Doble el papel en cuatro y rómpalo exactamente en cuatro trozos. Quédese con uno de ellos, entréguele otro a nuestro amigo por aquí y los otros dos, a otros dos miembros de esta reunión.

Mientras el espectador sigue las instrucciones, el mentalista se saca un paquetito de polvo del bolsillo y lo deja en el plato hondo que está sobre la mesa. Lo enciende y se empieza a quemar lentamente, expeliendo una llama verde.

Ya estamos listos para proceder con la «Destrucción». Es necesario que esté sólo la llama verde y nada más. Apaguen todas las otras luces, por favor. Luego, quiero que los que tienen los trozos de la página se acerquen al plato, los rompan, y echen los pedacitos en la llama verde. Vayan acercándose. Será más difícil caminar en la oscuridad. Hay que echar todos los trocitos al fuego. No debe quedar ninguno. ¿Listos? Apaguen las luces.

El mentalista se coloca detrás de la mesa. La llama verde ofrece suficiente luz para que se le vea mover las manos sobre el plato, haciendo gestos misteriosos mientras los espectadores, uno a uno, se acercan y queman sus respectivos papeles. Al final se encienden otra vez las luces y se tapa el plato para extinguir el fuego.

Permítanme recordarles lo que hemos realizado. Hasta ahora no han visto nada, excepto que hemos provocado una maldición que es de por sí siniestra y que no debe quedar: hay que eliminarla. Todo lo sucedido tiene su motivo. Ahora voy a comenzar el último rito... verán algo realmente increíble. Estas son las cenizas de los papeles. El papel ha sufrido la Destrucción, pero la maldición sigue presente. La vamos a eliminar. Verán por qué.

El mentalista toma unas cenizas y las coloca en una hoja de papel blanco. El papel se enrolla formando una bolita, que se coloca sobre el «Reader's Digest», que está todavía en la mesa. Se invita a uno de los ayudantes a que encienda una cerilla y queme la bola blanca de papel. Al tocarla con la cerilla, desaparece con una llamarada y sólo queda la revista cerrada.

¡Ah! Como ven, las cenizas negras se han disuelto en la pureza del papel blanco, con lo cual la maldición queda destruida. Si es así, nuestra ceremonia ha sido efectiva y hemos vuelto atrás en el tiempo. No sé hasta dónde hemos llegado. Quizás no hasta donde queríamos o tal vez nos hayamos pasado. Tome, por favor la revista de la mesa y siga mis instrucciones. Es la revista que usamos en la ceremonia. Nuestro amigo eligió el setenta y dos. Nuestro dibujo tiene un agujero a través de la palabra «juicio», en el brazo. Busque ahora la página setenta y uno y dígame: ¿Falta todavía la página siguiente?

La página setenta y dos del Reader's Digest está otra vez en la revista, debidamente encuadernada. Los bordes de la página están ligeramente quemados, pero el resto de la página está intacto, a excepción de un agujero a través de la palabra «juicio».

▶ **Método.** Una de las formas más seguras de lograr una buena actuación es hacer juegos tan sencillos que podamos olvidarnos de la parte mecánica y dedicarnos de lleno a la presentación. Eso es lo que ocurre en esta rutina. El juego ya es bueno de por sí sin necesidad de introducir más mistificaciones en el camino. Recurriremos a los medios más fáciles posibles.

Se requieren dos copias del mismo número del Reader's Digest. La página setenta y dos –u otra que prefieras– se prepara de la siguiente manera: En una de las copias, quema los bordes de esa página con una cerilla. Dibuja allí mismo con un lápiz verde una silueta que parezca un hombre y hazle un agujero con un alfiler en algún lugar prominente, atravesando alguna palabra interesante. Haz un agujero igual en la misma página de la otra copia, que no requiere más preparación.

Al principio hay que forzar la página y la palabra. Recuerda que es la página setenta y dos. Ve pasando las páginas, esperando que el espectador te detenga. Cuando deje caer el brazo, según lo descrito en la presentación, detente y abre la revista en esa página. Mira el número de la página y, cualquiera que sea, di: «setenta y dos»... en otras palabras, lee falsamente el número de la página. Puede ser diabólico, pero logra nuestro objetivo sin problemas. En cuanto hayas leído el número, cierra la revista y entrégasela al espectador, diciéndole que arranque la página setenta y dos.

Recibe la página arrancada y dibuja en ella la silueta de un hombre en verde, lo más parecida posible a la que está en la revista duplicada. Pide a los dos espectadores que sujeten la página por las esquinas, paralela al suelo, y toma un alfiler grande de tu solapa. Haz un par de pases místicos, al estilo del hombre que canta las apuestas en las carreras de caballos, y pincha hacia abajo. Antes de que el alfiler llegue al papel, cubre el orificio con la punta del dedo para asegurar que sólo encuentren un agujero: el que hiciste antes. Una vez más, no te compliques la vida. Olvida los sistemas y métodos clásicos de forzaje que prueban que la elección fue libre. En todo caso, en ningún momento dices que lo sea. El público no sabe lo que va a ocurrir. Cuando sepan lo que vas a hacer ya será demasiado tarde para prestar atención a la manera de elegir la página y la palabra. Como mentalista, debes acostumbrarte a emplear estos ardides directos sin cargos de conciencia.

Entonces hemos llegado a una página y se marca una palabra. La siguiente consideración es cómo cambiar las revistas en preparación para el final. Esta complicada maniobra se resuelve ¡apagando las luces y operando en la oscuridad! Habrás observado que en la rutina se rompe la página en cuatro trozos y se enciende una llama verde en el plato. Las luces están apagadas mientras cada espectador se acerca para romper sus trozos y echarlos al fuego. Esto te dará tiempo de sobra para guardarte el Reader's Digest en la parte de atrás del cinturón, sacar el otro que llevas allí, y ponerlo en la mesa donde estaba el primero. Efectuados estos pasos, el juego está prácticamente hecho.

Para producir el fuego verde se necesita una mezcla química que cualquier farmacéutico te preparará. La fórmula es la siguiente:

- medio dracma de goma laca en polvo [N. del T.: El dracma es una medida farmacéutica, equivalente a la octava parte de una onza o a 3.594 miligramos]
- medio dracma de carbón vegetal en polvo
- un dracma de cloruro de mercurio en polvo
- un dracma y medio de sulfuro en polvo
- tres dracmas de clorato de potasio y
- seis dracmas de nitrato bórico

La mezcla –que producirá fuego verde– se echa en un bonito y ornamentado bol de bronce. Para aumentar el efecto, puedes usar palitos de incienso, que causa un fuerte olor y un poco de cuerda flash, para obtener misteriosos flujos de humo.

Lo último es la desaparición de las cenizas en la hoja de papel blanco al final de la rutina. Es, como ya lo habrás adivinado, papel flash. Quemado el papel, barres las cenizas que quedan antes de que el repentino destello se desvanezca, para que se pueda ver todo más claramente.

Ese es el manejo de la «Ceremonia de reencarnación»: escaso trabajo para un efecto sorprendente. Sólo falta decirte una cosa: por supuesto, no creo en la magia real, ni negra, ni blanca, ni gris. Sin embargo un día, al final de una actuación, abrí la revista para buscar el agujero que yo mismo había hecho en el brazo... pero estaba en la cabeza, y el dibujo se parecía mucho a mí. Pero esa es otra historia.

UN ENGAÑO CLÁSICO. TEST DE REVISTA

Para este test se necesitan seis revistas del tamaño de «Hola» o «Life», preparadas de manera que las portadas sean distintas pero el interior sea el mismo en todas. Es conveniente adquirir seis copias de la misma edición de «Hola» y cinco revistas distintas del mismo tamaño. Elígelas con portadas llamativas, que se distingan bien a distancia. Retira las portadas de cinco de las copias de «Hola» y reemplázalas con las de las otras cinco revistas. Aunque este efecto resulta mejor en el escenario, también puedes hacerlo en un salón, siempre que retires las revistas restantes al final.

Pon las seis revistas sobre la mesa en un montón y pide a un espectador que te ayude en un experimento de la mente. Dile que siga tus instrucciones atentamente; más aún: muéstrale lo que ha de hacer.

Déjale levantar una de las revistas pero, al hablar al principio, muestra las portadas al público para que se vea que son diferentes. Cuando el espectador haya elegido una y se haya desplazado al lugar que le indiques, toma tú una revista y dirígete a él: *Lo primero que quiero que haga es pensar un número. Cualquier número, menor de cincuenta. ¿Veintitrés? Perfecto, diríjase a la página veintitrés así...* (Hazle la demostración con tu revista). *Al llegar a la página, busque allí alguna palabra llamativa, o un título en la parte de arriba. Si hay una foto en dicha página, recuérdela también, por favor; y ya que estamos en ello, échele un vistazo a la última palabra de la página.* Cada vez que das una instrucción, haces un gesto y te fijas en lo mismo que le dices que se fije. Como tienes la misma revista, verás exactamente lo mismo que él.

A partir de aquí, todo es presentación. Deja la revista sobre la mesa y toma una pizarra. Dile que memorice esos datos y cierre la revista, pero que mantenga el dedo en la página por si se olvida de algo.

Primero intentaremos recibir alguna impresión de una foto... Quiero que visualice cualquier foto que haya podido ver. Supongamos que es una cara. Imagine que está viendo a esa persona. Trate de ayudarme. Concéntrese intensamente en la imagen.

Dibujas algo rápidamente en tu pizarra –una silueta aproximada de la foto– y la muestras al espectador diciendo:

No diga nada. Me ha salido esta forma difusa. Parece un dibujo o la foto de un edificio. Hay un cuadrado grande con pájaros y una estatua aquí.

Señala al dibujo en la pizarra mientras hablas de la escena. Habiendo suministrado suficientes datos para que sepan que estás en lo cierto, di: *¿Nos puede decir qué foto vió y qué era?*

Cuando diga que era una foto de la plaza de San Pedro en Roma... habrás demostrado algo. *Ahora veamos el titular; usted se fijó en algunas palabras prominentes ...piense. Transmítame las palabras... imagine que está dibujando las letras en una pizarra.*

Escribe las palabras prominentes en tu pizarra. Si tienes dudas escribe otras más, porque siempre podrás decir: *Es difícil. Me vienen las palabras mezcladas. ¿No será una de estas?*

Finalmente, la palabra segura al final de la página. Aquí no hay posibilidades de error, porque sólo puede ser una. Dile que la mire una vez más, que cierre la revista y la deje en el suelo. Pídele que se concentre sólo en esa palabra y en nada más. Escríbela en la pizarra, que le entregas comentando: *He escrito una palabra en esa pizarra. Quiero que la gire y la muestre al público, pero antes –no mire– ¿puede decir en voz alta la palabra que pensó?* Él dice «revolucionario», voltea la pizarra y se ve esa misma palabra allí escrita. ¡Otro milagro!

TEST DE LIBRO IMPROMPTU SIMPLIFICADO
Corinda

Siempre conviene estar listo para hacer un par de juegos que se puedan realizar en cualquier momento y sin preparación. En este test de libro he recurrido a los medios más simples y, debo añadir, más limpios. Cuando se habla de efectos impromptu, hay que olvidarse de los forzajes con dados, cartas u otros elementos. Nada parecerá más preparado.

▶ **Efecto y Método.** Siendo mentalista, sabes que tarde o temprano te pedirán que hagas «algo». Prepárate unos minutos antes buscando un libro de tamaño adecuado. Preferiblemente uno que pudiera estar en cualquier biblioteca casera. En caso de emergencia utiliza una guía telefónica, el libro de facturas de un despacho, una agenda, etc. Pero opta más bien por un libro, si puedes.

Lleva siempre un billete de mil pesetas cuyo número de serie hayas memorizado. Si tienes que improvisar todo, puedes empezar con cualquier billete de ese valor o de otro. Conviene acostumbrarse siempre al mismo valor.

Fíjate en el billete y observa que el número de serie tiene seis dígitos. Los dos primeros representarán el número de la página, los dos siguientes el número de la línea, y los dos últimos la posición de la palabra en dicha línea. Por ello es preferible elegir un billete cuyos dos primeros dígitos estén alrededor de cincuenta (por ejemplo 47), los dos siguientes alrededor de veinte (por ejemplo 23) y los dos últimos alrededor de nueve o diez, pero no más pues puede no haber suficientes palabras en esa línea. Un número como 472305 sería perfecto.

Con esta preparación previa, elige un libro en el lugar de la actuación y busca la página cuarenta y siete, la línea veintitrés y la quinta palabra de esa línea. Recuerda la palabra y deja el libro donde estaba. Ten el billete doblado de una manera conveniente para cambiarlo (ver Sexto Escalón). A la hora de actuar, di que intentarás algo que puede ser interesante. Pide primero que te presten un billete de mil pesetas (o del valor que corresponda). Luego busca un libro y desplázate un poco por ahí hasta elegir el predeterminado. Al caminar por la sala, evidentemente preparándote para hacer algo, tendrás amplia ocasión de cambiar los billetes. Cuando tengas el libro, entrégaselo al anfitrión y dile que vas a efectuar un test con él. Mira el billete y di: *Tenemos seis dígitos en este billete que me ha dado. Digamos que los dos primeros son la página, los siguientes la línea y los últimos la palabra. Fíjese* (muéstrale) *que los dos primeros son cuarenta y siete. Busque la página cuarenta y siete. Tome también el billete porque no quiero estar cerca cuando usted vea la palabra.*

Guíale con cuidado y con instrucciones inequívocas (por ejemplo: «no haga caso de la cabecera de la página si la hay») hasta que encuentre la palabra. A partir de aquí es cuestión de revelar la palabra de manera dramática u otra. No te conformes simplemente con nombrarla. Crea tensión. Escribe al revés con lápiz de labios en el espejo, con ceniza en tu brazo, deletrea con cerillas, cualquier cosa que conduzca a algo más que sólo decir: *Y la palabra es ratón*, a lo que podrían responder: *¿Y qué?*

Por último, intenta recuperar tu billete y sustitúyelo por otro. Pienso que la manera más sencilla de hacerlo es continuar con otro juego en el que se necesite un billete igual.

LECCIÓN DE MENTALISMO
Corinda

En un momento hablaré de dados y cartas: otros objetos horribles que se relacionan con este extraño test de libro. Aguanten aquí conmigo: hay un objetivo al usar ese ofensivo material. Si pasas este efecto por alto, te perderás algo especial. Aparte, el forzaje con dados que se utiliza te vendrá muy bien una y otra vez.

¿No es cierto que en la carrera de todo mentalista activo hay constantes peticiones de «háganos un juego» seguidas de «muéstrenos cómo lo hace»? Esta vez nos ocuparemos de mostrar cómo hacer un juego de mentalismo; de allí el título. Es una rutina para tener preparada para esos casos, a los que se adapta desde todo punto de vista.

Consideremos primero la cuestión ética de explicar un juego al público. No podemos revelar nada importante, pero al mismo tiempo queremos hacer algo que les deje satisfechos. En mi opinión, no se debe enseñar nada a nadie en ninguna circunstancia, a menos que sea «uno de nosotros». Entonces abordemos el problema al estilo típico del mentalista; ofrecemos una rutina, presentándola como demostración de mentalismo y, habiendo llegado a un final sorpresivo, continuamos y explicamos los métodos, empezando por el final y recorriendo el juego hacia atrás; pero cada vez que ilustramos lo que hemos hecho, ocurre algo aún más sorprendente. Otro título para este juego pudiera ser: «El juego con dos finales».

▶ **Rutina.** Tras unas palabras introductorias en las que se mencionan algunos principios básicos del «mentalismo teórico», analizando las diversas maneras de leer la mente, telepatía a distancia, clarividencia, etc., el mentalista se dispone a brindar una demostración, un sólo ejemplo de lo que se debe hacer para conseguir los resultados que normalmente exhibe. Pones cuatro objetos sobre la mesa: una pizarra, un vaso, un libro y una baraja. Entonces explicas que este tipo de experimento se llama test de libro, y aclarando que ello significa que hay que elegir una palabra de una manera libre de toda influencia. Para propósitos científicos, la mejor manera de elegir una palabra es aislar el elemento humano y dejarlo al azar. Lo cual nos lleva a los dados y a las cartas pues ¿qué cosa es más azarosa que tales objetos? Entonces te sacas seis dados del bolsillo y los echas en el vaso. Mientras hablas, agitas bien el vaso y luego lo entregas a un espectador y le pides que lo agite él también, y que luego sume los números de las caras superiores y diga el total en voz alta. El espectador anuncia que el total es veintiuno y los dados se dejan a un lado. Sacas las cartas del estuche y las pones cara abajo en un montón en la mesa. Pides al espectador que cuente hasta la carta veintiuno y la mire. Cualquiera que sea la carta, se usará para encontrar una página y una palabra en el libro. La carta resulta ser el Nueve de Diamantes: un Nueve. (Se ha explicado previamente que los palos no intervienen y que, por ejemplo, si es un Seis se buscaría la sexta página y la sexta palabra desde el principio de esa página).

El espectador encuentra la palabra correspondiente y lee la palabra «innombrable». Entonces explicas que es así como se conduce un test mental, y añades que, si se hace bien, los resultados serían así... el mentalista toma la pizarra y la voltea para mostrar la palabra «innombrable» escrita con tiza.

Normalmente, por supuesto, el test acabaría allí, pero esta vez te propones mostrar cómo se conducen los tests preliminares mentalmente para asegurar buenos resultados. *Volvamos,* dices, *a ver cómo llegamos a esa palabra que yo predije.*

Tomas el libro: *Esta es la página nueve y la palabra es la novena, y llegamos allí porque usted eligió un Nueve.* Dejas a un lado el libro y señalas hacia las cartas. El Nueve fue elegido porque resultó ser la carta que estaba en la posición veintiuno. Si hubiera sido otro número hubiera sido otra carta ¿no? El número era veintiuno: otra casualidad, porque con seis dados (los lanzas otra vez a la mesa) *hubiéramos podido obtener cualquier total entre seis y treinta y seis, que es un margen bastante amplio. Entonces el único problema es controlar mentalmente los dados para llegar al veintiuno. Eso fue lo que hice, y comprendo que tengan dudas, pero lo voy a demostrar. La carta era la veintiuno. No podría haber sido ninguna otra porque, como pueden ver* (volteas la baraja cara arriba) *es la única carta real en la baraja, ¡todas las demás son blancas! Todo se puede examinar.*

▶ **Método.** Busca un libro con una buena palabra en la novena posición en la página nueve y copia esa palabra en la pizarra. Ten una baraja de caras blancas con cualquier Nueve en la posición veintiuno. Necesitas también doce dados y un vaso normal. Ten seis de los dados en un bolsillo, listos para cambiarlos en un momento conveniente de la rutina. Tienes bastante tiempo. Divide los otros seis en tres grupos de dos. Tómalos en parejas y dales el mismo trato.

Con un pegamento fuerte, pega los dados de cada pareja entre sí, con los siguientes números en los cuatro lados largos del bloque: 5-2 / 4-3 / 5-2 / 4-3. En los extremos quedarán el 1 y el 6. Otra posible combinación sería 4-3 / 6-1 repetido, con 5 y 2 en los extremos. El resultado es que, no importa cuánto se agiten los dados, el número superior siempre será siete en cada conjunto. La suma de los tres conjuntos será siempre veintiuno.

En el momento de introducir los dados en la rutina, te sacas los dados «dobles» del bolsillo y los echas en el vaso, agitándolos ligeramente mientras conversas. Cuando pidas al espectador que los agite, atrévete a actuar con indiferencia. No mires a los dados. Dile que cubra el vaso con la mano y que lo agite. Cuando lo haya hecho –y verás lo convincente que resulta el sonido y el movimiento– recibe el vaso de vuelta, suma el total, y pide a alguien que lo compruebe. Si una de las parejas queda en posición vertical, da un golpecito al vaso antes de sumar. Cuando hayan comprobado el total, échate los dados a la mano y guárdatelos en el bolsillo.

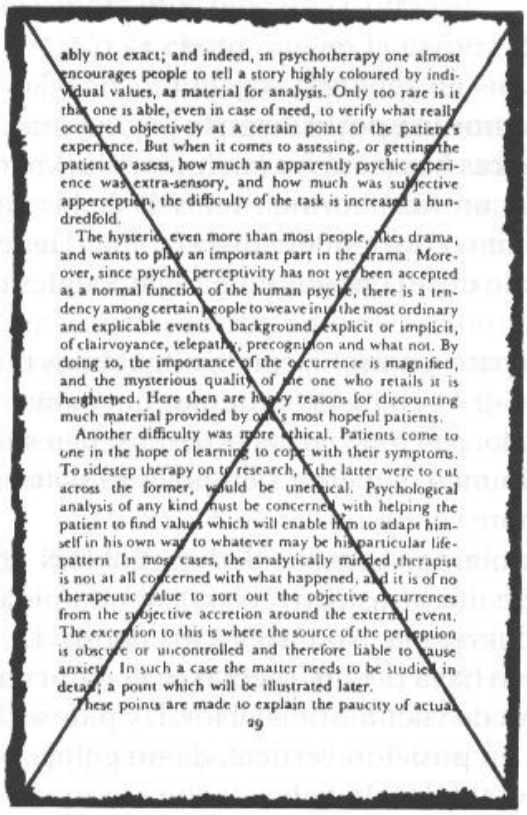
Ocúltate en la manga este secreto del forzaje con los dados. Si lo quieres usar más asiduamente, puedes obtener una amplia selección de números añadiendo uno o dos dados y pegándolos al fondo del vaso. Una vez más, tienes que probarlo para darte cuenta de que algo tan simple puede ser tan efectivo. La combinación de dos o tres «dobles» y uno o dos dados sencillos permanentes te da un amplio margen para forzar números. He trabajado durante un tiempo en este forzaje y sé que aún hay mucho por lograr con él.

El final de la rutina es, supongo, evidente. Explicas lo fácil que sería buscar una palabra, escribirla en la pizarra y poner una carta en esa posición en la baraja. Sólo resta saber cómo controlar mentalmente seis dados, ¡pero esa es otra lección!

EL CRUCIGRAMA
Corinda

La idea básica del siguiente juego proviene de ese gran maestro del mentalismo que es Ted Annemann. En PRACTICAL MENTAL EFFECTS, Annemann describe una ingeniosa adaptación del «Centro roto» a un test de periódico. Con todo lo bueno que es el efecto, y razonable el método, me parece que pedir a un espectador que subraye una palabra y luego doble el papel de modo que la palabra quede en la posición correcta para el «Centro roto», puede ser un problema. Al decidir que el efecto y el método merecen la pena, he experimentado con el siguiente sistema, que resulta infalible.

▶ **Efecto.** Un espectador elige un libro, preferiblemente de su propia biblioteca, pero barato y que no le importe que rompas. Entonces elige cualquier página y la arranca. Le dices que trace dos líneas con regla a través de esa página, uniendo las esquinas opuestas y formando una «X» grande (ver figura).


ably not exact; and indeed, in psychotherapy one almost encourages people to tell a story highly coloured by individual values, as material for analysis. Only too rare is it that one is able, even in case of need, to verify what really occurred objectively at a certain point of the patient's experience. But when it comes to assessing, or getting the patient to assess, how much an apparently psychic experience was extra-sensory, and how much was subjective apperception, the difficulty of the task is increased a hundredfold.

The hysteric even more than most people, likes drama, and wants to play an important part in the drama. Moreover, since psychic perceptivity has not yet been accepted as a normal function of the human psyche, there is a tendency among certain people to weave into the most ordinary and explicable events a background, explicit or implicit, of clairvoyance, telepathy, precognition and what not. By doing so, the importance of the occurrence is magnified, and the mysterious quality of the one who retails it is heightened. Here then are many reasons for discounting much material provided by one's most hopeful patients.

Another difficulty was more ethical. Patients come to one in the hope of learning to cope with their symptoms. To sidestep therapy on to research, if the latter were to cut across the former, would be unethical. Psychological analysis of any kind must be concerned with helping the patient to find values which will enable him to adapt himself in his own way to whatever may be his particular life-pattern. In most cases, the analytically minded therapist is not at all concerned with what happened, and it is of no therapeutic value to sort out the objective occurrences from the subjective accretion around the external event. The exception to this is where the source of the perception is obscure or uncontrolled and therefore liable to cause anxiety. In such a case the matter needs to be studied in detail, a point which will be illustrated later.

These points are made to explain the paucity of actual

29

El espectador se fija en la palabra que está en el centro de la cruz, donde se cruzan las dos líneas, la recuerda (sin escribirla), dobla la hoja dos veces por la mitad y te la da. Al recibirla, la rompes en tiras, echas los trozos en un cenicero, y los quemas, tras lo cual revelas la palabra elegida.

Hay muy poco que explicar. Las líneas oblicuas garantizan que la palabra estará cerca –si no exactamente– en el centro de la página. Entonces al doblar la página dos veces, la palabra quedará en el sitio adecuado para el «Centro roto», que ejecutas al romper la página según lo explicado en el Sexto Escalón.

No creo que el dibujar las dos líneas distraiga del efecto. No más de lo que lo haría el subrayar o hacer un círculo alrededor de una palabra. Es suficiente que puedan elegir cualquier libro y cualquier página; la acción se justifica explicando que quieres que «naveguen» al azar para encontrar la posición de una palabra entre millones. Además sabes qué lado del papel leer al dar el vistazo al trocito, pues estará marcado con las dos líneas que se cruzan. Este es el tipo de juego que te recomiendo para tenerlo preparado en caso de emergencia. Si cuentas con un libro, puedes hacerlo. Un valioso efecto para cualquier mentalista.

REVELACIÓN NOVEDOSA DE UNA PALABRA
Corinda

La originalidad de la presentación siempre mejora el efecto. El método tiene poca importancia comparado con el drama de la charla. Un gran juego mal presentado no recibirá ni la mi-

tad del aplauso que un juego débil bien presentado. Este es otro método para revelar una palabra elegida. Es inútil saber cincuenta maneras de forzar una palabra si no cuentas con unas cuantas maneras eficaces de revelarla. Aprende más bien cincuenta formas de revelar una palabra y un método para forzarla.

Se arranca una página de un libro o revista. Se fuerza un número y se encuentra la palabra correspondiente. Se supone que tú no sabes el número. Se coloca la página en un atril sencillo, tal como el descrito para las papeletas en el Sexto Escalón. Se deja la página abierta, colgada de uno o dos clips. Le dices al espectador que se imagine que su palabra, cualquiera que sea, está escrita en un papel que se ha echado en un vaso de agua. Enciendes una cerilla y quemas la página, la cual cae en cenizas a excepción de un pequeño círculo de papel. En ese momento parece que fuera a prueba de fuego. Al examinarlo, se encuentra en él la palabra elegida.

Este efecto no se puede realizar con una hoja grande de papel pues no quedaría nada para sostener la pequeña porción incombustible. Se puede usar un cenicero en vez del atril, doblar el papel por la mitad y abrirlo de nuevo para que quede vertical sobre el cenicero. Si las cenizas no se tocan mientras arde el papel, la parte que no se quema quedará perfectamente colocada para ser vista.

Para preparar el papel, moja unos dos o tres centímetros alrededor de la palabra a forzar con una solución a prueba de fuego como alumbre de potasio disuelto en agua. Al releerlo, me da la impresión de que este es uno de esos efectos que parecen un poco débiles en el papel, pero habiéndolo probado, te aseguro que merece la pena con creces.

TEST DE GUÍA TELEFÓNICA

Otro test de libro, pero esta vez para encontrar más de una palabra. De cualquiera de los volúmenes de la guía telefónica, se elige un abonado y, por lectura de pensamiento, se descubre su nombre, dirección y teléfono. No hay forzajes.

El método es una aplicación de un principio que ha pasado la prueba del tiempo. Es tan simple que a nadie se le ocurre, cuando en realidad debería ser una de las primeras soluciones en venir a la mente. Se ha utilizado tanto en Vaudeville y de tantas formas, que una dama produjo y mantuvo un número profesional de gran éxito usando los mismos medios. Hoy en día sigue aplicándose en los estudios de cine y televisión.

Es, en esencia, un juego de escenario. Pronto comprenderás por qué. Se requieren dos pizarras grandes, tres volúmenes de guías telefónicas, y los tres duplicados correspondientes, cada uno con portada de diferente color, de modo que se puedan identificar fácilmente a distancia. También se necesita una mesa, una silla, y tiza.

La silla se coloca a un lado del escenario, cerca de las luces y la mesa en el centro del escenario, hacia el fondo. Sobre la mesa hay tres guías telefónicas, junto a una pizarra y la tiza. A un lado del escenario, entre bastidores, está la ayudante, la cual tiene otra pizarra, tiza y las guías duplicadas.

Invita a un espectador al escenario, salúdalo y haz que se siente en la silla, entregándole las tres guías. Dile que las mire y elija una. Colócate cerca y retira las dos guías descartadas. Vuelve a la mesa y coloca las guías allí. Como son de diferentes colores (como suelen ser hoy en día), tu ayudante sabrá inmediatamente, por eliminación, cuál fue la elegida por el espectador. Ella se encuentra en el mismo lateral del escenario que el espectador voluntario, pero él no puede verla porque la ayudante está detrás suyo. Ella toma la guía duplicada de la elegida y deja las otras a un lado.

Ahora, para ir por lo seguro y mejorar la presentación, dando a elegir el abonado libremente y sin trampa, pide a un espectador que diga un número entre, digamos, uno y quinientos (o limitado al número de páginas de la guía, si es inferior). Colócate por el centro del escenario donde, aparentando mirar al espectador, puedas ver a tu ayudante. Desde su punto de vista, todo parecerá normal, y para el público también.

Con la pizarra y tiza en tus manos, repite el número de la página en voz alta y pide al espectador que busque esa página. En cuanto la encuentre, acelera el ritmo y di: *y ahora tenemos tres columnas como en toda guía telefónica. ¿Puede alguien decir, por favor: primera, segunda o tercera?* Si varias personas responden al mismo tiempo, no pierdas tiempo, señala a una dama y di: *Señora: todo el mundo quiere que le lean la mente. Decida usted ¿Cuál utilizamos?* Repite su respuesta en voz alta (para tu ayudante) aparentando instruir al espectador. Finalmente para elegir el abonado, pide que digan un número del uno al treinta e instruye al espectador a que cuente hasta la línea correspondiente.

Dile que se concentre intensamente en el nombre del abonado elegido y aparenta concentrarte tú también mientras tus ojos divagan hacia una pizarra sujeta por tu ayudante. En esa pizarra, ella ha escrito, en letra de molde, el nombre del abonado. En cuanto lo hayas leído, escríbelo claramente en tu pizarra y pídele que lo enuncie en voz alta. Muestra tu pizarra para que vean que coincide. Haz lo mismo con la dirección pero, al llegar al número de teléfono, cambiamos de procedimiento. Explica que los nombres y lugares no son tan difíciles de transmitir mentalmente, pues tienen conexiones personales que lo simplifican, pero lo que es difícil es transmitir números al azar como, por ejemplo, el del abonado elegido.

Mientras ofreces esta explicación, tu ayudante tiene tiempo de escribir el número en el dorso de su pizarra y sujetar ésta en alto para que tú te lo aprendas. Una tos discreta sirve para indicarle que ya lo tienes, con lo cual ella desaparecerá de entre los bastidores.

Instruye al espectador a que observe detenidamente el número de teléfono y lo memorice, tras lo cual habrá de dejar la guía abierta, cara abajo en el suelo (por si se olvida). El espectador se dirige al centro del escenario, donde tú le esperas, y se coloca a un lado de tu pizarra, y tú al otro. Cada uno sujeta la pizarra con una mano y escribe con la otra, empezando cuando tú digas «ya».

Como final, tendrás el número escrito a ambos lados de la pizarra, pero como el espectador estará todavía en el escenario, es mejor incluir esta rutina en medio de tu programa, antes de otro juego en el que necesites la ayuda de otro espectador. Si quieres cerrar el espectáculo con este juego, tienes que deshacerte del espectador antes de mostrarle lo escrito. Para ello, ten dos pizarras para que cada uno escriba en una. Toma la del espectador y tenla en la mano derecha y la tuya en la izquierda. Da las gracias al espectador y dile que vuelva a su asiento y que entonces muestre su pizarra primero. Muestra la tuya para concluir. Colócate cerca de la mesa en ese momento. Así, al haber mostrado las dos pizarras, puedes dejarlas a un lado rápidamente para efectuar tu saludo final con las manos vacías. Hay que pensar en todo.

Los puntos importantes a recordar son: habla en voz alta al decir el número de la página, y lo demás, para que tu ayudante te oiga fácilmente. Dale tiempo para que haga su parte del trabajo; apréndete un par de frases de charla complementaria para ganar tiempo en casos de emergencia. Asegúrate de que haya suficiente luz a los lados del escenario para que puedas leer la pizarra que te muestra tu ayudante. Usa una tiza blanda que no haga ruido, para evitar que el espectador oiga rasguños a sus espaldas. Un rápido vistazo a la pizarra de tu ayudante debe ser suficiente. Recorre el teatro con la mirada, pasando por el punto clave. No te quedes quieto mirando a tu ayudante. No es necesario.

Por último, hay que estar siempre preparado para algún error. No te confíes creyendo que ya lo resolverás cuando llegue el momento. Supongamos que escribes el nombre «Williams» y el espectador te dice que no es. La situación se maneja así:

Nunca muestres tu pizarra hasta que hayan dicho el nombre del abonado en voz alta. Si no es el que esperabas, di: *Es lo que esperaba, porque estás pensando en otro abonado. ¿Podemos comprobar, por favor, la página 179? Bien, era la primera columna ¿no? Y luego la tercera línea ¿Está seguro todavía de que era Williams? ¿no? ¿cuál era entonces? González, mucho mejor, ya sabemos de quién estamos hablando* (Muestra tu pizarra con González). Tu asistente también comprueba, aunque se supone que si colabora contigo a menudo, no debería equivocarse. Si ha fallado, borra el nombre y escribe en su lugar la dirección correcta. Con ello te indica que evites el nombre. *Entonces el nombre es Williams; bien, pues en esta pizarra he escrito su dirección* (te refieres a tu pizarra pero no la muestras), *pero antes de mostrarla le pido que lea, para sí mismo, la dirección una vez más... y déjeme comprobar si la tengo bien.* Concéntrate y di, de pronto: *¡Ah! Menos mal que comprobé, tengo mal el código postal...* borra inmediatamente la pizarra con tu pañuelo o con un trapo, escribe inmediatamente la dirección correcta del Sr. González, y muéstrala. No temas preocuparte demasiado por un juego. Con ello te saldrán pelos grises, lo cual te dará un digno aspecto de mentalista.

MENTALISMO ULTRAMODERNO
Corinda

Hace unos años un compañero mentalista me escribió ofreciéndome un juego extraordinario. Provenía del cerebro de Bob Harbin, quien parecía no hacer otra cosa que tener ideas maravillosas (actualmente trabaja). La carta decía: un juego extraordinario. Sólo necesitas un lápiz, un papel y un grabador. El impacto de este último inesperado accesorio me dejó atónito y, si mal no recuerdo, dije: *¿**Sólo** un grabador?* Pero los tiempos han cambiado y ahora los grabadores son más comunes y su uso no supone problema alguno.

Como habrás deducido se necesita un grabador. Personalmente, creo que merece la pena comprarlo, pero decide tú mismo.

Es un óptimo test de libro presentado como una predicción para causar desmayos. Una espectadora elige uno de seis libros y arranca una página y se la entrega a otro espectador. Este llega a una palabra y la subraya. Además escribe su nombre en la página y la dama escribe el suyo en la portada del libro. Mientras tanto, en el centro del escenario hay un grabador sobre una mesa, a la vista.

Antes de encenderlo hay una cosa más que hacer. Explica que en un momento vas a encender el grabador y que todos van a oir algo que será una sorpresa. Pero antes pedirás a otra persona que elija una de doce tarjetas que le ofreces. En cada una hay un título de una pieza de música muy conocida. Eligen El Danubio Azul. Ahora viene el detalle que sorprenderá al público... y a ti.

Enciendes el grabador y te retiras. Se escuchan claramente los primeros compases de El Danubio Azul. La tarjeta escogida tiene el nombre de esa pieza. Entonces preguntas al espectador: *¿Es esa la que eligió?* El espectador contesta que sí, y apenas ha tenido tiempo para decirlo cuando la música desaparece y una voz habla desde el grabador...

¿Quiere preguntarle si estoy en lo cierto, si he cometido algún error? Déjeme encargarme de esto, si no le importa. Apártese. No, más lejos: quiero ver al público. Entonces te retiras y encoges los hombros: *Buenas noches, señoras y señores, están ustedes escuchando al único grabador*

que lee la mente a este lado de Marte. Primero el libro. Señora: estoy hablando con usted; usted eligió este libro entre los seis ¿no? Lo siento, no la escucho. ¿Ya respondió? Bien. ¿Sabe que casi ha hecho trampa? ¡Le dije que escogiera el primero que quisiera y usted cambió de idea dos veces! No importa, creo que su decisión es acertada y ha elegido un libro llamado «Cómo robar carteras» ¿Correcto? (ella lo confirma). *Pues muy bien, espero que aprenda algo del libro. Y usted, caballero, recibió una página. Piense en el número, por favor. Míreme. Sujete el papel en alto, es decir la página. No veo nada con esta cinta dando vueltas* (en referencia al grabador). *Es una distancia considerable, pero yo diría que es la página veintitrés del libro «Cómo robar carteras» ¿no?* (otro «sí»), *y entre las muchas palabras de esa página usted ha subrayado una. Veamos: ...es «viajando» –correcto– ¿la palabra es viajando? Bien, pero que muy bien. Ya está, señoras y señores, otro éxito y creo que debemos un gran aplauso a nuestros dos ayudantes: la dama –que, por cierto, es la Sra. Watson, ¿correcto?–* (sí), *y el caballero: muchas gracias Sr. Harrison. Ese es su nombre ¿verdad?.*

Eso es todo; ¿te gusta? Como en la mayoría de las cosas que se me ocurren, hay una trampa en algún lado. En este caso es muy simple. Seis libros cualesquiera. Pueden elegir el que quieran y subrayar cualquier palabra en cualquier página. Y como sea que se llamen los espectadores, eso también se maneja sin problemas.

Quizás hayas pensado, y el público creerá, que el grabador repetirá el mensaje. No es nada que se le parezca. Lo único que realmente sale del grabador es medio minuto de El Danubio Azul; luego la cinta sigue rodando, pero no hay nada más en ella. ¿De dónde sale la voz? ¡Del grabador! Como podrás comprobar, se puede conectar un micrófono al grabador de manera que este último sirva de amplificador. Un ayudante detrás del escenario habla por el micrófono, proyectando su voz a través del aparato. Algunos de los modelos pequeños requieren un mezclador para poder hablar por el micrófono y además escuchar la música grabada al comienzo.

Al principio todo tiene que ser directo y hay que ir al grano. Ofrece los seis libros y, cualquiera que elijan, escribe el título en la pizarra. Pide a la señora que diga cualquier número para la página y escríbelo en la pizarra mientras ella lo rompe y se lo da a un caballero. Pide a éste que nombre cualquier palabra de esa página y la subraye. Escríbela también en la pizarra. El escribir en la pizarra tiene dos fines: primero, tu ayudante ve lo escrito y puede comprobar los datos, apuntándolos en un papel, en preparación para su intervención posterior. Segundo, en el momento de la «revelación», todos escucharán y podrán comprobar lo que dice el grabador. De no ser así, sólo dos personas intervendrían.

Habiendo elegido una dama sentada en la primera fila, podrás acercarte lo suficiente a ella para preguntarle, en voz baja: *¿Su nombre, por favor?* de modo que el menor número posible de personas te oiga. Escribe inmediatamente su nombre en letra de molde en un trozo de papel y muéstraselo, diciendo: *escríbalo así en el libro, por favor.* El caballero no estará muy lejos, pues la dama le habrá pasado la hoja. Haz lo mismo con él y así tendrás dos copias de sus nombres. Estruja esos papeles y échatelos al bolsillo. Cuando vas a encender el grabador, de repente observas que está desenchufado, y el enchufe está fuera del escenario. Recoge el cable y pásaselo a «alguien» entre bastidores. Al mismo tiempo, pasa a tu ayudante las dos hojas de papel con los nombres de los espectadores. Así el público recibirá una gran sorpresa cuando el grabador los «nombre».

Por último, ten unas doce tarjetas con el título «El Danubio azul» impreso en cada una. Al llegar a la carta a forzar, di simplemente que *hay unas doce tarjetas, cada una con un título diferente de alguna música conocida. Por ejemplo tenemos...* y pasas unas cinco tarjetas, mirándolas y diciendo varios títulos. Extiende entonces las tarjetas en abanico, cara abajo, y haz que

el tercer espectador elija «El Danubio azul». No te compliques la vida con forzajes sofisticados para esta parte de la rutina. No es necesario.

Esa es la rutina, llena de sorpresas y con una presentación novedosa que la distingue de todo lo que hayas visto. Ten en mente la fuerza del efecto. Obtienes un sí para el libro, otro sí para la línea, sí para la palabra y sí para la música, y además los dos nombres al final.

Por si no lo has notado, al construir esta rutina, he dejado que el público sospeche cómo se hace. Con la música al principio y los carretes moviéndose continuamente, tienes una misdirection muy fuerte, ¿o es que van a pensar que tienes a la Filarmónica de Londres detrás del escenario tocando «El Danubio azul»? Ese es otro motivo por el cual se llama la atención, como recordarás en la charla, a los carretes en movimiento.

EL LIBRO CLIP
Vivian St. John

▶ **Efecto.** Se entrega un libro a un espectador y se le pide que lo abra por donde quiera y mire cualquier palabra en cualquier página, y que grabe esa palabra en su memoria escribiéndola en un papel que se le entrega. Luego dobla el papel y se lo guarda en el bolsillo.

El mentalista saca un diccionario y explica que, como es muy completo, en alguna de sus páginas figurará la palabra libremente elegida del otro libro. Entonces continúa la charla, hablando de la lectura muscular y comentando brevemente lo que va a ocurrir. El espectador habrá de conducir al mentalista a la sección del diccionario en la que está la primera letra de la palabra, luego a la página y, una vez allí, el mentalista decide que el último paso hay que darlo por transmisión a distancia y no por contacto directo; entonces pide al espectador que simplemente piense en la palabra; luego la localiza en esa página.

Cuando el espectador guía al mentalista por «lectura muscular» sujetándole la muñeca izquierda, este último, con la otra mano, pasa las hojas hacia adelante y hacia atrás, aparentando percibir un impulso que eventualmente le lleva a la página correcta. Supongamos que la palabra es «renegado»... primero llega a la «R» y empieza a pasar las páginas hasta llegar a «Re» y así... al ver la palabra en la página correcta, le dice al espectador que le suelte la mano y piense en la palabra, o que la visualice en letras grandes. El dedo del mentalista se desplaza por la página hasta parar en la palabra «renegado».

Esta es una de las muchas presentaciones posibles en la que se cuenta con un simple y práctico accesorio, revelado por primera vez por Vivian St. John, divulgado hace unos catorce años, y aún bueno. El «Cornish Pixie» de mayo de 1945 da los detalles de la construcción de lo que se conoce como «Libro clip». Es fácil de hacer y útil para muchas rutinas y efectos. Aunque se usa una impresión en papel carbón, esta permanece bien oculta y el accesorio es fácil de manejar.

Texto reproducido con permiso de Vivian St. John

«La palabra escrita por el espectador se puede averiguar por medio de muchos tipos de libretas o métodos con papel carbón, pero este último, incluso con las mejores libretas, nunca me ha resultado satisfactorio. Entonces fabrícatelo tú mismo así:

Toma un libro de no más de 20 x 14 cm. y retira la cubierta de papel. Dibuja un cuadrado en la portada, dejando un margen de dos o tres centímetros, y recorta esa porción. Ahora pue-

des hacer una de dos cosas: pegar el trozo recortado a la primera página de dentro, alineado de modo que encaje en el recorte al abrir y cerrar el libro, o bien sustituir el trozo recortado con una de esas libretitas de papel carbón de las que tienen una hoja de papel carbón cubierta con una hoja de celuloide. Al escribir en el celuloide, aparecen las letras. Para borrar lo escrito, arrastras una pequeña barra metálica que separa el carbón del celuloide. Pega una de esas, del mismo grosor que la portada del libro y del tamaño lo más cercano posible al trozo recortado, en la primera página.

Si usas el primer método, encaja una hoja de papel carbón de buena calidad dentro de la cubierta de papel. Con el segundo sistema, no es necesario. La cubierta de papel se cambia en todo caso, y si se emplea el método del carbón directo, hay que insertar una hoja de papel blanco para que reciba la impresión.

El aspecto del libro es perfectamente normal y se le entrega al espectador con la portada hacia arriba (la manera natural), diciéndole; *ábralo en algún lugar por el medio, mire cualquier palabra y cierre el libro.* Dale tiempo para hacerlo y coloca entonces una hoja de papel sobre la cubierta de papel, mientras dices: *Escriba la palabra en letra de molde para grabarla en la memoria.* El espectador procede, dobla el papel y se lo guarda en el bolsillo. Recibe el libro de vuelta, da un vistazo a las páginas y mira entonces la impresión de la palabra. A partir de allí es cuestión de presentación el revelar la palabra con algún efecto fuerte. Si lo fabricas correctamente, tendrás una mejor libreta de impresión que aquellos que han pagado unos cuantos dólares por ella.»

EL ESLABÓN PERDIDO
Corinda

Normalmente se cree que los tests de libro son siempre efectos en los que se encuentra una línea o una palabra en un libro. Ya existen incontables versiones y es por eso que en este Escalón hacemos énfasis en aquellos que se salen un poco de la premisa habitual. Este es un juego con un libro, al que podríamos llamar test. No se emplean palabras sino los números de las páginas.

El mago tiene un bol de cristal (o cualquier otro recipiente que prefiera utilizar) en el que –explica– hay aproximadamente mil hojitas de papel, lo cual es cierto. Sobre la mesa hay un libro grueso, quizás una guía telefónica o una enciclopedia.

No se habla del libro por ahora. Se invita a un espectador a que se remangue y meta la mano en el bol, mezcle los papeles y saque unos cuantos. Se queda con uno de los papeles extraídos y tira el resto. La elección es –como puedes comprobar– totalmente libre. Se presenta entonces el libro, informando que el séptimo tomo de la Enciclopedia Británica (por ejemplo) tiene unas dos mil páginas. El espectador abre el papel elegido para encontrar en él un número, que es, de hecho, la esquina rota de una página de un libro. Supongamos que el número es 348. El espectador busca esa página en la enciclopedia y, al llegar allí, para su sorpresa, verá que falta la esquina; el trozo que tiene en sus manos coincide.

▶ **Método.** Adquiere unos cuatro libros viejos y ponte a trabajar diez minutos durante los cuales arrancas todas y cada una de las esquinas, las estrujas formando una bolita y las echas en un bol. Toma entonces el libro clave para el experimento, y aproximadamente en la mitad, arranca la esquina de una página. Cuanto más grueso el libro, más impresionante el test. Haz lo mismo con esa esquina que con las anteriores: enróllala o dóblala, pero guárdatela en el

bolsillo de modo que puedas recuperarla fácil y rápidamente. Lo que queda por hacer (que no es prácticamente nada) es cambiar la esquina elegida por la que tienes en el bolsillo. En el Escalón Seis hay una buena docena de métodos para el cambio, por lo que no nos ocuparemos de ello aquí. Pero para simplificarte el trabajo aún más, te diré cómo hacerlo cuando menos se espere. Pide al espectador que mezcle los trozos, saque unos cuantos y elija finalmente uno. Hasta ahora no se ha hablado de números y sólo tú sabes lo que está pasando. De pronto anuncias que cada trocito de papel en el bol es la esquina de una página arrancada de un libro. Di que *se han necesitado unos veinte libros para reunir los tres mil o cuatro mil trocitos que hay en el bol. Ahora sólo quiero que se asegure de que los trocitos están bien mezclados, que son diferentes, y que la elección fue libre. Usted, caballero, ¿podría tener la amabilidad de sacar unos tres o cuatro trocitos, abrirlos y leer los números en voz alta?* Añade, como si se te ocurriera en ese momento: *Déme más bien ese trozo para no confundirnos.* Extiende la mano y recibe el trocito elegido de manos del espectador y ten la otra (la esquina verdadera) lista en la mano para cambiarla cuando quieras durante el próximo medio minuto, cuando toda la atención esté centrada en el espectador que lee los números. En esas condiciones resulta tan sencillo que apenas se le puede llamar cambio de papeletas. Con tanto tiempo y tanta misdirection, hasta un niño podría hacerlo.

El toque final es lograr que la esquina vuelva a sus manos, sin llamar demasiado la atención al hecho de que tú la has tenido. En cuanto haya leído los números de unas cuatro papeletas, dile que se detenga y llama la atención al libro que está sobre la mesa. Haz notar que ha estado allí desde el principio y que nadie lo ha tocado. Entrégale la esquina real y dile que se acerque al libro. A partir de aquí todo depende de tu (indudable) talento personal para hacer de muy poquito un montón.

SUMARIO

Todo programa de mentalismo es el mejor para un test de libro, siempre que sea razonablemente corto, directo y asombroso. Pero cualquiera que piense en la posibilidad de incluir dos o tres tests en un programa, estará buscando problemas. La elección, con las diez rutinas aquí ofrecidas, es bastante amplia, y se puede afirmar que si no encuentras al menos un test de libro en el lote que puedas realizar, los otros que existen tampoco te servirán. Habrá uno o dos tests de libros más en los Escalones siguientes, pero serán especialidades, como el «Gran test» que hemos dejado para el Duodécimo Escalón.

Recuerda que un programa de mentalismo ha de ser variado. Un buen test de libro es tan valioso como una buena predicción. Pero al elegir el test de libro que vas a usar, ten en cuenta qué tipo de efecto es desde el punto de vista del público. Por ejemplo, puedes hacer un test en el que se encuentra una palabra y más tarde se revela en una pizarra. Si es así, evitarás, naturalmente, una predicción en la que también haya una palabra escrita en una pizarra. No busques excusas diciéndote que uno es un test de libro y el otro es una predicción. Para el público son lo mismo.

Otra cosa con la que hay que tener cuidado es la claridad con que se dan las instrucciones. Siempre que hagas algo que tenga que ver con contar páginas, líneas y palabras, habrá un margen para el elemento humano del error. Un test se puede arruinar porque un espectador, no habiendo entendido las instrucciones, cuenta mal (ver Quinto Escalón). Del mismo modo conviene recordar que cuando un espectador mira un libro y encuentra una palabra, él es el único que lo ve y el público ha de suponer que está diciendo la verdad. Siempre que sea prác-

tico, haz que escriban la palabra en una pizarra para que todos la vean, o haz que alguien la compruebe. Recuerda que estás actuando para todo un público, no sólo para un espectador.

Por último, tanto con un libro normal como con uno trucado, evita las frases ridículas que se suelen emplear en estos experimentos. Nunca digas *Aquí tengo un ejemplar perfectamente normal del Reader's Digest...* ¿Qué otra cosa si no? ¿Insinúas que tienes un ejemplar trucado?

Es asombroso cómo la sugestión psicológica de que hay truco puede ser «telegrafiada» al público al intentar demostrar, más de lo necesario, que todo es inocente. Si no es absolutamente imprescindible, no des nada a examinar. Si tienes que entregarlo para demostrar que no está trucado, el público podrá pensar –con razón– que lo está. ¡Es más probable que alguien piense que una cosa está trucada en el momento en que se le dice que ese objeto es normal!



ENTREVISTA CON FOGEL

TEXTO DE UNA CONVERSACIÓN GRABADA ENTRE FOGEL Y CORINDA SOBRE MENTALISMO

Antes se consideraba necesario recibir muchos consejos prácticos para poder seguir los «Escalones». El último capítulo está dedicado exclusivamente a la presentación, pero cuando surgió la oportunidad de obtener opiniones directas de Fogel, organizamos una entrevista y la grabamos. Esta es una transcripción textual de esa entrevista. Teniendo en cuenta que desde hace muchos años Fogel ha vivido del mentalismo con gran éxito, me parece que tenemos mucho que aprender de su experiencia. Fogel no necesita presentación: si no le has visto trabajar, te has perdido algo bueno. Los que lo han visto saben que es uno de los mejores. Agradecemos la oportunidad de publicar esta entrevista.

Corinda: Fogel, tú practicas el mentalismo desde hace mucho tiempo –profesionalmente, tengo entendido– ¿desde hace cuánto y en qué condiciones has trabajado?

Fogel: Llevo más de veinte años trabajando profesionalmente, en las más variadas condiciones; desde pequeñas tabernas, hasta grandes teatros. Y también, por supuesto, salas de fiesta, cabarets, clubs, banquetes y todo eso.

Corinda: Y dime ¿Has centrado tus actividades en Inglaterra?

Fogel: No. He estado por todo el mundo, excepto Rusia y Australia. He estado en Africa, Japón, Malasia, Singapur, Hong Kong, Europa y también en los Estados Unidos. Y, por supuesto, he trabajado mucho en el Reino Unido.

Corinda: Bien. Voy a hacerte unas preguntas sobre el mentalismo que creo serán de gran ayuda a los lectores de este libro. Lo que quieras decir lo puedes decir como quieras. No quiero influir de modo alguno; en otras palabras, vamos a ser directos.

Fogel: No te preocupes. Así será.

Corinda: Mi primera pregunta es muy importante. ¿Crees que el mentalismo tiene futuro?

Fogel: Sí, sin duda alguna. El mentalismo es misterio y un buen efecto místico, bien presentado, es siempre aceptable.

Corinda: Y en cuanto al mentalista propiamente dicho, ¿qué facultades se requieren?

Fogel: Es una pregunta muy compleja. Lo principal es saber entretener. La gente desea ser entretenida, sobre todo en estos días. Pero creo que lo más importante que hay que cultivar es una personalidad dominante. El mentalismo lo exige.

Corinda: Y ahora una difícil. ¿Es bueno mezclar magia y mentalismo en una misma actuación o, más bien, en un número mental?

Fogel: No, porque al hacer magia, aunque se presente un aparente milagro, la gente sabe que hay truco. Entonces, al hacer magia y luego llegar a un efecto mental, mucha gente creerá que se trata de «un truco más».

Corinda: Pero yo creo que un mago podría incluir un par de efectos mentales para mejorar su número. ¿Estás de acuerdo?

Fogel: Sí, por supuesto. Así comencé yo, hasta que me di cuenta de que el mentalismo es mucho más fuerte, o gustaba más, que mi magia –que quizás no era buena–, entonces me especialicé en el mentalismo.

Corinda: Gracias. Ahora otra pregunta, para la cual creo que tendrás una buena respuesta. En relación al humor en el mentalismo, ¿crees que es necesario un alivio ligero?

Fogel: Sí, lo sé por experiencia. En una etapa yo era un mentalista muy, muy intenso, y creaba una tensión tan grande que podía saturar al público. Creo que es una gran ventaja el ser capaz de aliviar la tensión con humor sin disminuir la dignidad de la actuación.

Corinda: ¿Cuál crees que es la mejor postura a asumir ante el público: hacerles creer que lees la mente genuinamente, dar entender que ellos mismos deben formarse sus opiniones, o qué?

Fogel: Si mi experiencia puede ser útil, yo diría que no resaltes demasiado que lees la mente de verdad. Ese ha sido uno de mis errores en la vida. Aunque nunca dije que era de verdad, alguien lo hizo por mí y lo pagué muy caro. Así que espero que eso sirva de lección a tus lectores. Lo que importa es presentar el mentalismo bien: ser actor, como decía siempre David Devant; el mago, al fin y al cabo, es un actor. Pero el mentalismo es un asunto muy complicado, es mejor no tomárselo demasiado en serio.

Corinda: ¿Eso significa que lo que haces es decirle al público que no es lectura de la mente verdadera, o que lo mejor es decir: «Decidan ustedes mismos si es truco o es de verdad»?

Fogel: En eso estoy sólo parcialmente de acuerdo. Quiero decir que se puede comunicar mucho por inferencia. No tienes por qué decir abiertamente «dejo que juzguen ustedes mismos lo que hago». Eso se hace mucho y siempre huele a disculpa. Sé directo en tu presentación e infiere todo lo que quieras, pero no desnudes tu verdad.

Corinda: ¡Excelente! Creo que estoy de acuerdo. Vamos a otro terreno. ¿Crees que es bueno incluir efectos mediumísticos en un número mental?

Fogel: Ese es también un terreno resbaladizo. Quiero decir que siempre hay que tener en el fondo de la mente que tu misión es entretener. Hay gente en este mundo, entre los cuales me incluyo, que creen en el más allá. Aunque no soy espiritista, hay quienes lo son, y muchos de ellos con sinceridad. Entonces aprovecharse de eso y utilizar accesorios para lograr efectos mediumísticos no está mal, pero hay que tener cuidado.

Corinda: ¿Crees que es importante la edad para alguien que quiera ser mentalista?

Fogel: Para el mentalismo puro, como hemos dicho al principio, hay que tener una personalidad dominante. Ello implica que hay que tener una cierta madurez, aunque no quiero desanimar con esto a los jóvenes que quieran ser mentalistas. Los jóvenes de todas maneras podrán hacerlo e ir aprendiendo muchas cosas, pero para ser realmente bueno hay que ser de una edad madura, quizás de treinta en adelante.

Corinda: En realidad yo me refería al aspecto. Es decir que si hubiera un jovencito con una personalidad dominante (lo cual es posible), ¿crees que el público aceptaría su mentalismo?

Fogel: Claro que sí, sobre todo si recuerda que su misión es entretener y presenta bien su material. La edad y el aspecto importan poco en ese sentido.

Corinda: Esto se parece un poco a lo anterior pero es una pregunta específica. ¿Qué te parece el uso de accesorios con aspecto mágico en un número mental?

Fogel: En un número puramente mental, muy mal. Lo que se persigue es que todo parezca improvisado. Habrás observado, como todos los que me han visto trabajar, que incluso las pizarras que uso tienen un aspecto normal: nada de bordes lacados ni decoraciones extrañas. Recuerda que si fueras un lector de la mente genuino no necesitarías nada.

Corinda: Supongo, por el contrario, que se puede incluir algo de mentalismo en la mayoría de los números de magia, con o sin accesorios.

Fogel: ¿Me lo estás preguntando o me lo estás diciendo?

Corinda: Preguntando.

Fogel: Bueno, si nos tomamos un té estaré de acuerdo.

Corinda: Bien, pasemos a la pregunta siguiente. En una actuación, ¿qué juego es más importante, el primero o el último?

Fogel: Ambos. Creo que son igual de importantes. Al principio hay que tener en cuenta que la mayoría de los espectadores te estarán viendo por primera vez y tienes que causar una impresión para que te acepten. El final tiene que ser muy fuerte porque esa es la impresión con la que se van a sus casas.

Corinda: ¿Entonces dirías que el primero y último juegos son los más importantes?

Fogel: Yo diría que es así en todas las esferas del mundo del espectáculo. Es igual para el malabarista, el bailarín y el cantante.

Corinda: Entiendo. ¿Y cuál dirías que es la duración ideal de un número, digamos para una cena o un local nocturno.

Fogel: De quince a veinte minutos para un número mental.

Corinda: ¿No más?

Fogel: Sí, puede ser más. Yo he presentado números de mentalismo más largos. Con la debida experiencia, que es algo que no se puede aprender, se puede. Pero al principio yo diría que de quince a veinte minutos.

Corinda: ¿Y crees que es conveniente vestirse de alguna manera diferente a ir simplemente bien vestido?

Fogel: He visto mentalismo y magia presentados en traje, con un turbante. Está bien, no me pareció mal, pero lo mejor es vestirse respetablemente en traje formal. Lo que sería una estupidez es vestirse de oriental y hablar un inglés de Oxford.

Corinda: ¿Quieres otro té?

Fogel: Sí, me has adivinado el pensamiento.

Corinda: Ahora una pregunta muy difícil que seguramente podrás contestar bien. ¿Cuántos juegos aproximadamente constituirían un buen número de diez a quince minutos?

Fogel: Es difícil decir cuántos, pero teniendo en cuenta que hay una introducción y un final, quizás tres. Aunque también se puede incluir una serie de efectos cortos en medio.

No se puede dar una respuesta directa. Así lo veo yo. Lo importante es que los efectos sean fuertes. Fuertes y variados. Evita incluir, por ejemplo, dos tests de libro, o dos predicciones, en el mismo programa. Ten en cuenta que con el mentalismo estás limitado. Al fin y al cabo, el mentalismo no es más que leer la mente o predecir el futuro. Entonces, efectos fuertes y variedad en el programa.

Corinda: Entonces podemos concluir que lo importante no es el número de juegos sino la fuerza de los mismos.

Fogel: Eso es. Calidad y no cantidad.

Corinda: Ahora quisiera hablar de los dos juegos más importantes de un número que, como hemos dicho, son el primero y el último. ¿Qué cualidades esenciales se requieren para el primer juego?

Fogel: Lo primero es establecer tu posición ante el público y, aunque parezca contradictorio a lo conversado anteriormente, apartarse de la idea de que se necesita un efecto. Lo importante en el mentalismo es la manera. Desde el momento en que sales al escenario, la mayoría de los públicos te tratarán con un cierto escepticismo. Es algo en lo que los espectadores no saben si creen o no. Desde que sales a la vista estás presentándote al público. Ese es el comienzo, más aún en el mentalismo que en la magia.

Corinda: ¿Entonces lo primero es establecer la relación con el público?

Fogel: Sí, consideremos la charla. Puede parecer exagerado, pero con tus «buenas noches, damas y caballeros» se puede hacer mucho. La manera de caminar, el ligero asentimiento, la pequeña reverencia, todo es producción. En cuanto al efecto, si puedes hacer algo bueno, corto y mordaz, mejor. Pero lo importante es el impacto, la manera de salir al escenario, recordar siempre que todos te estarán mirando.

Corinda: ¿La manera de caminar y lo que digas son tan importantes como el primer juego?

Fogel: Sí.

Corinda: Gracias. Hablemos ahora del otro extremo del número. ¿Qué cosas se deben intentar lograr con el efecto final?

Fogel: El misterio es esencial para dejar una buena impresión. Digamos que ya tienes un comienzo y has establecido bien tu personalidad ante el público, necesitamos lo que, por falta de una palabra mejor, podríamos llamar «relleno»; pero no debe ser relleno, no debe ser para

salir del paso. Todo ha de ser fuerte. Imagínate que tienes ante tí un gráfico. Supongamos que comienzas al cincuenta por ciento, que tiene que ir subiendo como un termómetro hasta llegar a un tope y, al llegar allí, se acabó. Entonces, en lo que a mí respecta, no me preocupa cuál sea tu final: me tiene sin cuidado, pero haz todo lo posible para dejar una buena impresión y sacar el máximo partido. A eso me refiero cuando hablo de la presentación. Cada gramo, todas tus cualidades deben llegar a su punto máximo... y no te olvides del gráfico y el termómetro. Cuando llegas a lo más alto es cuando te marchas. Así no puedes equivocarte.

Corinda: En cuanto al material, ¿cuán importante es ser original?

Fogel: Vamos a profundizar en esto. En todo, en la vida, la originalidad importa bastante, resulta conveniente. Pero seamos sinceros, o más bien déjame hablar personalmente y ser sincero conmigo mismo. Intento presentar efectos lo mejor posible. Algunas ideas son originales pero muy, muy pocas, porque mi creatividad es limitada y lo admito abiertamente. Pero aún así, hay efectos en el mercado que si los adquieres, juegas con ellos y tratas de abordarlos de una manera original, el resultado merecerá la pena. Raras veces, aunque es muy difícil, se te ocurrirá algo que sea totalmente original. Personalmente, nunca he conocido tal mago. Pero hay muchas maneras de disfrazar los efectos, y te dará mucha satisfacción el encontrar una manera original de presentarlos. Y no me refiero sólo a la charla. Digamos que has comprado un juego y no se te ocurre nada mejor que la charla que viene en las instrucciones. Estúdiala y observa que su contenido dramático es elemental y que una frase en una pieza teatral se puede decir de muchas maneras. Las pausas y las inflexiones de la voz: úsalas en tus efectos.

Una vez me dijeron que yo tenía una manera especial de manejar los accesorios - la manera en que tomaba las pizarras y tiraba la tiza. Para ser sincero, yo no lo sabía, no lo planeé, era yo mismo actuando. Tú puedes hacer lo mismo simplemente siendo natural y siempre intentando abordar los efectos de una manera original. Verás que gustarás al público por ello.

Ya que estamos en ello sugiero que si ves a un mentalista presentar un efecto que le funciona bien, no lo copies. Es pecado. Sé que es difícil resistir la tentación, pero no lo hagas. En eso soy bastante supersticioso: nunca te irá bien con ello - estoy seguro. Pero si esa actuación te inspira, deja que esa inspiración te ayude. No hay necesidad de robar el efecto porque, créeme, por experiencia te puedo asegurar que cada acción, cada pase, supone arduo trabajo. Al fin y al cabo, puedes aprender de muchas fuentes. Una vez di una conferencia sobre el tema e hice la siguiente sugerencia basada, una vez más, en mi propia experiencia. Ve al mercado y mira cómo trabajan los vendedores. Hay mucho que aprender de ellos. Recuerda que se están ganando la vida. Fíjate en dos vendedores que ofrezcan el mismo producto, por ejemplo porcelana. Uno vende y otro no. Analiza el porqué. Es el mismo producto y quizás lo vendan al mismo precio. O a lo mejor el que no vende lo ofrece más barato. Y la respuesta estará en la presentación. Otra vez la inflexión de la voz, la relación con el público, la experiencia.

Otra cosa: no te dediques a ver exclusivamente espectáculos de magia. Los que me conocen bien saben que voy poquísimas veces a ver magia, porque conozco la tentación de copiar algo que sea realmente bueno y prefiero no caer en ella. Pero se puede aprender mucho sobre presentación viendo un ballet o una buena ópera.

Corinda: Eso me parece buenísimo, pero estarás de acuerdo en que no conviene incluir efectos de mentalismo en una producción de El Lago de los Cisnes.

Fogel: Estoy de acuerdo contigo, Corinda, y con la misma voz te digo que no creo que un tipo con medias de bailarín se vería bien como mentalista. Pero lo que intento comunicar a tus lectores es la idea de inspirarse en esas producciones clásicas. Ve a ver un espectáculo realmente bueno que no sea de magia - aprenderás mucho. Observa todo: el vendedor de periódicos, los vendedores en las tiendas. Observa y aprende.

Corinda: Otra sobre los juegos. ¿Cómo se sabe si un juego es bueno o malo?

Fogel: Son muy pocos los juegos que entrarían en la categoría de malos. Quiero decir que hay muchos juegos que gustan a la gente y por eso los compras. Pero, al igual que con la vestimenta, lo que le sirve a uno no necesariamente le sirve a otro. Lo que te puede parecer un mal juego, otro pudiera convertirlo en un milagro. Aunque la verdad es que estoy de acuerdo en que hay ciertos juegos que no son nada buenos y que no deberían salir al mercado; aunque son muy pocos. Por lo general un juego es un juego. Quizás no te guste a ti pero sí le guste a otro.

Corinda: ¿No crees que la prueba definitiva es la reacción del público?

Fogel: Hasta cierto punto. Me explico: examinas un catálogo o visitas una tienda de magia y encuentras algo que te llama la atención. El efecto te gusta y te imaginas que lo harás. Con ello habrás recorrido la mitad del trayecto. Yo te diría que lo compres. Ahora bien, no creo que la reacción del público sea la prueba definitiva y te lo digo también por experiencia. En muchos juegos me ha llevado muchísimo tiempo decidir cómo y dónde presentarlos adecuadamente. A veces depende de una palabra - otra vez la inflección de la voz, la presentación. A veces hacer el juego más corto, o más largo. Por lo tanto no se puede saber con una, dos o tres actuaciones. Si el efecto te gusta, insiste.

Corinda: Cambiando de tema, ¿me puedes dar un ejemplo de un juego que un mentalista pueda hacer en cualquier momento que se lo pidan?

Fogel: Aparte de los efectos comercializados que no vamos a mencionar, lo mejor que hay, que sea totalmente impromptu, es la lectura muscular. Pero si dispones del material necesario puedes recurrir al «Centro roto» y las papeletas. Pero es muy interesante y divertido averiguarlo tú mismo, y creo que no debo arruinar la experiencia para tus lectores.

Corinda: Quizás tengas razón. Si me permites decirlo, a mí siempre me ha ido bien con el «Centro roto» y, cuando no se permiten accesorios, uso mis poderes psíquicos naturales. Ya sabes que soy médium.

Fogel: (En este momento el Sr. Fogel pronunció algunas antiguas frases inglesas que no quedan bien por escrito).

Corinda: ¿Qué opinas del uso de naipes en el mentalismo o, si a eso vamos, de cualquier accesorio que se pueda relacionar con la magia como varitas, pañuelos o cajas?

Fogel: Bueno, lo primero que diré es que la varita está eliminada. Eso es elemental y evidente. Todo objeto llamativo es propiedad del mago y también ha de eliminarse. Es evidente que el uso de tales artefactos nos perjudicaría.

Pero en cuanto a las cartas, si se manejan bien, pueden ser una ventaja. Recuerda que las cartas encierran un cierto misterio. Aunque los magos las usan mucho, también los adivinadores y lectores del futuro las emplean, algunos de ellos como su principal accesorio, y son generalmente aceptadas para esos fines. No temas emplear las cartas, pero manéjalas correctamente. No hagas nada que sea evidente manipulación: hay una amplia brecha entre el malabarismo y la lectura de la mente.

Corinda: Una pregunta que pocas personas podrían contestar bien. Muchos números mentales requieren la ayuda de uno o dos espectadores. ¿Nos puedes dar algunos consejos sobre cómo manejar la situación? En otras palabras, ¿Cómo puedes asegurar que alguien subirá a ayudarte?

Fogel: Esta es también una pregunta importante y difícil de responder, pero lo que sea que hagas tiene que salir de ti. Lo más importante es ser sincero. Volvamos a Robert-Houdin, que decía que un mago es un actor que hace el papel de mago. Como mentalista eres un actor que presenta mentalismo y tienes que hacerlo con sinceridad. Es más, si toda tu presentación es sincera, no tendrás problemas a la hora de conseguir quien te ayude. Eso me ha servido de mucho y te daré un ejemplo. A veces en las salas de fiesta, que como sabes están sufriendo mucho, he tenido públicos reducidos en locales grandes. Eso repercutía en los artistas en el camerino, quienes se sentían incapaces de crear una atmósfera. Imagínate mi sensación antes de salir a actuar, cuando yo dependo de la participación del público. Mi mente divaga sobre si conseguiré ayudantes o no. Pero nunca he fallado y lo atribuyo a la sinceridad. Si irradias sinceridad, atraerás a los espectadores hacia ti. Al fin y al cabo son parte del público. Sabes tan bien como yo que sin participación del público, el mentalismo no existe.

Otra cosa, siguiendo con el tema de la sinceridad, es que debes estar plenamente convencido de que siempre conseguirás quien te ayude. Parece contradictorio, pero no lo es. Antes dije que me preocupaba si conseguiría a los espectadores ayudantes o no, pero al pisar el escenario, esa sensación desaparece. Soy el mentalista y ese es el único secreto. Piensa, «lo lograré» y lo lograrás. A veces la respuesta no será tan inmediata: no te quedes sin palabras. Ten siempre algo que decir y ten siempre en el fondo de la mente la convicción de que conseguirás quien suba al escenario y que tu mentalismo será todo un éxito. Todo esto junto garantiza el éxito. Esa es mi experiencia.

Corinda: Profundicemos un poco más, Fogel. Supongamos que estoy haciendo mi número mental y que, tras unos comentarios introductorios, pido la ayuda de dos espectadores y nadie viene. ¿Qué crees que debo hacer? ¿Quedarme quieto y conversar, o moverme y hacer algo sin mostrarme preocupado por la situación?

Fogel: Sí, ya al decir eso veo que has aprendido la lección, pero abordemos la cuestión desde un ángulo personal. Comencemos: «Damas y caballeros, necesito la ayuda de dos personas...» Como vemos que la respuesta no es buena, necesitamos un poco de alivio ligero. Esta es una idea a la que he recurrido en tales ocasiones. Lo primero es hacer transcurrir un poco de tiempo, hablar del camino al escenario: «Las escaleras están a mi derecha, suba por allí.» Mira con expectación y di»¡Pero no vayan a venir todos juntos... uno a la vez, por favor!». Con ello habrás roto el hielo, pero si no, puedes seguir: «Prefiero que vengan por su propia iniciativa porque si no creerán que si señalo a alguien habrá más sospechas de las que hay ahora.» Este tipo de comentarios, ligeros y amistosos, resolverán el problema de inmediato. No seas agresivo. Recuerda que es posible ser dominante y al mismo tiempo humilde. Fíjate en Wins-

ton Churchill, uno de los grandes oradores de nuestro tiempo: era dominante pero, cuando la ocasión lo requería, era la humildad personificada.

Corinda: ¿Crees que es bueno o malo hacer eso que se hace tanto: el mentalista pide la ayuda de dos espectadores y nadie sube, entonces se dirige al público y dice: «Si nadie sube, no puedo continuar, necesito ayudantes.»?

Fogel: Como no te interesa que censuren tu libro, mejor me quedo callado. Pero admitir la derrota es una idiotez, y recuerda que, quien sea que te haya contratado, lo ha hecho porque supone que tendrás éxito. Si vas a emplear ese tipo de comentarios no deberías estar allí. Nunca insultes al público de ninguna manera. Domina la situación y sé humilde, cortés y todo un caballero. No lo olvides.

Corinda: ¿Y si suben dos espectadores y resulta que uno de ellos es difícil de manejar?

Fogel: Por supuesto que me ha pasado. Le pasa a todo el mundo y yo tengo mis truquillos. Lo primero es, otra vez, estar convencido de que todo va a salir bien y de que el público estará contigo. Han salido a divertirse y si alguien les quiere estropear la diversión, estarán de tu parte. Tienes que ser siempre el amo. Alguna vez he tomado de la mano al espectador y le he pedido que dé un paso atrás mientras sonrío al público, pero le aplasto la punta de los pies con el tacón de mi zapato, le clavo las uñas profundamente en la mano, y en un suspiro le suelto un párrafo del más duro lenguaje. Con eso se tranquiliza. Nunca me falla.

Corinda: Pues bien, Fogel, ya te he hecho una buena cantidad de preguntas y creo que es suficiente por ahora pero, quizás tengas algo que añadir.

Fogel: Primeramente he de decir que he disfrutado enormemente esta entrevista. El mentalismo es un gran tema que vale la pena analizar. Para terminar se me ocurre lo siguiente: imaginémonos una situación que me ha ocurrido a mí en la realidad. Todos sabemos que buena parte del mentalismo depende de obtener información. Supongamos que todo ha salido mal: nos han fallado los accesorios y no tenemos ni idea de lo que el espectador tiene en la cabeza. ¿Puede haber mayor desastre para el mentalista?

De ello trata mi último comentario y mi respuesta se basa otra vez en la experiencia. Lo primero es ser valiente; puede sonar simple o fácil de leer pero, créeme: sé valiente y haz lo siguiente. Di: «No sé». ¡Admítelo! Me ha tomado mucho tiempo llegar a esta conclusión y en ocasiones en que todo ha fallado he tratado de buscar algún tipo de salida. Conoces el viejo dicho mágico: «si un juego te falla, muestra algo para distraer la atención»; por supuesto que lo he puesto en práctica pues conozco mi magia, pero creo que en el mentalismo no funciona. Lo maravilloso es que lo puedes admitir con sólo dos palabras cortas: «no sé», y aunque te hayas equivocado, si lo haces bien te aplaudirán, no tanto por contar con la solidaridad del público sino más bien por tu sinceridad. Así que toma mi palabra: es un gran consejo, por pequeño que parezca: ten el coraje de admitir que te has equivocado si alguna vez estás en problemas pero, una vez dicho esto, espero que nunca lo estés.

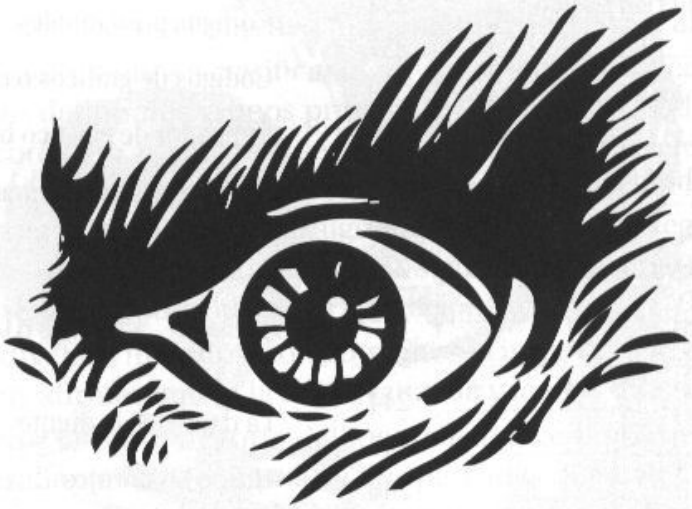
Corinda: Muchas gracias, Fogel, por tus impresiones y opiniones. Estoy seguro de que serán muy útiles a mis lectores y, aunque muchas de las cosas que dices son discutibles, no existe la menor duda de que tú siempre, en todas partes, practicas lo que predicas.



JON TREMAINE

8

TELEPATÍA ENTRE DOS



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

SISTEMAS MAYORES

Telepatía entre dos 231
Sistemas mayores 232
El número de códigos verbales 232
Telepatía para dos. Walford Taylor 234
Introducción 234
Sección 1: Código numérico básico 234
Sección 2: Monedas 237
Sección 3: Colores 238
Sección 4: Materiales 238
Sección 5: Código alfabético 239
Sección 6: Objetos 240
Sección 7: Lista definitiva de objetos 241
Sección 8: Cartas 242
Sección 9: Países 243
Sección 10: Nombres 244
Conclusión 245
Apéndice 246
Microequipo de radio 247
Unidad de transmisión eléctrica para dos personas: Código 249
Transmisor de luz mejorado 249
Cómo codificar con el transmisor de luz 252
Sumario del transmisor de luz 253
Códigos diversos para rutinas completas 253
Unidad de pulso controlada por radio 253
Señales físicas 254
Lectura del sonido 254
Conclusión de sistemas mayores 254

SISTEMAS MENORES

Sistemas menores 255
Lista preestablecida de objetos o números 255
Cartas en un orden preestablecido 255
Códigos de tiempo 256
Códigos posicionales 256
Códigos de gráficos o tablas 257
Indicador de elástico blanco 257
Conclusión de sistemas menores 258

RUTINAS

La dama lee la mente 259
Humo en tus ojos 259
Todo en orden 260
Sugerencia de lista preordenada para salón 261
Referencias a efectos de Telepatía entre dos en otros Escalones 262
Femenintalismo misdireccional 262
El código del reloj 263
La tercera persona 264
Telepatía musical 265
Conclusión de Telepatía entre dos 266

TELEPATIA ENTRE DOS

Habiendo recorrido parte del camino en nuestro curso de mentalismo por Escalones, llegamos a uno de los grandes temas de la serie. Para abarcar todos los sistemas de telepatía entre dos serían necesarios más de cinco Escalones. Lo que aquí ofrecemos no es más que una selección de buen material y, con un poco de suerte, hemos de lograr filtrar lo mejor de entre lo menos bueno. Como mínimo dispondremos de suficiente material para que dos personas puedan empezar desde el principio y montar un número de telepatía entre dos. Ese es el objetivo fundamental de este Escalón.

Técnicamente hablando, vamos a clasificar los diversos efectos por categorías. Para simplificar el proceso podemos definir dos grupos principales. El primero es el tipo de telepatía que constituye un número completo, mientras el segundo trata de aquellos efectos que pueden presentar aisladamente las dos personas, bien sobre el escenario o en una reunión de amigos. El primer tipo es generalmente la aplicación de algún tipo de código. El segundo puede ser cualquier juego que requiera ser hecho por dos personas. Siguiendo el formato habitual de los Escalones, veremos primero los métodos y luego las aplicaciones.

Antes de tratar los diversos métodos, consideremos la importancia de esta rama del mentalismo. Nos permitimos afirmar que es la más avanzada y la más difícil de aprender.

Si damos un vistazo a la breve historia del mentalismo, veremos que muchas de las personalidades más sobresalientes son equipos de dos personas que han llegado a la cumbre. El uso de códigos no era nuevo cuando los Zancigs hacían una montaña de un grano de arena. Pero quien diga que está pasado de moda no sabe lo que dice. Mucha gente me ha dicho que los días de la telepatía entre dos han acabado, lo cual es un disparate. Anoche vi a dos personas en Londres haciendo el mismo tipo de número que hacían los Zancigs, y fue una bomba. El motivo es que lo hicieron bien, y el público no sabía que empleaban un código. Es allí donde está el problema, si es que lo hay. Hoy en día son pocos los equipos que trabajan tan arduamente como lo hicieron aquellos que tuvieron éxito con este tipo de mentalismo.

Este tipo de mentalismo no es nada fácil. Si no te lo tomas muy en serio, es mejor que no lo hagas. El sentido común nos dice que el trabajo es el doble que para un número en solitario. Son dos en vez de una las personas que han de tener éxito y la única recompensa es que si trabajas el doble y lo haces bien, el éxito será también dos veces mayor. Otra cosa importante es que ambas personas tienen que ser muy, muy competentes. Si uno de los dos es experto y

el otro no, el número no saldrá bien. Ambos tienen la misma importancia; ninguno podría actuar sin el otro y por lo tanto ambos reciben el reconocimiento.

Finalmente, unas palabras para aquellos que piensan montar un número de telepatía entre dos. El requisito esencial es tener un compañero y es fácil, al principio, cometer el error de no elegir bien. Piensa a largo plazo y ten en mente que habrás de trabajar con la persona elegida por mucho tiempo. Se necesita un largo período para funcionar a dúo con el código. Ten en cuenta también que al principio habrás de pasar mucho tiempo con tu compañero pues, cuanto más tiempo paséis juntos, más podréis ensayar. La persona ideal, si eres casado, sin duda alguna, es tu cónyuge, siempre que tenga la habilidad y el deseo. Y es más conveniente de lo que parece. Si tu cónyuge forma parte de tu número, evitarás muchos de los problemas comunes derivados de dedicar demasiado tiempo al mentalismo. Además permite ensayar mucho y, lo más importante, habiendo trabajado seis meses en el código, no tendrás el peligro de que tu compañero se marche para comenzar con un nuevo alumno. Casi todos los números de este tipo que han tenido éxito han sido parejas de marido y mujer, tanto antes como ahora. El matrimonio es un precio muy alto a pagar por un número de códigos, pero es el más seguro.

SISTEMAS MAYORES

EL NÚMERO DE CÓDIGOS VERBALES

No hay nada más difícil en el mentalismo que un número de códigos entre dos personas basado en un intercambio verbal. Son muchas las cosas que aprender y memorizar al principio. Hay que ensayar horas y horas y hay que tener talento de actor para hacerlo funcionar. Si no se hace bien resultará horrible. Veamos de qué depende que sea bueno o malo:

- Ambas personas deben conocer a fondo el código de arriba a abajo a la perfección y ser capaces de traducirlo a gran velocidad.
- El código ha de estar actualizado y ser muy completo. Con «actualizado» queremos decir que ha de incluir objetos modernos como cosas de plástico y otras [N. del T.: En nuestros días también lenguaje informático, teléfonos celulares, etc.]. Se tiene que poder comunicar cualquier palabra o número.
- El código tiene que ser indetectable. Si el público sabe que usas un código, no sirve.
- Al actuar, lo que más importa es la velocidad. Tiene que ser rápido: tan rápido que el público apenas lo pueda seguir.
- Aparte de emplear el código, ambas personas han de ser capaces de añadir detalles de humor y algún pequeño gag de vez en cuando. Es importante provocar unas cuantas risas para que todo fluya felizmente.

Unos párrafos más adelante describiremos un código completo para dos personas que ha sido probado con excelentes resultados. El sistema, ideado por Walford Taylor y extraído con su

permiso de «Telepathy for Two», te permitirá desarrollar las habilidades mencionadas pero, como en cualquier código verbal, es sólo un marco sobre el cual construir tu propia rutina.

Antes de explicar el sistema, diremos un par de cosas sobre la manera de presentar este tipo de número. Un buen método es mejor que seis ideas potencialmente buenas. Por lo tanto hemos de elegir un método que se practique habitualmente. Dos personas, generalmente un hombre y una mujer, presentan el número. El hombre suele ser el presentador/mentalista y la mujer la médium o telépata. Ambos entran en escena al mismo tiempo y el hombre hace unos breves comentarios introductorios. Sin perder tiempo, se vendan los ojos de la médium, que podrá estar de pie o sentada. El mentalista camina rápidamente entre el público, tomando o tocando objetos que los espectadores sacan de sus bolsillos.

Para asegurar que haya una suficiente cantidad de objetos que nombrar, el mentalista pide a los espectadores que «saquen objetos de sus bolsillos»; cosas como monedas, carteras, llaves y, si tienen algún objeto extraño, mejor. Si se hace tal anuncio antes de abandonar el escenario, la gente tendrá los objetos listos, con lo cual se ahorra tiempo y, más importante aún, el mentalista podrá dar un vistazo para elegir los objetos que quiera.

Evidentemente, muy poca sería la diversión si todos los espectadores te ofrecieran monedas. Procura buscar la más amplia variedad de objetos posible. Saca el máximo partido de las carteras u otros objetos que contengan material impreso. Si te dan, por ejemplo, un abono de transportes, no te conformes con decir lo que es: haz que la médium diga el color, el número, la fecha de caducidad, lo que cuesta, y qué zonas o estaciones abarca. Toda esa información estará impresa en el documento.

Recuerda que, no importa lo que te den, siempre estarás seguro. Incluso si te dan un objeto extraño que quizás no identifiques, podrás preguntar *¿de qué color es esto?* o *¿de qué está hecho?* En ciertos casos, si te entregan algo fuera de lo común, merece la pena transmitir a la médium la palabra entera, letra por letra, si es que no está en el código. El asombro será evidentemente mayor con tales objetos, por lo tanto no temas aceptarlos.

Es mala idea, para cualquiera que actúe en público, salirse de la vista del público. Al bajarte del escenario, camina por el pasillo central y trabaja con los espectadores de cómodo acceso. No tienes tiempo para atascarte entre las filas de asientos. Si hay un balcón, procura no meterte debajo, pues te convertirás en nada más que una voz. Limitándote a los espectadores de los tres asientos más cercanos al pasillo central, por ambos lados, en las primeras diez o doce filas, tendrás acceso a más de sesenta espectadores, lo cual suele ser más que suficiente.

La rapidez, como hemos dicho, es lo principal en este tipo de número. Para óptimos resultados, la velocidad ha de ser vertiginosa. Cuanto más lento, más tiempo tendrán para pensar. Cuando la médium nombra un objeto, el mentalista, sin perder tiempo, se va preparando para codificar el siguiente. La médium siempre comienza a hablar en el preciso instante en el que el mentalista para. Incluso si no puede nombrar el objeto instantáneamente, siempre podrá comenzar alguna frase preestablecida mientras descifra el código. Por ello conviene tener un buen repertorio de frases preparadas como «Me da la impresión..., esto tiene que ser..., por lo que percibo parece ser...» Son simples palabras para ganar tiempo mientras la mente da con el objeto. No hay silencios.

Para este tipo de actuación se necesita un final, y como el mentalista debe estar en el escenario para ese momento, es recomendable acabar con un buen efecto mental. Para que vaya acorde con el tema, puede ser un simple test de E.S.P. con un final fuerte. En este libro encontrarás muchos ejemplos. Finalmente, no te pases de tiempo con la rutina de códigos. Acaba antes de llegar al momento en el que la repetición conduce al aburrimiento, cuando todavía quieran más. Es una buena regla para cualquier tipo de espectáculo.

TELEPATÍA PARA DOS

Walford Taylor

Introducción 234
Sección 1 Código numérico básico (fechas, etc.) 234
Sección 2 Monedas 237
Sección 3 Colores 238
Sección 4 Materiales 238
Sección 5 Código alfabético 239
Sección 6 Objetos 240
Sección 7 Lista final de objetos 241
Sección 8 Cartas 242
Sección 9 Países 243
Sección 10 Nombres 244
Conclusión 245
Apéndice 246

INTRODUCCIÓN

La base de este sistema es muy vieja, pero ha sido revisada y elaborada para eliminar toda frase que resulte antinatural. Para facilitar la memorización, se han reducido las palabras del código al mínimo. Aún así, como se verá, se ha hecho el máximo esfuerzo por lograr una secuencia lógica de palabras, por lo cual el código es esencialmente práctico, y no queda nada que el lector tenga que añadir o modificar.

Es aconsejable leerse el sistema una vez rápidamente y luego aprenderse cada sección en su orden correcto.

Una cosa más: al principio parecerá que hay mucho que memorizar. No es así. Apréndete las diez palabras claves de la sección 1 y la posición de cada letra del alfabeto, y ya habrás pasado la parte difícil.

SECCIÓN 1: EL CÓDIGO NUMÉRICO BÁSICO

[N. del T.: Por conveniencias idiomáticas, la elección de palabras para el código ha sido adaptada al español. Puedes, una vez comprendido el principio, crear tu propia versión].

DÍGAME O DECIRME	indica 1
INTENTE	indica 2
CAPAZ	indica 3
INMEDIATAMENTE	indica 4
PODRÁ o PODRÍA	indica 5

POR FAVOR	indica 6
RÁPIDAMENTE o QUIZÁS	indica 7
AHORA	indica 8
BIEN o DE ACUERDO	indica 9
VEAMOS o SI ES TAN AMABLE	indica 10

TAMBIÉN indica que el último número se repite.

Ejemplos

P: ¿Cuál es el número de la casa de este caballero, POR FAVOR?
R: El caballero vive en el número 6.
(La médium rápidamente revisa la frase en su mente hasta encontrar una de las palabras claves, en este caso POR FAVOR, que indica 6).
P: ¿PODRÍA determinar cuánta gente hay en esta fila?
R: En esa fila hay cinco personas.

Una vez dominado el código básico, el mentalista y la médium podrán manejar preguntas como la edad de una persona, números de páginas, fechas, números de serie de billetes de viaje o de banco, etc.

LA EDAD DE UNA PERSONA

El mentalista se dirige a un espectador y le pregunta la edad. Entonces comunica el número correspondiente a la médium incluyendo los dos dígitos correspondientes en una misma frase, por ejemplo:

P: DÍGAME AHORA la edad de este caballero.
R: El caballero tiene 18 años de edad.
(DÍGAME indica 1 y AHORA indica 8)
P: ¿Y sería CAPAZ de decir TAMBIÉN la edad de este señor?
R: Sí. 33 años.
P: ¿PODRÍA DECIRME la de este otro caballero?
A: A pesar de su aspecto juvenil, el caballero tiene 51 años.

NÚMEROS DE SERIE

Suponiendo que los números sean 1427, el mentalista podría decir: DÍGAME INMEDIATAMENTE los dos primeros números. La médium dice: 1, 4. El mentalista continúa: INTENTE RÁPIDAMENTE decir los otros dos, y la médium sabrá que los números son 2 y 7.

Con la práctica se logra codificar todo en una sola frase: DÍGAME INMEDIATAMENTE los otros dos números e INTENTE hacerlo RÁPIDAMENTE, en menos de un segundo.

En todo caso recomiendo enunciar la frase de manera relajada y tranquila.

FECHAS

Días de la semana

1 LUNES
2 MARTES
3 MIÉRCOLES
4 JUEVES
5 VIERNES
6 SÁBADO
7 DOMINGO

P: ¿Es CAPAZ de percibir en qué día de la semana se emitió este documento? [N. del T.: Aquí es necesario evitar la palabra DÍGAME o DECIRME, pues forma parte del código].
R: Se emitió un miércoles (CAPAZ equivale a 3 y el miércoles es el tercer día de la semana).

Meses

Cada mes se codifica según su número correspondiente en el orden de los meses del año:

1 ENERO
2 FEBRERO
3 MARZO
4 ABRIL
5 MAYO
6 JUNIO
7 JULIO
8 AGOSTO
9 SEPTIEMBRE
10 OCTUBRE
11 NOVIEMBRE
12 DICIEMBRE

Entonces:
P: ¿PODRÍA determinar en qué mes nació esta señora?
R: La señora nació en mayo.
P: Correcto. AHORA quiero saber en qué mes nació su hija.
R: La hija nació en agosto (si la médium lo desea, puede preceder la respuesta con un breve horóscopo).

Supongamos que al mentalista le entregan una entrada para un baile, en la que se lee que el evento será el miércoles 28 de julio. El diálogo podría ser:

P: ¿Sería CAPAZ de decir en qué día de la semana será el baile?
R: Será en medio de la semana: un miércoles.

P: INTENTE AHORA decir qué día del mes. QUIZÁS también el mes.
R: Sí, el baile tendrá lugar el 28 de julio.

(La primera frase comunica el día y la segunda el mes).
El paso siguiente es aprender a codificar monedas.

SECCIÓN 2: MONEDAS

CÓDIGO DE MONEDAS

Aquí también, cada moneda está representada por un número [N. del T.: Hemos traducido el sistema a pesetas. El lector podrá adaptarlo a cualquier otra denominación].

1 indica 1 peseta
2 indica 5 pesetas
3 indica 10 pesetas
4 indica 25 pesetas
5 indica 50 pesetas
6 indica 100 pesetas
7 indica 500 pesetas

Observa, en primer lugar, que las monedas están ordenadas por su valor. Los extremos de la lista, como tales, son fáciles de recordar (1=1 y 7=500). Ambas sirven como referencia para deducir las otras cantidades rápidamente.

Las monedas extranjeras se indican mediante la ausencia de palabras claves en la pregunta. Más adelante veremos cómo indicar el país correspondiente.

FECHAS DE MONEDAS

Como las monedas serán generalmente del siglo XX, basta con codificar los dos últimos dígitos. Un ejemplo:

P: ¿Sería CAPAZ de decirnos, POR FAVOR, la fecha de esta moneda?
R: Esa moneda fue acuñada en 1936. (CAPAZ=3, POR FAVOR=6).

Si la moneda fuese del siglo 19, los dígitos lo harían evidente [N. del T.: En nuestro caso, esto se aplica más bien a los lectores del futuro cercano para las fechas del Siglo XXI. Todo depende de estar preparado para las fechas más probables]. Si hay alguna duda, el mentalista puede incluir una advertencia en la pregunta tal como: *Preste mucha atención.* Para que la respuesta parezca más genuina, se puede decir, antes de enunciar la fecha, el personaje representado en la cara de la moneda.

Para monedas extranjeras, como hemos dicho, no se incluye ninguna palabra clave en la pregunta, por ejemplo: ¿Qué moneda es esta? Intenta contestar las siguientes preguntas antes de ver la respuesta.

P: Quiero que me diga INMEDIATAMENTE qué moneda es esta.

R: Es una moneda de 25 pesetas (o 5 duros).

P: ¿QUIZÁS PODRÍA decir de qué año?

R: Es una moneda de 1975.

P: Excelente. DÍGAME, POR FAVOR, los dos primeros números de serie de este billete.

R: 1 y 6.

P: ¿Sería CAPAZ TAMBIÉN de darnos los dos siguientes, o PODRÁ, VEAMOS si es posible, los cuatro de una vez?

SECCIÓN 3: COLORES

Cada color se asocia a un número. La lista siguiente no es difícil de aprender pues los colores están en orden alfabético

1	AMARILLO	**6**	NARANJA
2	AZUL	**7**	NEGRO
3	BLANCO	**8**	ROJO
4	GRIS	**9**	VERDE
5	MARRÓN		

El mentalista camina entre el público eligiendo sus preguntas, por ejemplo:

P: AHORA quiero que me diga el color del vestido de esta señora.

R: Es de un atractivo tono rojo.

P: DE ACUERDO. ¿Y de qué color es su pañuelo?

R: Es un pañuelo verde.

P: Correcto. DÍGAME AHORA el color de la camisa de este caballero, y además el de su corbata.

R: La camisa es amarilla y la corbata es roja (¡Uy!).

SECCIÓN 4: MATERIALES

El código de materiales es un poco más difícil de aprender. Si no dispones de mucho tiempo, puedes omitirlo por ahora, o bien aprenderte los cinco primeros.

1	ORO	**6**	CRISTAL
2	PLATA	**7**	PAPEL
3	CROMADO EN PLATA	**8**	PLÁSTICO
4	METAL	**9**	CUERO
5	TELA	**10**	MADERA

Ejemplo

P: DÍGAME de qué está hecho este reloj
R: El reloj es de oro.

SECCIÓN 5: CÓDIGO ALFABETICO

Una vez dominado el código alfabético, se podrá codificar casi cualquier cosa. Al principio hay que asociar cada letra con su número en el alfabeto. La tarea se simplifica recordando la palabra clave EJOTY. Esas son las letras en las posiciones 5, 10, 15, 20 y 25 del alfabeto, respectivamente [N. del T.: Por conveniencia omitiremos la CH, la Ñ y la LL en el alfabeto español]. A partir de allí es muy sencillo calcular la posición de cualquier letra y, por supuesto, con diez minutos de práctica ni siquiera tendrás que pensar. Así, si te dicen la S, sabes inmediatamente que es la letra 19 del alfabeto. Para indicar una letra, por lo tanto, se transmite el número de la manera descrita anteriormente. Aquí está, en primer lugar, la lista correspondiente, con las palabras que han de incorporarse a las preguntas.

1	A	DÍGAME/DECIRME
2	B	INTENTE
3	C	CAPAZ
4	D	INMEDIATAMENTE
5	E	PODRÁ/PODRIA
6	F	POR FAVOR
7	G	RÁPIDAMENTE/QUIZAS
8	H	AHORA
9	I	BIEN/DE ACUERDO
10	J	VEAMOS/SI ES TAN AMABLE
11	K	DÍGAME/DECIRME, TAMBIEN
12	L	DÍGAME/DECIRME, INTENTE
13	M	DÍGAME/DECIRME, CAPAZ
14	N	DÍGAME/DECIRME, INMEDIATAMENTE
15	O	DÍGAME/DECIRME, PODRÁ/PODRÍA
16	P	DÍGAME/DECIRME, POR FAVOR
17	Q	DÍGAME/DECIRME, RÁPIDAMENTE/QUIZÁS
18	R	DÍGAME/DECIRME, AHORA
19	S	DÍGAME/DECIRME, BIEN/DE ACUERDO
20	T	INTENTE, VEAMOS/SI ES TAN AMABLE
21	U	INTENTE, DÍGAME/DECIRME
22	V	INTENTE, TAMBIÉN
23	W	INTENTE, CAPAZ
24	X	INTENTE, INMEDIATAMENTE
25	Y	INTENTE, PODRÁ/PODRÍA
26	Z	INTENTE, POR FAVOR

Como ayuda a la memoria, la L tiene dos trazos y corresponde al 12; la M tiene 3 y es la 13; la W es una M al revés y es la 23. La U es una línea y es la 21 y la V tiene 2 y es la 22.

Ejemplo

P: ¿Qué inicial está grabada en la pitillera de este señor, POR FAVOR?
R: Es una F.

Importante

Para indicar dos o más letras, hay que usar frases separadas para cada una, por ejemplo:
P: DÍGAME AHORA las dos letras que estoy pensando. INTENTE, sé que es CAPAZ.
R: La R y la W (18 y 23).

SECCIÓN 6: OBJETOS

Para empezar, a cada letra del alfabeto se asigna una palabra que comience con esa letra, por ejemplo para la H, HILO. Entonces para transmitir HILO, basta con transmitir la letra H, es decir codificar el número 8, puesto que la H es la octava letra del alfabeto. La lista siguiente se puede memorizar fácilmente en diez minutos. Con ello ya tendremos 26 objetos comunes que se pueden indicar con una sola letra. A la derecha de la lista ofrecemos ejemplos de frases que sirven para indicar la letra correspondiente.

1	ANILLO	DÍGAME qué es esto.
2	BILLETE	INTENTE determinar lo que es esto.
3	CIGARRILLOS	¿Es CAPAZ de discernir lo que es esto?
4	DADO	Quiero que me diga INMEDIATAMENTE qué es esto.
5	ESTUCHE	¿PODRÍA decir qué es esto?
6	FALDA	¿Y esto, POR FAVOR?
7	GAFAS	Diga RÁPIDAMENTE qué es esto.
8	HILO	AHORA quiero que me diga lo que es esto.
9	INSIGNIA	DE ACUERDO. ¿Y esto?
10	JOYA	¿Y qué es esto, SI ES TAN AMABLE?
11	K–PASAPORTE*	¿Puede DECIRME TAMBIÉN lo que es esto?
12	LIBRO	DÍGAME lo que es esto. INTENTE contestar de prisa.
13	MONEDA	DÍGAME lo que es esto, si es CAPAZ.
14	NUDO	DÍGAME INMEDIATAMENTE lo que es esto.
15	ORNAMENTO	DÍGAME qué PODRÍA ser esto.
16	PAÑUELO	DÍGAME POR FAVOR qué es esto.
17	Q–COLLAR*	DÍGAME RÁPIDAMENTE qué es este objeto.
18	RELOJ	DÍGAME AHORA lo que tengo aquí.
19	SELLO	DÍGAME qué tengo en este momento en mi mano. ¿DE ACUERDO?
20	TARJETA	INTENTE visualizar este objeto, SI ES TAN AMABLE.
21	U–CARAMELO*	INTENTE DECIRME qué tengo aquí.
22	V–PENDIENTES*	INTENTE TAMBIÉN adivinar este objeto.
23	W–PEINE*	INTENTE este otro, a ver si es CAPAZ.
24	CEPILLO*	INTENTE adivinar este objeto INMEDIATAMENTE
25	Y–BOLSA	INTENTE determinar qué es esto. Supongo que PODRÁ.
26	ZAPATO	INTENTE, POR FAVOR, adivinar qué hay aquí.

* Estos objetos han sido asignados por conveniencia, pues no hay objetos comunes que empiecen con K, Q, U, V, W, X, Y o X).

SECCIÓN 7: LISTA DEFINITIVA DE OBJETOS

Los objetos no incluidos en la lista anterior tienen que codificarse con dos o más letras. La lista siguiente es bastante completa y no muy difícil de aprender.

AGUJA DE TEJER	AT
ALMANAQUE O CALENDARIO	AL
ASPIRINA	AS
BILLETE DE LOTERIA	BL
BOLSO DE MANO	BM
BOLÍGRAFO	BO
BOTELLA	BT
BOTÓN	BN
BROCHE	BR
BUFANDA	BF
CAJA	CJ
CAJITA DE AGUJAS	CA
CARNET DE SOCIO	CN
CARTA	CT
CARTERA	CR
CASSETTE	CS
CERTIFICADO	CE
CINTA	CN
CINTA MÉTRICA	CM
CLIP	CL
CORDÓN DE ZAPATO	CZ
CUERDA	CU
CREMA FACIAL	CF
CUPÓN	CU
DEDAL	DD
DINERO	DN
DISCO COMPACTO	CD
DULCE	DU
ESMALTE DE UÑAS	Eñ
ESPEJO	EJ
FLOR	FL
FOTO	FT
FRASCO	FS
GANCHO DE PELO	GP
GOMA ELÁSTICA	GE
GUANTES	GN
HOJILLA DE AFEITAR	HF
IMPERDIBLE	IM
INSTRUMENTO DE MANICURA	IN
LATA	LT
LÁPIZ	LZ
LÁPIZ DE LABIOS	LB
LIBRETA DE AHORROS	LA
LICENCIA	LC
LIMA DE UÑAS	Lñ
LINTERNA	LN
LUPA	LU
LLAVERO	LL
MAQUILLAJE	MQ
MAQUINILLA DE AFEITAR	MF
MECHERO	ME
MEDALLA	ML
MEDICINA	MD
MONEDERO	MN
NAIPE	NP
NEGATIVOS	NV
NOTA	NT
PAPELES DE NEGOCIOS	PN
PARAGUAS	PG
PASTILLAS	PS
PEINETA	PT
PERIÓDICO	PR
PIEDRA	PD
PIN	PN
PINZAS	PZ
PIPA	PP
POSTAL	PS
PROGRAMA	PG
PULSERA	PL
PURO	PU
REGLA	RG
ROLLO FOTOGRÁFICO	RF
SACARINA	SC
SACAPUNTAS	SP
SILBATO	ST
SOBRE	SB
TABACO	TB
TELEGRAMA	TG
TIJERAS	TJ

y T.D.S TARJETA DE DONANTE DE SANGRE

Si la lista te parece demasiado larga, puedes recortarla tú mismo. Sólo puedo decirte que el esfuerzo de memorizarla quedará más que recompensado con la confianza que te dará el tener una lista exhaustiva.

OBJETOS (CONTINUACIÓN)

Recuerda que cada letra se codifica en una frase separada. En la primera frase se pregunta qué es el objeto y en la segunda se pide una descripción o se pregunta sobre su forma, tamaño, etc. También se puede dirigir la primera frase al ayudante y en la segunda preguntar qué es el objeto. Veamos unos ejemplos:

P: Espero que sea CAPAZ de visualizar esto. DÍGAME qué tengo AHORA en la mano. (CR)
R: Se utiliza para llevar dinero y tarjetas en el bolsillo. Es una cartera.
P: DÍGAME, POR FAVOR, si tengo algo en la mano. INTENTE DECIRME lo que es, si es que tengo algo. (PU)
R: Sí, hay algo en su mano y es un ciga... No, un puro.

En otras palabras, en el primer ejemplo, la primera frase indica C y la segunda indica R.

Lo que hace falta es práctica para ganar velocidad y tener un sistema realmente práctico y efectivo en la punta de lengua. En las secciones siguientes veremos cómo dar más detalles y hacer así más interesante la actuación. Cabe señalar que, cuando sea posible, el médium debe describir los objetos, lo cual ya es posible en el caso del color, material, números, fechas y letras.

SECCIÓN 8: CARTAS

En la lista siguiente se puede ver claramente cómo indicar cualquier carta de la baraja. Primero, en la frase, se indica el palo de acuerdo al código siguiente. El orden de los palos es Tréboles, Corazones, Picas, Diamantes, orden conocido [en inglés] como CHaSeD [N. del T.: correspondiente a Clubs, Hearts, Spades, Diamonds, que podría recordarse en español con las palabras aTaCa PueDo].

1	TRÉBOLES	DÍGAME/DECIRME
2	CORAZONES	INTENTE
3	PICAS	CAPAZ
4	DIAMANTES	INMEDIATAMENTE

1	AS	DíGAME/DECIRME	**8**	OCHO	AHORA
2	DOS	INTENTE	**9**	NUEVE	BIEN/DE ACUERDO
3	TRES	CAPAZ	**10**	DIEZ	VEAMOS
4	CUATRO	INMEDIATAMENTE	**JOTA**		JUSTO/JUSTAMENTE
5	CINCO	PODRÁ/PODRÍA	**DAMA**		(nombre del médium)
6	SEIS	POR FAVOR	**REY**		No se indica nada
7	SIETE	RÁPIDAMENTE/QUIZÁS			

Entonces, el Cinco de Corazones podría indicarse así: INTENTE determinar qué carta es esta. ¿PODRÁ? El Rey de Tréboles sería: DÍGAME qué carta es esta. La Dama de Picas: ¿Será CAPAZ de adivinar esta carta, Ismael? (o como sea que se llame el médium).

SECCIÓN 9: PAÍSES

Ya hemos visto la importancia de las subdivisiones al codificar objetos. Para indicar cualquier país, se indica primero el continente y en la frase siguiente el país propiamente dicho. Para indicar el continente se usa el código siguiente. La segunda frase indica el país codificando sólo la primera letra. Algunos países que se nombran frecuentemente [cambiados en la traducción] están incluidos en la lista de continentes para poder indicarlos directamente.

CONTINENTES Y PAÍSES FRECUENTES

1	ESPAÑA	**6**	ASIA
2	FRANCIA	**7**	ÁFRICA
3	ITALIA	**8**	AMÉRICA
4	PORTUGAL	**9**	OCEANÍA
5	EUROPA	**10**	EL ÁRTICO

SUBDIVISIONES EN PAÍSES

Casi todos los países vendrán a la mente con la primera letra.

EUROPA

Alemania	A
Austria	Au
Bélgica	B
Checoslovaquia	C
Dinamarca	Dn
Albania	Al
Finlandia	F
Grecia	G
Holanda	H
Hungría	U
Serbia	S
Croacia	C
Luxemburgo	L
Noruega	N
Polonia	P
Rusia	R
Suecia	Su
Suiza	CH

ASIA

Burma	B
China	C
Persia	P
India	I
Japón	J
Malasia	M
Singapur	S
Tibet	T

ÁFRICA

Egipto	E
Kenya	K
Nigeria	N
Rhodesia	R
Sudán	S
Uganda	U

AMÉRICA

N	Norte
C	Centro
S	Sur

Igualmente se requieren subdivisiones para los países de las Américas.

OCEANÍA

Australia	A
Nueva Zelanda	Z
Tasmania	T

ÁRTICO

Groenlandia	G
Islandia	I

Países (Continuación)

Veamos un ejemplo de cómo funciona el sistema. Supongamos que te han dado un paquete de cigarrillos hecho en Austria.

P: ¿PODRÍA adivinar de dónde proviene este objeto? DÍGAME el país.
R: Fue fabricado en Austria.

Supongamos que se pide a un caballero que escriba cualquier país en la pizarra y que escribe PERSIA:

P: ¿Qué país está escrito en la pizarra, POR FAVOR?
R: Me parece que es un país asiático.
P: DÍGAME, POR FAVOR, qué país exactamente.
R: Tengo la impresión de que es Persia.

SECCIÓN 10: NOMBRES

El mismo sistema se emplea para codificar nombres de pila y si te tomas la molestia de aprenderte la sección siguiente, dispondrás de un valioso recurso a la hora de describir matrículas de coches, agendas, sobres, etc.

Una vez más, a cada letra se asigna un nombre común y cuando hay dos nombres que empiecen con la misma letra, el segundo en orden alfabético se codifica con dos letras.

NOMBRES MASCULINOS

A	Alberto
Aj	Alejandro
Ad	Alfredo
Ag	Ángel
An	Antonio
B	Baltasar
C	Carlos
Ce	César
D	Daniel
Da	David
Di	Diego
E	Eduardo
En	Enrique
Er	Ernesto
F	Federico
Fp	Felipe
Fn	Fernando
G	Gabriel
Ge	Germán
Gu	Guillermo
H	Hugo
I	Ignacio
J	Javier
Je	Jesús
Jq	Joaquín
Jg	Jorge
Js	José
Ju	Juan
Ju	Julio
L	Luis
M	Manuel
Mg	Miguel
P	Pablo
Pe	Pedro
R	Ramón
Ru	Raúl
Rc	Ricardo
S	Santiago
T	Tomás
V	Vicente

NOMBRES FEMENINOS

A	Ana	L	Laura
B	Beatriz	M	María
Bl	Blanca	Ms	Marisa
C	Carmen	Mt	Matilde
Cr	Cristina	Mc	Mercedes
D	Diana	Mg	Milagros
E	Elena	Mo	Mónica
En	Encarna	P	Paloma
Es	Esperanza	Pl	Paula
F	Flor	Pi	Pilar
G	Gloria	R	Rosa
I	Inmaculada	S	Susana
Is	Isabel	T	Teresa
J	Josefina	V	Victoria
Ju	Juana	Y	Yolanda

Nombres (Continuación)

Ejemplos

P: ¿Es CAPAZ de adivinar el nombre de este caballero?
R: Se llama Carlos.
P: ¿Y el nombre de esta señorita, SI ES TAN AMABLE?
R: Su nombre es Josefina.
P: Diga INMEDIATAMENTE cómo se llama este señor. Sólo el primer nombre ¿DE ACUERDO?
R: Diego.

CONCLUSIÓN

Con los recursos de este sistema se puede ofrecer una demostración de telepatía verdaderamente intrigante. Del lector dependerá que su presentación sea entretenida. Aunque los fundamentos del sistema son viejos, hemos intentado actualizar las palabras empleadas para que sean más naturales que las que suelen escucharse en demostraciones de este tipo, manteniéndolas al alcance de los aficionados que, como yo, no disponen de tiempo para aprenderse códigos complicados, pero sin embargo aprecian la necesidad de un sistema exhaustivo.

Apréndetelo poco a poco. Quizás el código más valioso para condiciones impromptu sea el de las monedas, con sus fechas.

En el apéndice siguiente encontrarás más información, detalles y sugerencias. Tu lema ha de ser: «Ensayar, ensayar, y luego entretener»

APÉNDICE

OTROS CÓDIGOS

Metales

Vuelve a la página 238 y observa cómo la idea de las subdivisiones se puede aplicar a los metales en el código de materiales. Veamos un ejemplo:

A Aluminio
B Bronce
C Cobre
H Hierro
L Hojalata
P Plomo

P: Diga INMEDIATAMENTE de qué material está hecho este objeto.
R: De metal.
P: INTENTE definir qué tipo de metal.
R: Bronce.

Dibujos o diseños

Igualmente, con otros códigos simples se pueden describir broches, insignias, etc.

A Animal
F Flor
L Letra
P Pájaro

Y más subdivisiones para indicar el tipo de dibujo o diseño con mayor exactitud.

P: ¿Puede DECIRME qué hay dibujado aquí?
R: Es un animal.
P: DÍGAME, si es CAPAZ, qué animal es exactamente. (M)
R: Un mono.

Tickets

Aquí se puede preguntar de qué tipo de tícket se trata, con el código siguiente:

A Autobús
C Caja (de tienda)
M Metro
L Rifa
P Peso

Si es un tícket de autobús, se codificaría la letra A así: DÍGAME ¿que clase de tícket es?

Bolígrafos.
Se puede codificar la marca del bolígrafo o pluma:

B BIC
C CROSS
M MONTBLANC
P PARKER
M PAPER MATE
S SCHEAFFER

P: INTENTE adivinar este objeto. DÍGAME qué PODRÍA ser.
R: Es un bolígrafo.
P: DÍGAME la marca POR FAVOR.
R: Es un Parker.

PROCEDIMIENTO

Sugiero comenzar la actuación con una brevísima demostración de telepatía con cartas (Sección 8) seguida de la adivinación de un país que un espectador escribe en una pizarra. Deja lo de los objetos para el final. No olvides que hay que hablar siempre con naturalidad y, de ser posible, insertar comentarios en tono de humor mientras codificas los objetos a la médium. Recuerda que puedes transmitirle los códigos mientras te diriges a otra persona, por ejemplo: *INTENTE concentrarse en el objeto.*

Tampoco olvides que los contenidos de una cartera, con permiso de su dueño, son siempre interesantes, como también lo son los tickets, licencias de conducir (fecha de vencimiento, etc.), tarjetas de crédito y dibujos en broches o insignias. Si nadie te entrega una cartera puedes pedirla y así reunir varios artículos. Si te entregan un objeto difícil, puedes pedir a la médium que al menos te diga de qué material está hecho, el color, dónde fue fabricado, si tiene iniciales. Intenta acabar con fuerza y no te prolongues demasiado.

MICROEQUIPO DE RADIO

El uso de equipos radiales en el mentalismo no es nada nuevo. Pero ha habido muchas innovaciones en este campo y, aunque el espacio no nos permite entrar en detalles, ofreceré algunas sugerencias y consejos prácticos.

Los equipos modernos para dos personas constan de una pequeñísima unidad transmisora y una diminuta unidad receptora. Las últimas novedades incluyen mecanismos transistorizados que reducen considerablemente el tamaño y peso de los aparatos. Tales accesorios están disponibles, por ejemplo, en el nuevo «Mastergimmick» de Corinda o en «Secret Invention» de Nelson. Si entiendes de electrónica te puedes fabricar tú mismo los accesorios, pero en general es aconsejable adquirir los que están en el mercado para mayor fiabilidad. Esto no es publicidad sino sólidos consejos para cualquiera que esté considerando el uso de este tipo de accesorios. Hay que tener en cuenta que si algo falla no hay salida: tiene que funcionar siempre.

El médium tiene un diminuto receptor del tamaño de un penique [N. del T.: Como una moneda de 500 pesetas]. Su portador podrá escuchar todo lo que se le transmita por el micrófono del transmisor. Las unidades no están conectadas, por lo que hay una total libertad de movimiento. Los buenos modelos, cuando se manejan bien, tienen un alcance de hasta medio kilómetro. Es posible lograr una comunicación a varios kilómetros de distancia, pero el montaje es complicado.

Hay tres tipos de receptores. El primero funciona por volumen directo, y se escucha como un pequeño radio inalámbrico. El segundo, conocido como «receptor de conducción ósea», te permite escuchar, sólo a ti, por un proceso de vibraciones en un hueso, generalmente del cuello o el de detrás de la oreja. Este último funciona sin sonido y se conoce como «unidad de pulso» y el receptor, fijado a una pierna o brazo, funciona por transmisión de pulsaciones. Para éste se requiere el uso de un código y no sirve para transmisión directa de voz, por lo cual no es bueno. Pero con ninguno de ellos es imposible que el público escuche nada, ¡a menos que tú lo desees!

La mayoría de estos receptores son unidireccionales, es decir que el asistente puede hablarle al mentalista pero no al contrario. También se pueden construir aparatos que permitan la comunicación en ambas direcciones. Pero es mucho lo que se puede lograr con la transmisión unidireccional. El asistente casi siempre se encuentra entre bastidores, o muy cerca del escenario, y puede escuchar lo que se dice. Otra solución al problema unidireccional es que el mentalista escriba sus respuestas en una pizarra que se vea a gran distancia. En realidad no es una gran desventaja, al menos no tanto como podría pensarse.

El uso de un equipo transmisor presenta muchos problemas y requiere mucha habilidad. El aparato puede ser perfecto pero el asunto no acaba allí. Tienes que estar bien entrenado y tener asistencia fiable. Has de encontrar una buena aplicación del sistema, lo cual parece fácil pero es muy difícil. El problema radica en decidir qué hacer. Hay tantas posibilidades que es fácil perder la cabeza y producir absolutos milagros que sean demasiado imposibles. Tan imposibles que cualquier espectador inteligente pensará que usas un transmisor o eres clarividente. No es broma: es el verdadero problema, como podrá confirmártelo cualquiera que se haya ocupado del tema.

Para concluir, si estás considerando presentar este tipo de demostraciones con otra persona (o solo), te recomiendo tener en cuenta los siguientes puntos:

- Averigua si el equipo es de pilas o de corriente alterna. Si es de enchufe, asegúrate de que tenga el voltaje apropiado según el país. Si es de pilas, ten siempre algunas de repuesto.
- Recuerda que no lo puedes manejar tú solo (excepto para algunos efectos) y que necesitas ayudantes fiables. Enseña al ayudante a manejar los controles para que puedan afrontar cualquier emergencia como subir el volumen, encender y apagar, o comprobar las entradas de micrófono.
- No creas que un transmisor te convertirá en mentalista. Nada sustituirá a la habilidad de actuar y al talento para presentar un espectáculo. El transmisor te proporcionará el acceso a maravillosos efectos, pero todavía tendrás que presentarlos.
- Antes de entrar en este campo, pide consejos a gente con experiencia. Te costará mucho dinero aprender a palos.
- No importa el modelo que elijas o lo que éste permita: comprueba siempre que todo esté en orden y que no haya interferencias de fuentes externas. Algunos modelos reciben interferencias de maquinillas de afeitar eléctricas, ascensores y otros equipos de radio cercanos. Si actúas para radio o televisión, asegúrate de que sus equipos no reciban la señal del tuyo.

Resumiendo, podemos decir que nada puede competir con un transmisor en el campo de la telepatía entre dos. Es más, con los equipos de hoy en día, es una proposición práctica. Los viejos sistemas telefónicos involucran muchos cables, terminales en el suelo y otras cosas obsoletas, y sólo son útiles en casa. El único peligro, desde el punto de vista del mentalista es que, con los avances de la ciencia, mucha gente sabe de la existencia de tales aparatos. Accesorios similares se emplean en hospitales para llamar a los médicos, en tiendas grandes para el departamento de seguridad, y en medios diplomáticos y embajadas. Los mentalistas radiales del futuro habrán, pues, de convencer a sus públicos de que no emplean esos artefactos de los que han oído hablar.

UNIDAD DE TRANSMISIÓN ELÉCTRICA PARA DOS PERSONAS: CÓDIGO

Bajando un escalón en los sofisticados equipos electrónicos, tenemos accesorios muy simples pero muy eficaces. Hay dos o tres diferentes artilugios que posibilitan la comunicación entre dos personas con el objeto de presentar magia mental.

El primero que describiremos es probablemente el mejor. Fue inventado por J.G. Thompson Jr. y fue descrito en su forma original en PRACTICAL MENTAL EFFECTS de Annemann bajo el título «Mental Madness». Se trata de una pequeña linterna de pilas conectada por un cable a una bombilla. La bombilla va fijada dentro del forro de la chaqueta por la parte de atrás y la luz se ve a través de la chaqueta. El mentalista aprieta un botón, de espaldas a la médium y puede así transmitir, por destellos de luz, cualquier cosa que se haya acordado mediante un código.

Las ventajas son muchas: no hay señales incómodas, no hay que decir nada, hay una gran libertad de movimiento y, estando de frente al público, no hay peligro de que se vea nada. Como el principio es muy ingenioso, simple y muy práctico, hemos decidido trabajar un poco más con el siguiente resultado:

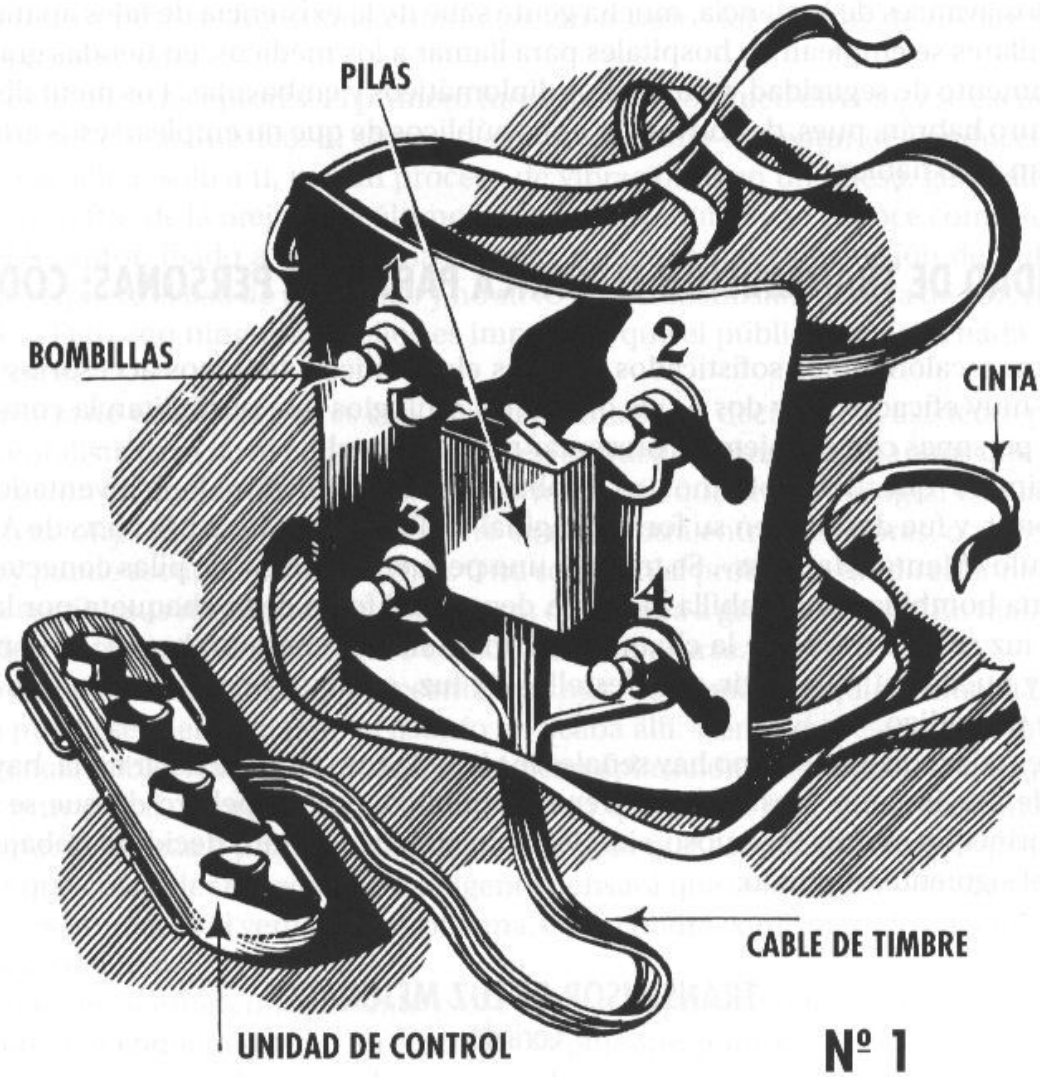
TRANSMISOR DE LUZ MEJORADO
Corinda

La eficacia de la unidad eléctrica de Thompson era indiscutible, pero tenía un pequeño problema: como se utiliza una bombilla, el tiempo limitaba su uso para rutinas elaboradas. Por ejemplo, para indicar el número 14 había que encender la bombilla catorce veces, lo cual es mucho pedir. Además había que emplear un código bastante complejo para cubrir todo lo que se pudiera indicar con destellos de luz individuales.

Tras mucho experimentar diseñé una unidad que, aunque funciona con el mismo principio, tiene muchas más posibilidades y reduce la pérdida de tiempo y elimina la necesidad de códigos complicados. Se trata de cuatro bombillas en un mismo sistema. Es fácil de fabricar y poco costoso, y resulta excelente para telepatía entre dos, haciendo posibles varios efectos extraordinarios.

La figura 1 muestra los detalles de la construcción. Se utiliza una base de cartón para que sea flexible y se pueda flexionar bajo la chaqueta y adaptarse a la forma del cuerpo. El cartón debe ser bastante grueso. En una ferretería puedes conseguir cuatro pequeños adaptadores y cuatro pilas de linterna de 2,5 voltios. Fija cada adaptador a una esquina de la base para que queden bien espaciados, a unos veinte a veinticinco centímetros entre sí.

Al centro del tablero se fija una cinta que sostiene una pila plana de linterna de 4,5 voltios. También necesitas un poco de cable fino de timbre y cuatro botones como los de los timbres de las puertas.



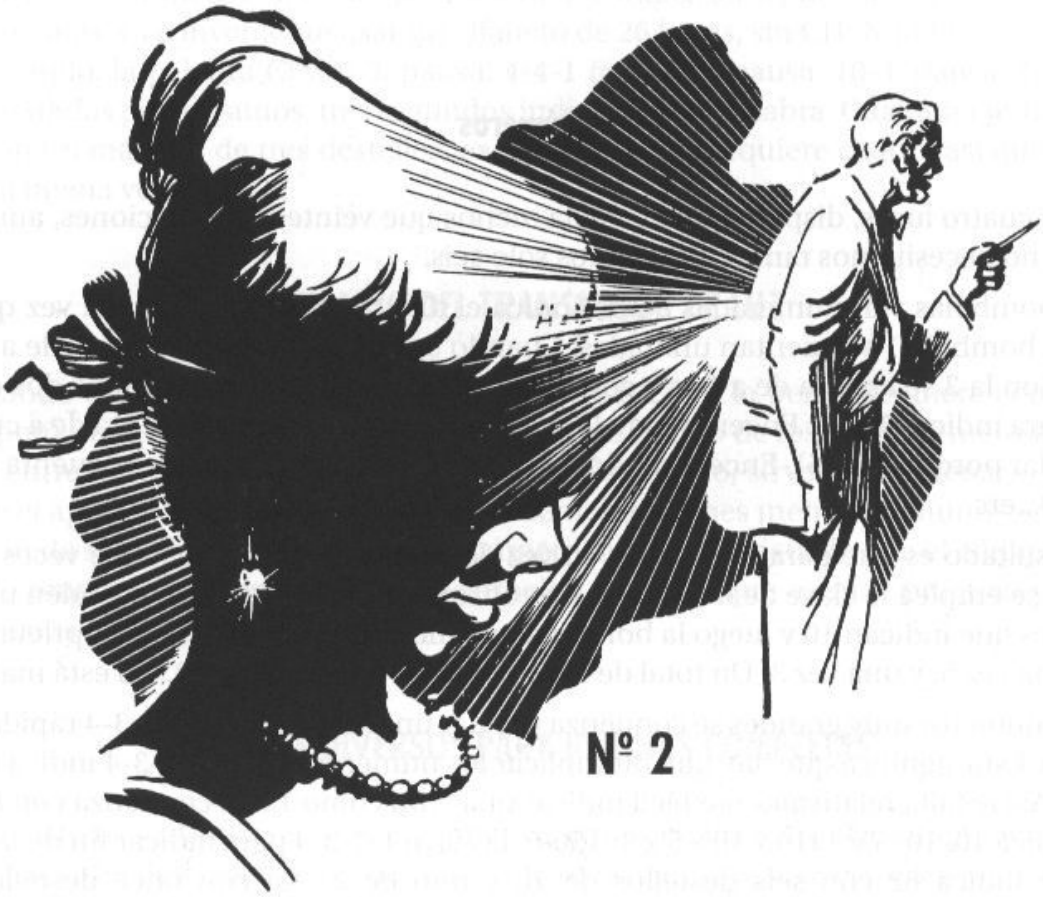
Nº 1

Los botones van montados en fila en un pequeño listón de madera para conformar lo que llamamos la unidad de control (ver figura). Al listón de madera se fijan cuatro imperdibles que lo mantienen en su sitio en la chaqueta durante su uso. La unidad de control entera mide unos diez centímetros y los botones están bastante juntos entre sí.

Ahora es necesario conectar el circuito de modo que al oprimir el primer botón (I), se encienda la primera luz (I), y así con cada uno de los cuatro botones y sus respectivas luces. Pero el circuito debe estar conectado de modo que se pueda encender cualquier combinación de I, II, III y IV. Por ejemplo, al oprimir II y IV, se encienden esas dos luces juntas, o al apretar todos los botones juntos se encienden todas las luces. Es tan simple que no es necesario describirlo. Cualquiera que entienda los principios básicos de las conexiones eléctricas te dirá cómo conectar las bombillas a los botones y a la pila.

Una vez hechas las conexiones se necesitan un par de cosas más. Cuatro cintas van fijadas al tablero para poder fijarlo a la espalda. Para mayor comodidad conviene incluir elástico en la cinta.

Es necesario tener una chaqueta adecuada. Si la tela es muy gruesa, la luz no se verá bien. Puedes usar una chaqueta ligera o bien hacer pequeños agujeros donde van las bombillas. Un sastre te puede hacer un buen trabajo sin estropearte tu mejor traje. Pero haz una prueba antes, pues son más los trajes que permiten el paso de la luz que los que no. Tienes las posibilidades a favor.



Para preparar el aparato para su uso, quítate la chaqueta y átate el tablero, con las cintas, a la espalda. Abotónate la chaqueta para que la tela quede bien ajustada sobre las bombillas. No hay peligro de que éstas quemen la tela. Conduce el cable principal por tu lado derecho y, con los imperdibles, engancha la unidad de control debajo de la chaqueta, justo detrás del bolsillo derecho de la misma, donde la mano tendrá fácil acceso al dejar caer el brazo naturalmente. Verás que introduciendo la mano derecha bajo el borde de la chaqueta, encorvas los dedos y buscas los botones, podrás colocar un dedo en cada botón y podrás presionar cualquiera de ellos sin temor a equivocarte. La presión del dedo en el botón es absorbida por la palma de la mano, por fuera de la chaqueta. Si hay exceso de cable del tablero a la unidad de control, recógelo y ponlo fuera de vista. Y si notas que la pila montada en el centro del tablero causa una protuberancia notoria en la parte de atrás de la chaqueta, puedes retirarla y llevarla en un bolsillo del pantalón, pero yo prefiero tenerlo todo en un mismo sitio.

Veamos la puesta en práctica. En general, la disposición sería que la médium estuviera sentada y quizás con una falsa venda (visión directa) en los ojos, de modo que te pueda ver la espalda. Para ello te colocas cerca del borde del escenario o bien hacia un lado. Se puede usar una pizarra de manera ingeniosa. Se invita a varios espectadores a escribir cantidades en la pizarra las cuales el mentalista, colocado a un lado de la misma, codifica a la médium (ver figura 2).

CÓMO CODIFICAR CON EL TRANSMISOR DE LUZ

Este código es silencioso. No se dice ni una palabra. Basta saber qué se ha de transmitir: si es una palabra, un número, una carta o qué. Si la médium espera una palabra se utiliza el código alfabético y si espera una carta, se usa el código correspondiente.

Números

Teniendo cuatro luces, disponemos de nada menos que veinte combinaciones, aunque para números no necesitamos tantas y usaremos sólo seis.

Las bombillas van numeradas como indica el diagrama. Entonces cada vez que se encienda la bombilla 1 se cuentan unidades. Cuando se enciende la 2 se cuenta de a dos (2, 4, 6, 8 ...). Con la 3 se cuenta de a tres y con la 4 de a cuatro. Además añadimos dos combinaciones para indicar 5 y 10: Encendiendo las diagonales 1 y 4 juntas se cuenta de a cinco (fácil de recordar porque 1+4=5). Encendiendo las diagonales opuestas juntas se cuenta de a diez: 10, 20, 30...etc.

El resultado es que para indicar 14, en vez de encender una luz catorce veces (o quizás menos si se emplea la clave de morse), basta con apretar dos veces. Se encienden una vez las diagonales que indican 10 y luego la bombilla que indica 4. Para indicar 58, aprieta cinco veces 10, una vez 5, y una vez 3. Un total de siete destellos para indicar 58. No está mal.

Para números muy grandes se comienza por dar una señal, que es 1-2-3-4 rápidamente al principio. Esto significa que hay que multiplicar los números, y otro 1-2-3-4 indica el final de la señal. Así resulta relativamente fácil indicar una cifra como 1562: comienza con la clave 1-2-3-4, indica 10, 10, 5 y 3 (10 x 10 x 5 x 3=1500), la clave 1-2-3-4 para indicar fin de la multiplicación, e indica 62 con seis destellos de 10 y uno de 2. Así con once destellos habrás transmitido la cifra 1562 lo cual debe ocupar unos diez segundos.

Otra manera de hacerlo es indicando dígito por dígito, con una clara pausa entre cada uno. La médium escribe la respuesta en una pizarra o la enuncia dígito por dígito.

Es necesario también tener un código para emergencias, por ejemplo una señal que indique repetición, en caso de que uno de los dos cometa un error y lo quiera corregir, o que a la médium se le escape una señal y tose para pedir una repetición. Así, en cualquier momento de la transmisión, puedes indicar repetición encendiendo las cuatro luces juntas cuatro veces. Esto no se confunde con 16, que se indicaría por una ruta más corta: 10-5-1.

Cartas de la baraja

Esto es un regalo: cada una de las bombillas indica un palo, lo cual es lo primero que se indica. Y para el valor se usa el código numérico arriba descrito (J=11, Q=12, K=13). Se puede indicar cualquier carta con un máximo de tres destellos. Tres bombillas cualesquiera encendidas juntas al principio indican el Comodín.

El alfabeto

Mejor que aprenderse largas listas de objetos que puedan identificarse por números es poder deletrear cualquier palabra de modo que se pueda decir lo que sea. La mejor manera es que ambos, mentalista y médium, se aprendan las posiciones de cada letra en el alfabeto, que no es mucho pedir. Entonces con el código numérico se indica letra por letra [N. del T.: Como hemos dicho antes, es conveniente usar un alfabeto de 26 letras, sin CH, Ñ ni LL]. Para transmitir, por ejemplo, la palabra CIMA: 3, pausa, 4-4-1 (o 3-3-3), pausa, 10-3, pausa, 1. Todas las luces encendidas por, digamos, tres segundos indican fin de palabra. Cualquier letra se puede indicar con un máximo de tres destellos, excepto la Z, que requiere cuatro, así que se puede lograr una buena velocidad.

SUMARIO DEL TRANSMISOR DE LUZ

Considerando el bajo costo del aparato, realmente merece la pena. Requiere considerable práctica pero tiene muchas posibilidades y creo que es uno de los mejores métodos para la telepatía entre dos. Empleándolo del modo arriba sugerido, sirve para escenario o cabaret y, aunque el aparato original fue ideado para demostraciones menos mediumísticas, la versión mejorada se puede emplear para un número entero. En vista de que el código es silencioso, en comparación con los códigos verbales, yo diría que es más práctico y requiere mucho menos trabajo.

CÓDIGOS DIVERSOS PARA RUTINAS COMPLETAS

Habiendo visto tres sistemas mayores y antes de entrar en los menores, adaptables a efectos individuales, cabe describir unos cuantos principios más, que si se estudian se pueden ampliar para ser utilizados en una rutina completa.

Entiéndase que cualquiera de los sistemas se puede usar total o parcialmente para efectos individuales, de lo cual hablaremos en la sección siguiente.

Teniendo en cuenta los requisitos básicos de un código para una rutina completa, que sea versátil y exhaustivo, ofrecemos las siguientes ideas:

Unidad de pulso controlada por radio

Los fabricantes de juguetes, en años recientes, han desarrollado ingeniosos artefactos para manejar a distancia pequeños barcos, aviones y motores. Por poco dinero se puede adquirir una de esas unidades de control remoto. Tienen un alcance de hasta un kilómetro en condiciones óptimas y casi siempre funcionan con pilas y con pocas modificaciones se puede adaptar para convertirlo en un transmisor para telepatía entre dos.

Con la unidad de control se puede guiar un barquito y encender y apagar su motor. Sólo necesitamos el mecanismo de encender y apagar. Al encender la unidad se hace funcionar una pequeña palanca en el receptor, a la cual fijamos un martillo ligero y, atando el receptor a la pierna, se puede transmitir un código encendiendo y apagando el control repetidamente. El código es

silencioso y se percibe exclusivamente por el tacto, pero con bastante práctica se puede lograr una buena velocidad de transmisión. Con dos de esas unidades ambas personas podrán enviar y recibir y lograr maravillas. La única desventaja es que tu mujer te puede responder.

Señales físicas

Con mucho estudio es posible desarrollar un código silencioso (sin hablar) con una serie de señas visibles. El código ha de excluir todo movimiento evidente o extraño e incorporar acciones tan sutiles como un parpadeo en el momento justo. Aunque pueda parecer pretencioso diseñar un código complejo de este tipo para el escenario, la verdad es que es bastante fácil.

Hay mil y una acciones naturales que se pueden adaptar al código. Cualquier pose o movimiento falso debe eliminarse. Lo mejor es mantenerse en constante movimiento y mandar la señal en un momento preestablecido, de modo que la seña quede incorporada al movimiento mismo. Así, si te mueves naturalmente antes y después, la seña resulta indetectable. Ten en mente que puedes emplear cualquier movimiento: la dirección en la que estén orientados los pies, la cabeza, las manos y el cuerpo, los objetos que tienes en tus manos y dónde los pones o el número de pasos cuando caminas. Usa los movimientos simples y naturales del cuerpo: tienes oportunidades de sobra.

Lectura del sonido

Ya en el Segundo Escalón hemos visto los principios de la lectura del sonido y estarás de acuerdo en que con mucho trabajo al principio, se puede montar un número inmejorable. Aquí es un poco más fácil que en los ejemplos del Segundo Escalón pues eres tú quien escribes y puedes hacerlo de manera que resulte fácil de escuchar para la médium.

Una médium con los ojos vendados sentada a dos metros de una pizarra dice **cualquier** número, **cualquier** palabra o **cualquier** símbolo E.S.P. que se escriba en ella. Y todo se consigue con tan solo el sonido de la tiza al escribir. No dudes de que se puede hacer. Yo a menudo pido a un espectador que escriba una palabra en la pizarra y la adivino por el sonido. Si tienes dudas, vuelve a las páginas 59 y 60 del Segundo Escalón y prueba tú mismo el test que hemos dado allí: es casi imposible fallar. Entonces apreciarás la enorme ventaja de que sea tu compañero el que escriba (lenta y deliberadamente): tienes a mano los ingredientes de un número entero. Creo que nunca se ha hecho. Dios sabe por qué, pues casi se elimina el trabajo inicial de aprenderse un código. Piensa que lo único que hay que hacer es sentar a la médium a dos metros de distancia, de espaldas a la pizarra. Un espectador te dice cualquier número al oído, lo escribes en la pizarra a la vista de todos, y la médium lo duplica en su pizarra. No se dice una palabra y la médium puede tener los ojos vendados. Sólo lo creerás si lo pruebas: es demasiado fácil para ser verdad. Para despistar, se puede pedir al espectador que dibuje él mismo algunos de los simples símbolos E.S.P. que son tan fáciles de identificar por el sonido de la tiza.

CONCLUSIÓN DE SISTEMAS MAYORES

Si no encuentras la manera de montar un número con los sistemas que hemos visto, tampoco la encontrarás con cincuenta ideas más. Lo que sea que elijas, recuerda siempre que el se-

creto está en comportarse con naturalidad; en caminar, hablar y moverte como si no estuvieras haciendo un número de comunicación. Es conveniente no limitarse a un solo sistema sino aprenderse un código importante y dos o tres sistemas menores para despistar. Las mejores parejas han sido capaces de cambiar de canal rápidamente, manteniéndose en todo momento un paso por delante del público. Si piensas montar una rutina de telepatía entre dos, es tu obligación poder comunicarte con la otra persona en casi todo tipo de circunstancias, con códigos verbales, señales físicas y sonido. Con uno o dos de los sistemas menores siguientes, superarás a los mejores cerebros.

SISTEMAS MENORES

Hay muchos sistemas ideados especialmente para un solo efecto o para dos o tres juegos y sólo necesitamos cubrir unos cuantos para ilustrar la idea.

Hemos tratado extensamente con métodos de comunicación, que es lo que se requiere para la telepatía entre dos. El otro tipo de número entre dos personas es aquel en el que uno hace los juegos y otro ayuda, pero no lo suficiente para salir de la categoría de ayudante.

A continuación veremos métodos generales de comunicación, algunos aplicables a rutinas que luego veremos, pero recuerda que no es una lista exhaustiva sino una simple serie de ejemplos que servirán de guía para comprender el principio.

LISTA PREESTABLECIDA DE OBJETOS O NÚMEROS

Este método no es propiamente un código, aunque se pueden incorporar una o dos señas a la rutina. Es un sistema simple que puede ser tan engañoso como los más complejos. El mentalista y la médium se aprenden una lista de unos treinta o cuarenta objetos en el mismo orden. Se eligen objetos de uso común que la gente pueda llevar consigo como monedas, peines, artículos de maquillaje, cigarrillos, cerillas, etc. El mentalista elige objetos de entre el público que correspondan con los de la lista. La médium en realidad no sabe lo que el mentalista tiene en la mano: simplemente se sabe la lista de memoria y la va diciendo. En la sección de juegos veremos cómo poner el sistema en práctica.

La misma idea puede aplicarse a una larga lista de números y si has leído el Tercer Escalón (ver pág. 97, primer punto), sabrás que allí se aplica a una rutina. Se utiliza la mnemotecnia para recordar los números en un orden determinado.

CARTAS EN UN ORDEN PREESTABLECIDO

También en el Tercer Escalón (ver pág. 92) explicamos los principios básicos de la baraja ordenada. Muchos efectos a dúo se hacen posibles con una baraja en un orden preestablecido. La señal es fácil y engañosa. Se permite que la médium dé un vistazo a una carta y, sabiendo el orden, inmediatamente sabrá que la carta elegida es la siguiente. Esto es aplicable a cualquier número de cartas.

CÓDIGOS DE TIEMPO

Este tipo de código no se adapta correctamente a actuaciones completas; sin embargo, tiene muchas aplicaciones en tests o juegos aislados. Es muy engañoso y apropiado para tests en condiciones desafiantes.

Se explica mejor con un efecto: El mentalista se sienta a un extremo de una mesa y la médium al otro extremo. Se escribe un número en un papel que se entrega al mentalista, quien lo transmite a la médium y esta lo escribe.

Cuando el mentalista recibe el papel, lo mira y se fija en el número. Cuando esté listo para transmitir la señal parpadea una vez, contando mentalmente «uno». La médium, al ver la señal, hace lo mismo. Ambos cuentan en silencio a un ritmo regular hasta que el mentalista parpadee de nuevo, lo cual indica que ha llegado al número elegido. Es evidente que ambos deben contar a la misma velocidad por lo que explicamos un método simple para regular la cuenta. Mentalmente vas contando «uno, dos, tres,» etc., pero entre un número y otro dices, siempre mentalmente: «concentrado», con lo cual se regula la cuenta por ambos extremos. En efecto te estarás hablando a ti mismo sin parar y no habrá pausas «silenciosas» que puedan causar descolocación.

Para transmitir por ejemplo el 4: (parpadea) «UNO - concentrado - DOS - concentrado - TRES - concentrado - CUATRO» (parpadea).

El único requisito es una buena sincronización entre las dos personas y las señas para empezar y acabar. Este principio ha sido adaptado al pulso del corazón, a la respiración, al sonido de un reloj, etc.

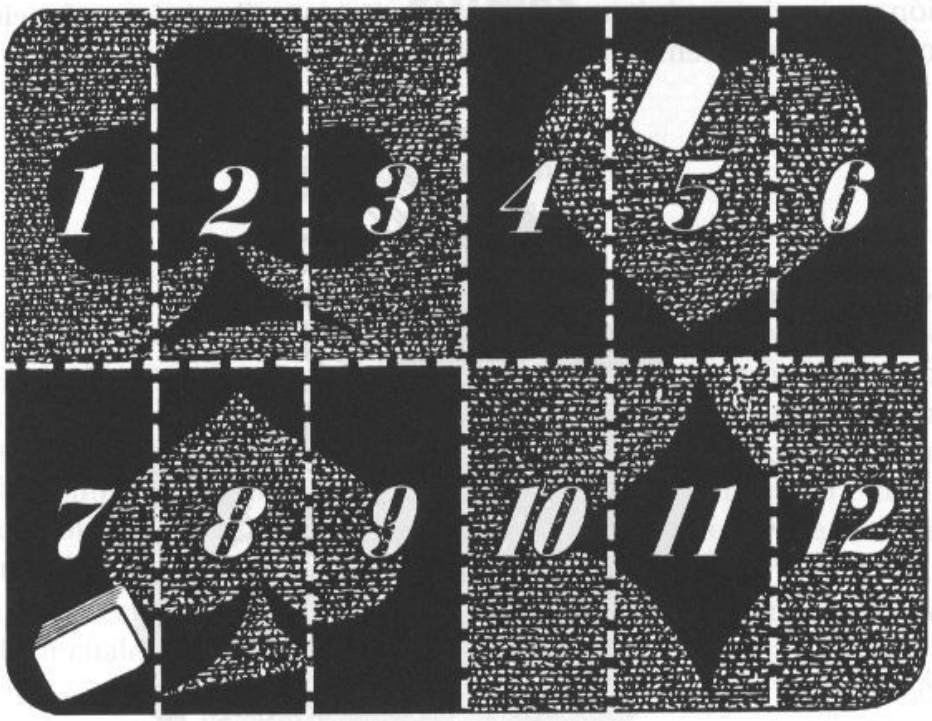
Para adaptar el sistema a cosas más complicadas que transmitir números basta con idear señas que indiquen qué tema estás codificando. Por ejemplo con números puedes usar señales que indiquen empezar desde 10, 20 ó 100 para evitar largos lapsos de tiempo en la transmisión que pueden resultar sospechosos. Con cartas se señala primero el palo con 1, 2, 3 ó 4 (cada número representa un palo) y luego el valor.

Las señales claves pueden ser muchas y variadas. Cualquier ruido o acción puede servir y cuanto menos llamativa sea la señal, mejor será el código.

CÓDIGOS POSICIONALES

Es un viejo sistema, pero aún bueno. Para explicarlo simplemente, supongamos que se elige una carta mientras la médium está ausente de la sala. Se coloca la carta cara abajo en la mesa y la médium vuelve y la nombra. No te lo tomes al pie de la letra: no es tan fuerte por sí solo, pero sirve para ilustrar el principio.

La carta se coloca en la mesa en una posición determinada. Se divide la mesa imaginariamente en cuadros y el cuadro en que coloques la carta indicará el valor de la carta. El palo se indica al colocar el resto de la baraja a un lado. La figura muestra la superficie de la mesa dividida en cuadrados, tal como la divides tú mentalmente. La carta está en el quinto cuadro para indicar que es un Cinco y vemos que la baraja está en la sección de Picas.



El principio se puede llevar a un alto grado de refinamiento. Con lápices de diferentes colores o longitudes, papel, tarjetas de visita, cigarrillos, cerillas, etc., se puede transmitir un montón de información. Más adelante veremos un juego avanzado de este tipo.

CÓDIGOS DE GRÁFICOS O TABLAS

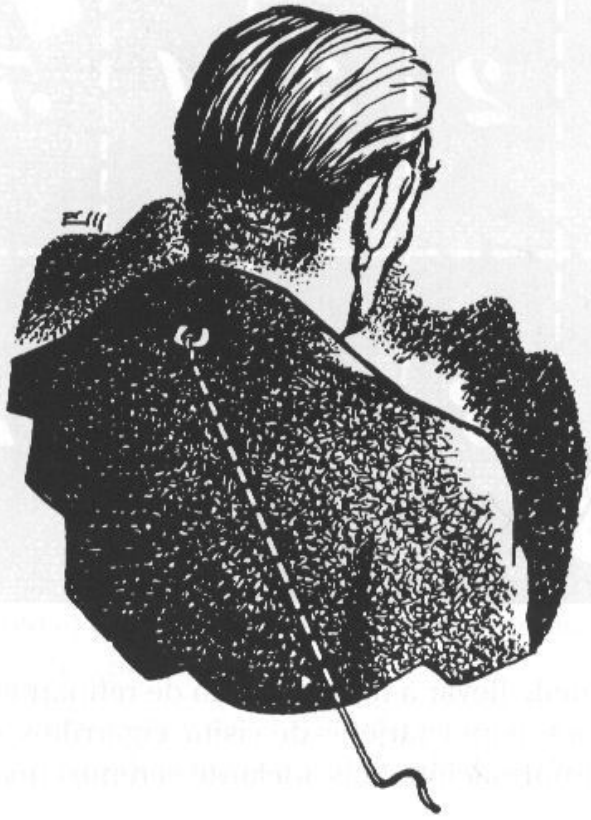
Hay toda una variedad de códigos basados en lo que se conoce como una «tabla de códigos». Un ejemplo bastará para ilustrar el principio. En el Décimo Escalón hay un efecto de Punx, el mentalista alemán, llamado «De espaldas». Es una demostración o rutina entre dos en la que se transmiten cartas. El método, aunque parcialmente verbal, se mejora considerablemente con una tabla de claves. Si lees el juego citado verás exactamente cómo funciona. Se han ideado otras tablas para codificar cartas, números y letras como, por ejemplo, «Over the phone» [por teléfono] de Al Baker, en la página 26 de su libro MENTAL MAGIC.

INDICADOR DE ELÁSTICO BLANCO

Este es otro viejo principio que puede ser muy efectivo. Se engancha un pequeño trozo de elástico blanco bajo la solapa del cuello de la chaqueta o bien bajo el dobladillo de la parte de atrás de la chaqueta. Se ata al elástico un hilo fino que luego se pasa entre las piernas y se ata al chaleco por delante, o a uno de los bolsillos del pantalón u otra posición que te resulte conveniente.

Al tirar un poco del hilo, un trocito de quizás un centímetro del elástico blanco sale a la vista. Al relajar la tensión, el elástico vuelve a quedar oculto, con lo cual se puede simplementar un código de largos y cortos (como puntos y rayas) que puedes transmitir de espaldas a la médium. Como es silencioso, una vez más, merece nuestra atención.

Es sorprendente observar que el elástico blanco puede verse a una distancia considerable. Como la tensión necesaria es mínima, no habrá movimientos llamativos y funcionará más rápido de lo necesario. Otro sistema viejo y simple, pero efectivo.



CONCLUSIÓN DE SISTEMAS MENORES

Ya hemos ilustrado suficientemente la simplicidad de la mayoría de los métodos de comunicación. En general hemos intentado limitarnos a métodos que se sabe que son prácticos y aunque la selección no es de modo alguno exhaustiva, es más que suficiente para conducirte por buen camino.

Si estás verdaderamente interesado, no te limitarás a un solo código. A medida que vayas progresando verás que unos métodos te vendrán mejor que otros y te irás centrando en el que mejor te resulte, hasta desarrollar tu propio sistema. Merece la pena recordar que si te tomas la molestia de idear tu propio sistema, el tiempo estará bien invertido pues serás el único en saberlo.

Concluiremos con un sistema al que no hemos puesto título. El sistema de la señal del compinche es una de la armas más poderosas en una rutina a dúo. Todos centran su atención en el mentalista y la médium, lo cual significa que una tercera persona, supuestamente del público, estará en una posición privilegiada para dar las señas. No creo que sea cuestión de ética. Yo no lo pienso dos veces a la hora de usar un compinche para un efecto mental si creo que merece la pena. Lo considero como un ayudante más en el número. La ética suele ser poco práctica en el mentalismo: tienes que ser un gran mentiroso, hacer trampa a la primera oportunidad y rebajarte al nivel que haga falta para producir un buen efecto que entretenga a todos y no haga daño a nadie. El idealismo está bien, pero cuanto más alto vueles, de más alto caerás.

RUTINAS

LA DAMA LEE LA MENTE
Corinda

▶ **Efecto.** Se presenta a la médium y se dice que es capaz de leer la mente. Como ejemplo de sus poderes, la médium lleva a cabo un test. Se entregan a una dama una tarjeta y un lápiz. Se pide a un espectador que se ponga de pie y que se concentre en la fecha de cualquier moneda que lleve en el bolsillo. El espectador se sienta, pero se queda con la moneda en la mano. Otro espectador se pone de pie y simplemente piensa en su fecha de nacimiento. En otra tarjeta, la médium escribe una vez más sus impresiones. Tomando una tercera tarjeta, la médium escribe lo pensado por el tercer espectador, al cual se ha pedido que piense «en tres números cualesquiera que se le ocurran».

El mentalista recibe la primera tarjeta de manos de la médium y explica que, aunque se ha podido elegir cualquier moneda, la médium ha escrito una fecha: *¿Podría, por favor, la persona que pensó la fecha, ponerse de pie y decirnos lo que pensó?* En cuanto diga la fecha, el mentalista lee la tarjeta escrita por la médium y la entrega inmediatamente para que comprueben el acierto.

Entonces toma la segunda tarjeta, pide a la persona correspondiente que confirme su fecha de nacimiento o, mejor aún, la fecha que pensó, y una vez más el mentalista lee la tarjeta y la entrega. La médium ha vuelto a leer la mente. Finalmente el mentalista explica que el hecho de que la médium adivine la fecha de una moneda y una fecha de nacimiento es algo extraordinario, aunque no fuera del alcance de la fuerzas naturales pues la médium ha podido, mediante procedimientos extraños, averiguar la fecha de la moneda y, estirando la imaginación, ha podido descubrir la fecha de nacimiento del caballero. Pero el último test demostrará de manera indiscutible sus poderes, pues ahora se trata de tres números, elegidos al azar, que no se han podido averiguar de antemano. El mentalista toma la última tarjeta y pide a la persona que escribió los números que se ponga de pie y diga los números que pensó. En cuanto lo haya hecho, el mentalista entrega la tarjeta a un espectador de la primera fila y le pide que la lea en voz alta para comprobar que los números coinciden.

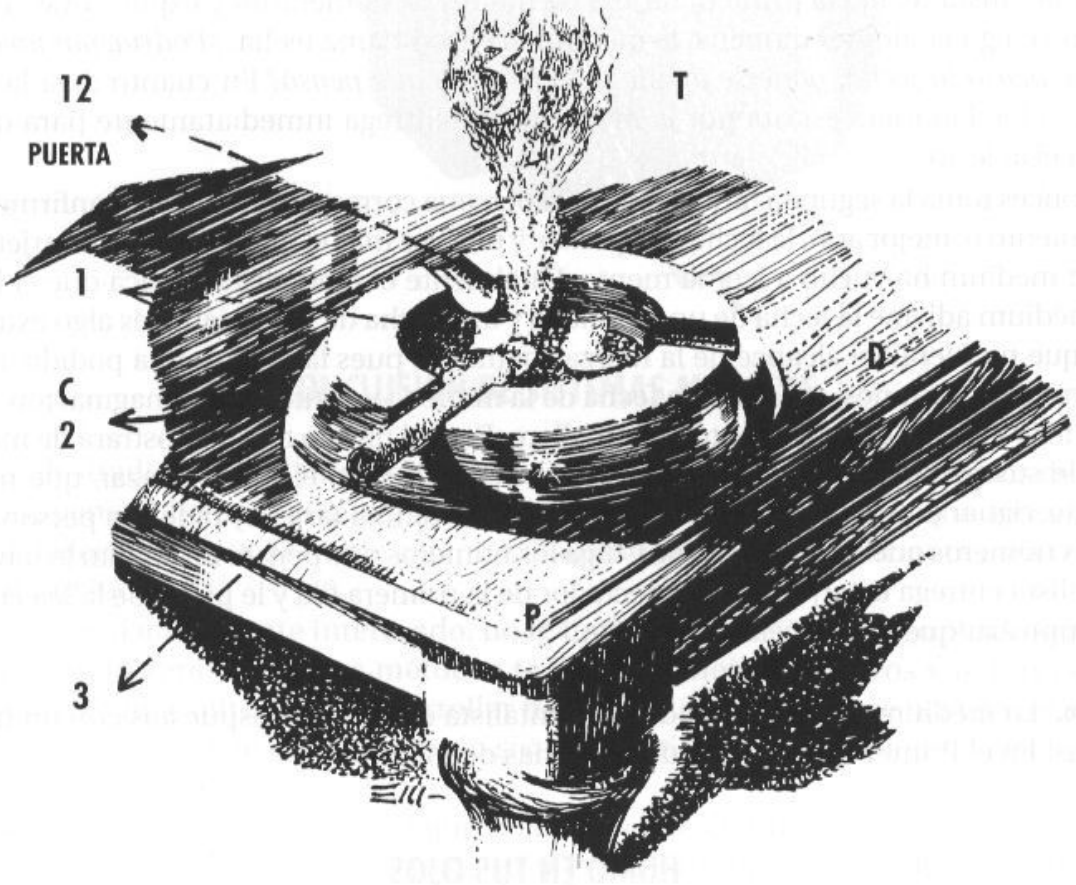
▶ **Método.** La médium no escribe nada: el mentalista escribe las respuestas con un uñil al escucharlas. En el Primer Escalón hay dos docenas de métodos.

HUMO EN TUS OJOS
Corinda

Unas páginas atrás hablábamos de los códigos posicionales. Este es uno de ellos y se usa a buen efecto para una demostración a dúo adecuada para salón.

▶ **Efecto.** La médium abandona la sala y un espectador elige una carta y se la guarda en un bolsillo. La médium vuelve y procede a adivinar la carta elegida. Primero encuentra a la persona que la tiene, luego dice en qué bolsillo, y finalmente nombra la carta.

▶ **Método.** Hay tres factores que afrontar: la persona que elige la carta, el bolsillo en el que se la guarda, y la identidad de la carta. Para lo primero, lo mejor es ponerse de acuerdo de antemano en cuál será la persona y, al dar a elegir la carta, extender la baraja ante el espectador correspondiente. Lo segundo es igualmente sencillo: cuando la médium vuelve, se mueve entre la gente para supuestamente intentar identificar al espectador. Mientras ello ocurre, te suenas las narices y te guardas el pañuelo en el bolsillo correspondiente. Y finalmente, la carta: hay un cenicero en la mesa y tú estás fumándote un cigarrillo cuando se elige la carta. Cada esquina de la mesa representa un palo, y colocas el cenicero en la esquina correspondiente. Ahora el cenicero se visualiza como un reloj y colocas el cigarrillo en la posición que indique la hora correspondiente al valor de la carta. Si es un Rey, te quedas con el cigarrillo en la mano. Para que ambos sepan dónde empezar, los palos van en sentido contrario a las agujas del reloj: Corazones, Picas, Diamantes y Tréboles, comenzando por la esquina de la mesa más cercana a la puerta. También en el cenicero, la posición de las doce es el punto más cercano a la puerta, y las horas se suceden igualmente en sentido contrario [N. del T.: No veo por qué] a las agujas del reloj. El diagrama muestra la esquina de la mesa con el cenicero indicando el Tres de Tréboles.



TODO EN ORDEN
Corinda

Esta es la aplicación de la lista preordenada de objetos descrita en la página 255. Para ilustrar el principio nos ocuparemos, en este caso, de un efecto de salón. La médium se sienta en una silla en una esquina de la sala, con los ojos vendados y de cara a la pared. Se pide a los espectadores que saquen objetos de sus bolsillos y los tengan en sus manos.

El mentalista se desplaza rápidamente por la sala, y en el camino va tocando varios muebles y recogiendo ornamentos y objetos raros que vengan a mano. De vez en cuando toma un objeto de manos de algún espectador y lo «transmite» también a la médium. Cada vez que elige un objeto dice, en voz alta: *¿Qué es esto?*, usando siempre las mismas palabras y la misma inflexión de la voz. La médium contesta y el mentalista dice *Correcto* o *Incorrecto*, siempre con las mismas palabras y tono.

▶ **Método.** Ya hemos hablado del principio básico. Sólo resta elaborar una lista de objetos que se puedan generalmente encontrar en cualquier sala y algunos objetos comunes de bolsillo. Pero aparte de la lista está la presentación. Para que todo parezca auténtico hay que prestar atención a los detalles: cosas como un ocasional error intencional y volver luego a él en el orden preestablecido para nombrar el artículo correctamente tras un cierto «esfuerzo mental» por parte de la médium. Procura hacer una presentación ágil y haz descripciones en tono de humor cuando se presente la oportunidad. Junto a la lista veremos algunos ejemplos entre paréntesis de lo que la médium podría decir.

Sugerencia de lista preordenada para salón:

1. Reloj.
2. Cenicero.
3. Tapa de cubo de basura: incorrecto *(Perdón, una moneda, sabía que era redondo).*
4. Pañuelo de caballero.
5. La pata de una mesa.
6. **Primer objeto clave.**
7. Cojín.
8. Una cartera. ¿Cuánto hay en ella? *(No lo suficiente).*
9. Reloj *(Ya hubo uno antes).*
10. Cortina.
11. Llave.
12. Polvos de maquillaje.
13. Sobre.
14. Lima de uñas.
15. **Segundo objeto clave.**
16. Más dinero. *(Hay mucho dinero por ahí esta noche).*
17. Un conejo. Incorrecto. *(Perdón: un cabello humano).*
18. Décimo punto de costura en la manga de la chaqueta de un caballero.
19. Botón.
20. Polvo.
21. Cordón de zapato.
22. Pantalla de lámpara.
23. Pluma.
24. Bolso de señora. ¿De qué color? *(La señora es blanca).*
25. **Tercer objeto clave.**
26. Libro.
27. Collar.
28. Página 32 del libro.

29. Corbata.
30. El mentalista muestra un objeto imaginario. *(Dos centímetros de nada).*
31. Anillo.
32. Hebilla.
33. Reloj de pulsera. *(¿Qué hora dice? No lo escucho).*
34. Vaso.
35. ¡Qué asco! (Pañuelo sucio, libro, etc.)
36. Mechero. ¿De qué tipo? (Bic).
37. El mentalista levanta el brazo izquierdo de alguien: ¿Qué mano es esta? La limpia. Sí, la izquierda.
38. Pulsera.
39. Foto.
40. **Cuarto objeto clave.**

Antes de salir a actuar, ambas personas examinan cuatro objetos cualesquiera y se los aprenden de memoria para colocarlos en las posiciones de los objetos claves. Al llegar a ellos, se dan más detalles, por ejemplo: mechero Dupont con las iniciales L.A. 1949. Necesita mantenimiento.

Referencias a efectos de Telepatía entre dos en otros Escalones

Primer Escalón:	Telepatía entre dos, pág. 40
	Un efecto mediumístico, pág. 41
Segundo Escalón:	Lectura del sonido, pág. 59
Tercer Escalón:	Aplicación del código mnemónico-numérico, pág. 96/97
	Tomame la palabra, pág. 97
Quinto Escalón:	Investigación psíquica versus mentalismo, pág. 154
	Tres en raya con los ojos vendados, pág. 164
	El test de la pizarra, pág. 164
Noveno Escalón:	Demostraciones mediumísticas
Undécimo Escalón:	Efectos de pregunta y respuesta
Duodécimo Escalón:	Recursos publicitarios

FEMENINTALISMO MISDIRECTIONAL
Eric Mason (con disculpas al lector)

▶ **Introducción.** En un momento dejaremos a Eric Mason el honor de describir su propio efecto o, mejor dicho, rutina. Pero antes creo que es justo decir que he visto a Eric presentarla en varias ocasiones con un éxito arrollador. Nunca he sabido si el éxito se debe al resultado de un buen efecto mental o al ingrediente sensual de la presentación.

▶ **Efecto y procedimiento** Tres personas eligen libremente un número, una ciudad y una carta. Todo resulta estar en una predicción que se hizo de antemano y que se revela en unas condiciones tan novedosas como imposibles.

▶ **Requisitos.** Una chica guapa con piernas. La chica se viste de un modo atractivo y lleva medias de nylon y está «preparada» con una tarjeta blanca de unos 10 x 7 cm. en la parte de arriba de la media. Otra tarjeta del mismo tamaño, pero pintada del mismo color que las medias, se coloca dentro del pie de la media de la chica, con lo blanco hacia afuera de modo que se vea al levantar el pie. Una tercera tarjeta, blanca y del mismo tamaño, se deja en la mesa junto a un lápiz corto. Una Baraja Imaginaria se introduce discretamente en la parte delantera de su vestido. Se necesitan también dos pañuelos trucados para materializar un sujetador [disponibles en tiendas de magia como «Pañuelos del Siglo XX»].

La preparación es sencilla y lo único que hay que transportar es la chica. Todo parece indecentemente impromptu. A nadie le importará si aciertas las predicciones o no.

▶ **Presentación.** Se pide la ayuda de tres espectadores. Uno dice un número que se le ocurra. El segundo cualquier ciudad del mundo, y el tercero espera y simplemente se concentra en una carta. Haz unos comentarios introductorios y presenta a tu ayudante, la cual se coloca delante de la mesa, se vuelve, y se inclina un poco mientras tú le levantas la falda y sacas claramente la tarjeta de su media. Pregunta por el número pensado y, en cuanto lo oigas, escríbelo en la tarjeta con un uñil, preferiblemente el Boon, pues recibo una comisión por cada uno que se venda. Entrega la tarjeta para que verifiquen el acierto.

La primera sutileza tiene lugar cuando la chica se inclina por encima de la mesa y, de espaldas al público, toma rápidamente el lápiz, escribe el nombre de la ciudad en la tarjeta, y empalma la tarjeta. Nadie cuestionará la misdirection. La chica se vuelve hacia el público y le pides que se quite el zapato, lo cual hace, y extiende el pie hacia adelante para exponer la tarjeta que está dentro de la media. Le pides que se quite las medias y saque la tarjeta, para lo cual tendrá que balancearse sobre un pie, por lo cual la ayudas. Bajo la cobertura de esa acción, le sujetas la mano y ella te transfiere la tarjeta empalmada. Se quita las medias y te las entrega estrujadas. Lo único que tienes que hacer es voltear la tarjeta con el lado coloreado hacia afuera, dejándola en las medias, y mostrar la tarjeta blanca empalmada con el nombre de la ciudad, como si proviniera de la media.

Para la fase final de la rutina, tomas los pañuelos trucados y los atas entre sí, explicando que intentarás materializar la carta pensada entre ellos. Introduce el nudo que ata los pañuelos en el escote de la chica. Pide que nombren la carta por primera vez y tira de los pañuelos para revelar el sujetador. Pide disculpas a tu ayudante, extrae la Baraja Imaginaria de su vestido y acaba de la manera ortodoxa.

El autor considera valiosa esta rutina porque se logra un efecto de mentalismo en el que toda la acción es invisible y libre de sospechas. En la primera parte de la rutina se usa la misdirection para dar con la palabra escrita (cualquiera que sea el tema). La aparición de la palabra en la tarjeta será un misterio de la mejor clase. El flujo de movimiento es rápido y entretenido hasta el final, y la última fase se puede variar de acuerdo a las preferencias y, aunque a algunos pueda parecerles algo indecorosa, se puede adaptar. El principio empleado es divertido, tanto en el ensayo como en la práctica, a pesar del toque antiestético.

EL CÓDIGO DEL RELOJ
Corinda

Esta es otra manera sutil de comunicar la identidad de una carta a la médium. La dama (tu ayudante) se vuelve de espaldas o abandona la sala mientras se elige una carta. Cuando vuel-

ve, examina la mano del espectador que efectuó la elección y, aparentemente leyéndole la mano, adivina la carta.

▶ **Método.** Como el juego se explica por sí solo, seré muy breve. Se trata de usar el reloj para mandar la señal a la médium. Cuando elijan la carta, tienes que saber cuál es. Entonces hablas por unos instantes mientras ajustas las agujas del reloj para indicar la carta así: El reloj se divide imaginariamente en cuatro para indicar el palo y con la aguja de las horas se señala la sección correspondiente. De las 12 a las 3, digamos, es Corazones, de 3 a 6 Tréboles, de 6 a 9 Diamantes y de 9 a 12 Picas, por ejemplo. El valor se indica con la aguja de los minutos, que indica la hora correspondiente al valor (J=11, Q=12). Para el Rey se añade una señal: los dedos extendidos.

Habiendo ajustado el reloj, éste se coloca hacia el lado interior de la muñeca. Cuando la médium entra, te diriges al espectador: *Por favor, muestre la palma de su mano así* (muestra cómo) *a mi ayudante.* Al mostrar cómo, deja que tu ayudante vea el reloj, exponiéndolo a su vista. Dispondrás de dos minutos y medio hasta que las agujas se salgan de su posición, que es más que suficiente para este fin.

El principio sirve también para indicar dos números cualesquiera a la médium y es útil para tests de libro y experiencias similares. Evidentemente, hay que evitar que el público note que prestas especial atención al reloj cuando lo ajustas, lo cual es cosa fácil si te comportas con naturalidad.

LA TERCERA PERSONA
Corinda

Este efecto lo considero extraordinario. Causa una fuerte reacción y deja atónitos a los espectadores. Es perfecto para públicos numerosos.

▶ **Efecto.** La médium está sentada de espaldas al público. Tú tienes dos guías telefónicas iguales. Una la entregas a la médium y la otra a un espectador. Explica que la médium intentará duplicar las acciones del espectador. Pide al espectador que abra su guía por la página que quiera, pero que antes la examine para que vea que es normal y que tiene unas dos mil páginas. El espectador se decide por una página y la médium hace lo mismo y escribe el número de su página con tiza en una pizarra. Tú tomas la pizarra y pides al espectador que diga en voz alta el número de su página, y entonces revelas que la médium eligió la misma página. El efecto se repite con éxito con el mismo espectador. Entonces se pasa la guía a otro espectador para que elija otra página y el efecto se vuelve a repetir. Finalmente se pasa la guía a un tercer espectador y se le pide que no la abra aún. Esta vez la médium escribe el número antes de que el espectador abra el libro. Entonces éste elige una página, dice el número en voz alta y los espectadores que están a sus dos lados lo verifican. Como final, muestras la pizarra para revelar que la médium hizo todo lo que pudo y acertó una vez más.

▶ **Método.** En la primera fila tienes un ayudante. Casi no se le puede llamar compinche debido al poco trabajo que hace. Con alguno de los códigos que hemos visto, esta «tercera persona» te comunica los números. La primera vez entregas la guía al espectador sentado a su derecha. La tercera persona, naturalmente, se fija en el número de la página y te la transmite, y tú se la comunicas a la médium (ver métodos en «Técnica»). Cuando pides al espectador

que pase la guía a otra persona, tu ayudante, sin perder tiempo, la tome de sus manos y se la pasa a la persona a su izquierda. Al final, pides que otra persona tome la guía y tu ayudante, actuando con decisión, la tome y se queda con ella.

Sólo resta sacar partido de esta ventajosa situación. Ya te habías puesto de acuerdo en la página que tu ayudante elegirá al final y que la médium escribirá en la pizarra. Para entonces varios espectadores habrán participado y tu ayudante estará libre de sospechas. El método no tiene importancia y el efecto vale más que el precio de la tercera persona.

TELEPATÍA MUSICAL

▶ **Efecto.** En el escenario hay un piano, preferiblemente de cola por ser más espectacular. Sentada al piano está la «telépata musical», tu ayudante, que debe ser capaz de tocar razonablemente bien una amplia selección de piezas. Te diriges hacia el público con una pizarra grande. Te acercas a varios espectadores y les pides que te digan al oído el nombre de un compositor, preferiblemente conocido. En ese instante, la pianista comienza a tocar una de sus obras. Mientras ello ocurre, escribes rápidamente el nombre elegido en la pizarra en letra de molde. Tras tocar algunos compases, la pianista para de tocar y tú muestras la pizarra al público. La mayor parte de los espectadores ya habrá reconocido la pieza y conocerán el compositor. Entonces lo ven escrito en la pizarra y se dan cuenta de que la pianista, por algún medio extraño, ya sabía cuál era. El efecto se repite con éxito con unos diez compositores.

▶ **Método.** Hay una diversidad de métodos posibles. Punx, de Alemania, presentó la rutina por muchos años con un sistema que desarrolló para enviar señales visuales a su versátil pianista. Tenía una señal para cada compositor y encontró que cada uno tenía una particularidad que podía convertirse en una señal como, por ejemplo, rascarse la oreja para indicar Beethoven, que era sordo. Tales detalles, en combinación con situaciones mnemotécnicas (por ejemplo frotarse la barbilla indica El Barbero de Sevilla de Rossini) permitían a Punx y su pianista aceptar cualquier compositor nombrado por el público. Además su pianista era un hombre muy listo y que era capaz de tocar una selección popular de cualquier compositor elegido. Aunque muchos músicos suelen poder tocar algo de cualquier compositor, el sistema siguiente limita la elección y la pone al alcance del pianista aficionado.

Hay dos cosas primordiales en este tipo de rutina. La primera es poder manejar una amplia selección de compositores, incluyendo algunos de los menos conocidos pues los espectadores, con toda seguridad, intentarán ponerte a prueba con algún genio desconocido de la música. En segundo lugar, como todo depende de que el público reconozca la pieza y la asocie con el compositor, hemos de procurar que la pieza sea la más popular y conocida del compositor en cuestión. Para ello puedes consultar con cualquier buen músico. También en bibliotecas, bases de datos, catálogos y estadísticas de ventas podrás enterarte hasta cierto punto de las tendencias populares. Elige cien compositores y ocúpate primero de los más conocidos. Elige una sola pieza por compositor: la que tenga más posibilidades de ser reconocida. Elabora la lista con la pianista y ordena los nombres alfabéticamente antes de numerarlos del uno al cien. Escribe la lista con lápiz en tu pizarra grande. La pianista la escribe sobre una partitura y añade a cada nombre una breve nota de la pieza correspondiente. Tú no necesitas saber los títulos.

Ahora ves que todo se reduce a un código para indicar cualquier número del uno al cien. El sistema tiene que ser visual, pues el efecto se estropearía si hablaras directamente con la

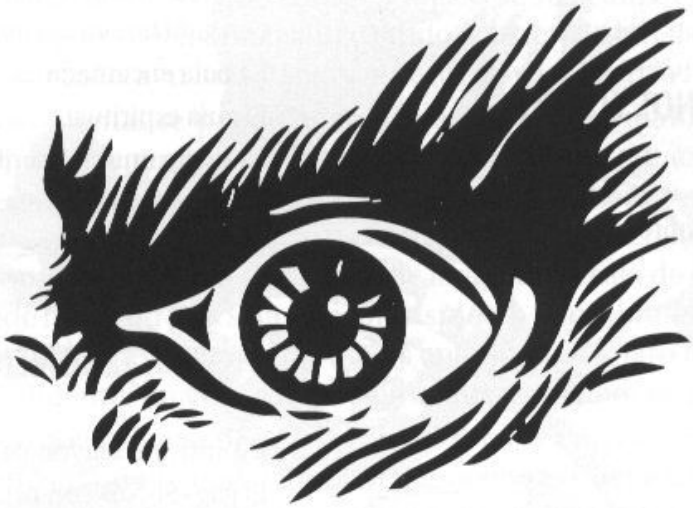
pianista. Lo ideal es prestar poca atención a tu pianista que trabaja arduamente (ya tienes bastante con tu parte). Con los principios explicados anteriormente podrás desarrollar tu propio código visual sin problemas. Dispones de la pizarra, la tiza, el espectador y de ti mismo como recursos, más que suficientes, para los códigos. Pero no olvides que el pianista debe poder ver las señas a una distancia considerable, por lo que éstas han de ser muy claras y definidas. Sólo resta decir que la lista que has escrito en tu pizarra sólo se ve a muy corta distancia. Se puede rayar con tiza sobre la escritura en lápiz y luego borrar la tiza. Si la tiza es blanda, la escritura en lápiz no se alterará. También puedes tener la lista al otro lado de la pizarra o, mucho mejor, aunque también más complicado, aprendértela de memoria (y la pianista también), quizás recurriendo a algún sistema mnemotécnico (ver Tercer Escalón).

La efectividad de esta rutina ha pasado la prueba del tiempo. Siempre resulta atractiva para el público y es una magnífica demostración de mentalismo. El principio ha sido empleado en escenario, salón y, ocasionalmente, en cabaret. Puede ser un número en sí. Las puertas están abiertas para una pareja de mentalistas trabajadores. Como en todos estos efectos de telepatía entre dos, he dado sólo los pasos esenciales y el argumento. No te lo tomes muy literalmente: es sólo un punto de partida.

CONCLUSIÓN DE TELEPATÍA ENTRE DOS

Resumiendo, lo más importante es que esta es una de las formas más sofisticadas de la magia mental. Aparte de los sistemas mnemónicos y mentales, es también lo más complicado y difícil de aprender y requiere el doble de trabajo para presentarse correctamente. En una línea, merece todo el esfuerzo y tiempo que le dediques.

9 EXPERIMENTOS MEDIUMÍSTICOS



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

INDICE

TÉCNICA

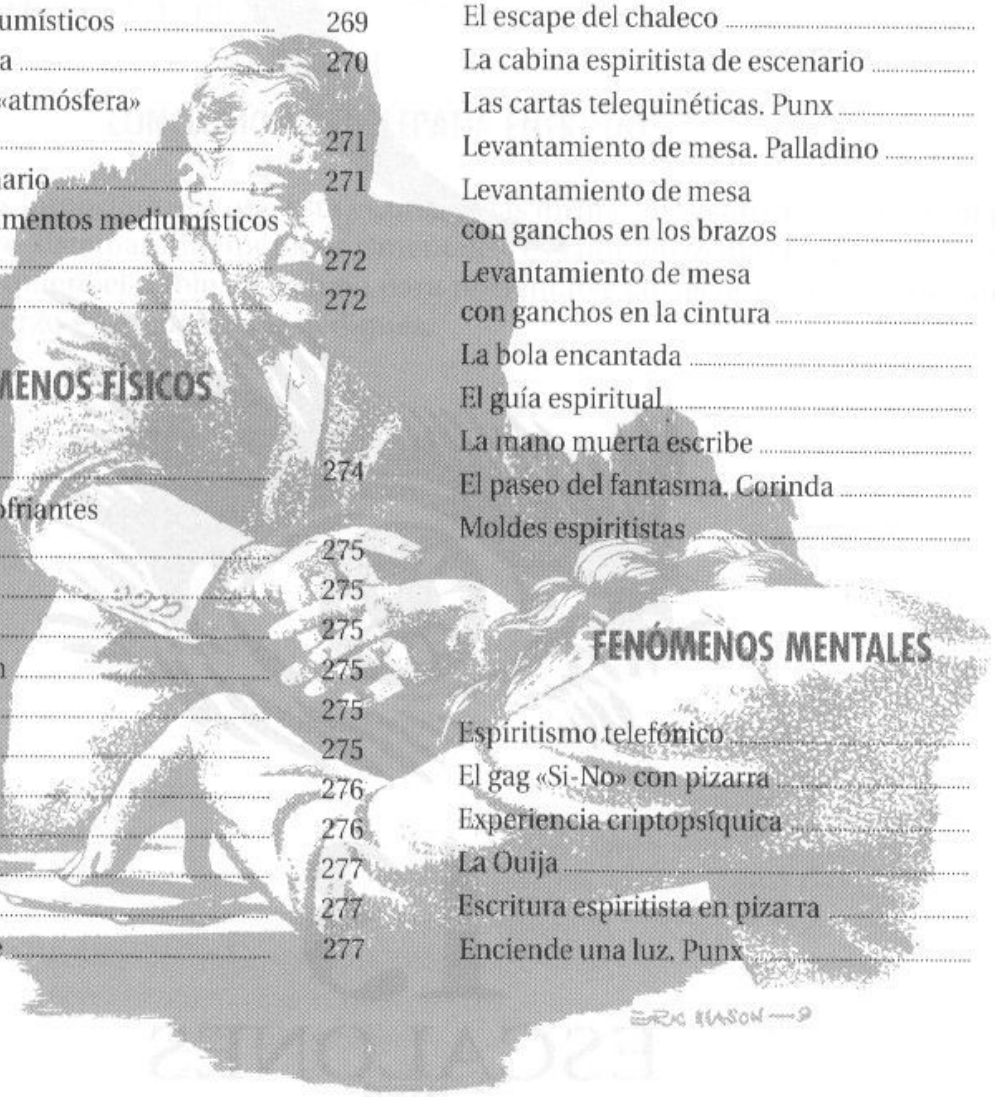
Experimentos mediumísticos 269
Charla mediumística 270
Cómo establecer la «atmósfera» en la sala espiritista 271
El médium de escenario 271
Referencias a Experimentos mediumísticos en otros Escalones 272
Bibliografía 272

FENÓMENOS FÍSICOS

Escritura espiritista 274
Experimentos escalofriantes en la oscuridad 275
Símbolos astrales 275
La mano espiritista 275
Esqueletos de cartón 275
Bolas de fuego 275
Ello 275
Ectoplasma 276
Transposiciones 276
Luces espiritistas 277
La mano helada 277
El mensaje en el aire 277
Las velas espiritistas. Corinda 277
El escape del chaleco 278
La cabina espiritista de escenario 280
Las cartas telequinéticas. Punx 281
Levantamiento de mesa. Palladino 283
Levantamiento de mesa con ganchos en los brazos 284
Levantamiento de mesa con ganchos en la cintura 284
La bola encantada 285
El guía espiritual 285
La mano muerta escribe 286
El paseo del fantasma. Corinda 287
Moldes espiritistas 288

FENÓMENOS MENTALES

Espiritismo telefónico 289
El gag «Si-No» con pizarra 290
Experiencia criptopsíquica 291
La Ouija 291
Escritura espiritista en pizarra 292
Enciende una luz. Punx 292



Con dibujos de Eric Mason

EXPERIMENTOS MEDIUMISTICOS

Quienes estudien mentalismo, al progresar entre las diferentes facetas de la magia de la mente, se encontrarán con artes afines del campo del ocultismo. El mentalismo propiamente dicho es un arte puro, una ciencia de psicología, de magia y física aplicada. Pero sus características lo asocian inevitablemente con otras artes como la lectura muscular, la hipnosis, la mnemotecnia y la mediumística.

Los experimentos mediumísticos, que como es lógico se relacionan estrechamente con la magia de la mente, se distinguen del mentalismo cuando ocurren a nivel físico y se convierten en demostraciones de una verdadera manifestación. Aparte de eso, apenas hay diferencia alguna.

Casi cualquier efecto mental se puede adaptar para ser presentado como demostración mediumística. Bastará, por lo general, con adaptar la charla y la presentación. Pero no todos los efectos mediumísticos sirven para mentalismo, porque algunos son muy complicados, especializados o rebuscados para el público profano. La credulidad del público del mentalismo es cosa seria, pero no es nada comparada con lo que se puede lograr en la sala de espiritismo. En mi experiencia, lo que se puede hacer en una sala de espiritismo no tiene límites, y lo digo después de muchos años metido en el asunto. (Para evitar malos entendidos, aclaro que «mi asunto» no es el papel de médium fraudulento, una clase de médium que considero de la más baja ralea).

La mediumística, o lo que se llama desarrollo paranormal, es un campo demasiado complejo y vasto para ser cubierto en un Escalón. Más bien nos ocuparemos de una selección de juegos y rutinas que pueden asociarse al mentalismo y algunas que se pueden adaptar a la sala de espiritismo. Ya escribí un libro que trata específicamente de la mediumística para magos, al cual te puedes dirigir si quieres detalles exhaustivos de charla y presentación para este tipo de efectos.

La selección de juegos de este Escalón se basa en dos tipos: los relativos a fenómenos físicos y los que tienen que ver con fenómenos mentales. El primer tipo incluye efectos con *acción visible* (levitación, telequinesis, materialización) mientras que el segundo tipo trata de efectos que el público no ve directamente (telepatía, coincidencias, psicometría).

Antes de describir los efectos, hablaremos un poco de la presentación. Es simplemente una guía sobre el tipo de charla y estilo de presentación que conviene adoptar para estos efectos. Probablemente no tengas la intención de preparar una actuación especializada en estos efectos por lo cual no habrá mucha demanda para detalles interminables, pero he incluido una bibliografía por si deseas estudiar el tema en profundidad (para hacer números de fantasmas, etc.).

CHARLA MEDIUMÍSTICA

Para presentar efectos mediumísticos, lo mejor es hacerlo como si fuera de verdad. Lo más importante de la presentación es la charla y la manera dramática de hablar. Estaría totalmente fuera de lugar referirte a tu compañero/a como tu asistente. El asistente debe ser siempre presentado como el médium. Esto sirve como ejemplo de que casi cada expresión de la magia o el mentalismo tiene su contrapartida en la jerga mediumística. Veamos unos ejemplos de expresiones comúnmente empleadas por mediums:

Al hablar de leer la mente, se habla de «telepatía», «cognición paranormal», «percepción extrasensorial» o «E.S.P». Para la expresión mágica «segunda visión», se dice «clarividencia» y para «audición sobrenatural», se emplea el vocablo «clariaudición». Y si te vas a referir al tacto sobrenatural, di «clarisensación táctil».

Cualquier aparato o accesorio debe llamarse «instrumento psíquico», a menos que sea un objeto común como una pizarra. Al referirte al público, usa expresiones como «reunión», «sesión», «asamblea» o «comité». Al referirte directamente a los espectadores evita decir «damas y caballeros» y di más bien «testigos», «amigos» o «los presentes». Al hablar de los muertos no digas nunca «fantasmas». Refiérete a los «espíritus» y, si son varios, «amigos espirituales». El médium suele tener un amigo espiritual especial llamado «guía» y cuando este se manifiesta a través del médium, se dice que este último está «controlado», o que el guía es su «control». Los amigos espirituales tienen su hogar en el «mundo de los espíritus» al cual también te puedes referir como «el más allá» o «detrás de la pared». Los seres vivientes están en «el plano terrenal».

Nunca uses las palabras «juego» o «efecto» sino «experimentos psíquicos», «fenómenos mentales» o «fenómenos psíquicos» dependiendo de la demostración.

Si usas algún accesorio de nombre conocido, emplea ese nombre, por ejemplo «la Ouija», «escritura espiritista», «el aura», «la trompeta espiritista», «la bola de cristal», «cabina espiritista», etc.

La mayoría de estas cosas están diseñadas para demostrar algún fenómeno. Refiérete a los fenómenos por su nombre, como «materialización», «levitación», «telequinesis», «transposición», «desmaterialización», etc.

En pocas palabras, la materialización suele ser la aparición de un espíritu o parte del mismo, aunque a veces puedes emplear el término para referirte a la aparición de un objeto inerte. La telequinesis se refiere a los objetos que se mueven a distancia, generalmente de manera visible. La desmaterialización es equivalente a hacer desaparecer algo. La transposición explica la aparición de algo que llega por medios sobrenaturales. En una transposición comúnmente se mueve un objeto de un lugar a otro por medios invisibles y no ha de confundirse con la telequinesis, en la que se ve el movimiento del objeto. La levitación, por supuesto, es muy conocida en el mundo de la magia y significa hacer flotar una persona u objeto en el aire.

Todos estos fenómenos pueden también llamarse «manifestaciones», para algunas de las cuales pueden usarse términos especiales como «transfiguración», que es un cambio visible de aspecto, casi siempre restringido a la cara, y se dice que está causada por los espíritus al esculpir su cara sobre la del médium. Al material empleado para hacer moldes de caras se le llama «ectoplasma» o «psicoplasma», y se le atribuyen muchas materializaciones.

Al asistente se le llama «médium» y se dice que adquirió sus facultades «desarrollando su capacidad mediumística». Se supone también que es «clarividente» y que trabaja «bajo el control de los espíritus», cuando también puede decirse que está «en trance». Y si se dice que la voz

del médium es la de su «guía» o «control», se afirma que el guía está hablando «a través del médium», probablemente mandando un «mensaje espiritista» o dando una «lectura en trance».

Finalmente, para que los espectadores ayuden se les pide que adopten una «actitud solidaria» para ayudarte a establecer «armonía, estado psíquico y vibraciones amistosas».

CÓMO ESTABLECER LA «ATMÓSFERA» EN LA SALA ESPIRITISTA

Buena parte de la presentación de efectos mediumísticos es la atmósfera que ha de crearse para que el procedimiento parezca auténtico. Yo diría que, sin duda, lo más importante al presentar magia de este tipo es la atmósfera que logres crear. Los efectos apenas importan –es sorprendente lo poco que hay que hacer en cuanto a acciones secretas– siempre que la atmósfera sea tensa y expectante. En un montaje serio y misterioso se obtiene un sutil regocijo; el público se entretiene con la expectación y cualquier efecto se percibe de manera magnificada y exagerada. La atención que prestes a la creación de la atmósfera nunca será excesiva. Procura no ser ortodoxo. Evita todo lo que parezca teatral. Nunca asustarás a los espectadores si creen que están viendo teatro. Condúcelos a la sala espiritista y hazles sentir que son parte de los extraños procedimientos.

Los espectadores son seres humanos y tú puedes estimular o adormecer sus sentidos para crear la atmósfera correcta.

Comienza por crear un olor extraño y exótico: usa incienso oriental. Para mantener una atmósfera seria, pon música suave de fondo la mayor parte del tiempo. Lo ideal para una atmósfera sobria es la música de órgano. La extensa fuga de Bach para órgano (Columbia 33CX.1074, Vol.1, Albert Schweitzer) es una de las mejores grabaciones que he encontrado para este propósito. [N. del T.: Hay muchas buenas grabaciones equivalentes disponibles en el mercado actual en Compact Disc, entre ellas Deutsche Gramophon 427 801-2, Johann Sebastian Bach: Toccata & Fuge, por Ton Koopman]. Emplea juegos de luces poco comunes. Usa luces rojas para cualquier parte de la sesión en la que haya manifestaciones físicas. Cuanto más oscura la habitación, mejor para ti.

Si te quieres dedicar a las demostraciones mediumísticas serias, evita las actividades típicas de los números de fantasmas. Un ballet con luz negra de esqueletos dislocados con la Marcha Fúnebre de Chopin como música de fondo haría que tu sesión pareciera infantil.

EL MÉDIUM DE ESCENARIO

Hasta ahora hemos hablado de demostraciones mediumísticas lo más parecidas posible a «las de verdad». Pero es un hecho que mucha gente no tiene ningún interés en tales demostraciones. Muchos mentalistas sólo quieren incluir un par de efectos extraños para realzar sus actuaciones y hasta allí llega su interés.

El médium de escenario es de los que hacen números de Segunda Visión, invariablemente rutinas de pregunta y respuesta, o puede ser alguien que deja caer su rutina de Cabina Espiritista en su programa de mentalismo. Creo que es peligroso incluir fenómenos físicos en un número estrictamente mental, pero tú mismo debes decidir hasta dónde quieres llegar sin que sea demasiado increíble para creérselo.

Para resolver cualquier peligro causado por las experiencias físicas en un número de mentalismo, la solución es presentarlo como una demostración de «cómo los mediums enga-

ñan al público». Esto siempre gusta y los espectadores estarán a tu lado desde el principio. Haces una serie de efectos extraños que asombran y entretienen al público, pero no hay necesidad de explicarles cómo lo has hecho; y habiendo dicho que es una demostración de un engaño, no tienes que hacer que crean que es de verdad. Creo que es la postura más favorable a adoptar por el médium de escenario. Añadir tal demostración a tu programa siempre es bueno; incluso los que se dedican a la magia normal notarán que un par de efectos extraños mejorarán su espectáculo y, por una extraña psicología, quienes presentan estas cosas suelen caer bien al público y a menudo se les atribuye más habilidad de la que tienen.

Hay muchos efectos en este libro que pueden emplearse para tal fin. Entre los mejores están la rutina de la Cabina Espiritista, los escapes de amarres con cuerdas, el escape del chaleco, los levantamientos de mesa, la escritura espiritista y varios de los efectos de telequinesis. El público quiere *ver algo*; conviene incluir efectos en los que ocurra algo físico.

Referencias a Experimentos mediumísticos en otros Escalones

Primer Escalón: Un efecto mediumístico, pág. 41
Vivos y muertos, pág. 40

Segundo Escalón: Lectura del sonido, pág. 59

Tercer Escalón: El código mnemónico numérico, pág. 95
Tómame la palabra, pág. 97

Quinto Escalón: Investigación psíquica versus mentalismo, pág. 154

Sexto Escalón: Tres preguntitas, pág. 190
La bola de cristal, pág. 188

Séptimo Escalón: Zarkamorta II, pág. 201

Octavo Escalón: Telepatía entre dos. El Escalón entero.

Undécimo Escalón: Efectos de Pregunta y respuesta. El Escalón entero.

Duodécimo Escalón: La casa encantada, pág. 358
El desafío de la sesión de espiritismo», pág. 359

BIBLIOGRAFÍA MEDIUMÍSTICA

Hay miles de libros sobre este tema y la mayoría de ellos son un enredo. Pocos explican las acciones secretas y más bien se dedican a reportar «evidencias de lo sobrenatural». Para el estudiante serio, ofrezco aquí una selección de los libros que me parecen más prácticos. Algunos están incluidos por ofrecer datos históricos de interés, otros por estudiar en detalle el lenguaje empleado por los mediums, y otros por sus referencias técnicas de efectos y estrategias empleadas por nuestros más talentosos colegas.

- *Searchlight on Psychical Research*, por Joseph Rinn.
  Sin duda, un valioso libro con información práctica. Rinn estuvo asociado a Harry Houdini en varias campañas para dejar en evidencia a los mediums fraudulentos. Recomiendo este libro a cualquiera que esté interesado en el tema: es entretenido y educativo.

- *Modern Spiritualism*, por Frank Podmore.
  Dos volúmenes gigantes que, aunque muy secos y llenos de datos, constituyen quizás el más completo estudio del espiritismo en general. Habla de todos los mediums famosos y no falta casi ningún truco del oficio. Especialmente bueno para información sobre volteos de mesas, escultura espiritista, materialización y los habituales fenómenos físicos.

- *The Drama of Life After Death*, por George Lawton.
  Uno de los mejores libros para un testimonio no adulterado del espiritismo y otras formas mediumísticas no asociadas a la religión. Excelente para quienes deseen comprender los maravillosos y extraños nombres empleados en la mediumística.

- *Behind the Scenes with Mediums*, por Abbot.
  Valiosísima referencia técnica. Particularmente interesante para amarres con cuerdas, rutinas de pizarras, cabinas espiritistas y fenómenos físicos en general.

- *Mediumship for Magicians*, por Corinda.
  Este libro no es exhaustivo, ni mucho menos, sino que está dirigido a aquellos que, con conocimientos básicos de magia, desean montar un número completo de fantasmas. Es un buen punto de partida y no digo más para no ser acusado de hacerme publicidad.

- *The Dead do not Talk*, por Julian Proskauer.
  Un agrio ataque a los mediums y sus actividades, pero muy informativo e instructivo para el estudiante serio.

- *Spirits in the House*, por Chislett.
  El Sr. Chistlett explica en detalle su «número casero de fantasmas», el cual presentaba regularmente a las visitas en su casa. Muy útil para información sobre cuadros espiritistas.

- *The Fraudulent Mediums Act*, 1951. (H.M. Stationery Office).
  No un libro sino la publicación oficial que todo el que pertenezca al mundo de los mediums debe leer y entender. Como dato de interés, también está *The Hypnotism Act*, 1950, que vale la pena leer al ocuparnos del anterior. No hay peligro de violar la ley con el fin de entretener, pero también conviene conocer la ley, pues muchas veces te preguntarán algo sobre el tema y es deber del mentalista estar informado sobre todo lo concerniente a su arte.

Esta lista debe ser más que suficiente para adquirir una sólida base. Si lees estos libros y aprendes los trucos que contienen, sabrás bastante como para hacer sombra a las hermanas Fox, que «inventaron» el espiritismo en 1884.

FENÓMENOS FÍSICOS

ESCRITURA ESPIRITISTA

Hace muchos años había un famoso médium fraudulento que hacía aparecer mensajes escritos en pizarras. Trabajaba desde una tarima, ofreciendo primero un servicio de preguntas y respuestas y como final hacía que los espíritus escribieran una respuesta a una pregunta de alguno de los presentes. El hombre dominaba su negocio y se sabía todos los trucos del oficio y unos cuantos más. Un día un mago asistió a una de sus presentaciones y lo desafió abiertamente a que produjera un mensaje espiritista para él. Era un mago conocido, que es aún un gran nombre en el mundo de la magia.

El médium aceptó el desafío, que no era nada raro en aquellos días, y ofreció producir el mensaje en cualquier pizarra que el mago quisiera darle. La noche siguiente, el mago se presentó con la pizarra, la cual el médium examinó y limpió y se la devolvió al mago para que la examinara y se sentase sobre ella. En su momento le pidió al mago que se pusiera de pie y le preguntó si quedaría satisfecho si hubiera un mensaje escrito en la pizarra. El mago se vio obligado a admitir que, ante tales condiciones, sería una hazaña notable. El médium le dijo que volteara la pizarra y allí estaba escrito, con tiza, el apellido de soltera de su madre.

El secreto de este asombroso test fue guardado celosamente por muchos años. Curiosamente no ha sido empleado por los magos. Se trata de producir un mensaje en cualquier pizarra, incluso una que te den, aunque es poco probable que te pidan que lo hagas.

▶ **Método.** Los que sepan algo de podología sabrán que se pueden obtener barritas de nitrato de plata. Estas barritas tienen el mismo diámetro que los lápices comunes para pizarras y, aunque el nitrato de plata es blanco, al exponerse al aire se vuelve de gris a negro, el mismo color que el lápiz para pizarras. Se puede preparar un accesorio rompiendo un lápiz y también una barrita de nitrato de plata por la mitad. Pega una mitad de cada uno para formar un lápiz de unos doce centímetros, de apariencia normal. Humedece una esponja en una solución de cloruro de sodio (agua salada). Las barras de nitrato de plata son venenosas y no se deben manosear innecesariamente. Digamos que deseas «materializar» el nombre «Washington». Se toma la pizarra y el médium procede a comprobar que su superficie sea suave y adecuada para el experimento. Para ello hace unas rayas con el lado trucado del lápiz y entonces, con un poco de misdirection, gira el gimmick y escribe «Washington», sin más, en el centro de la pizarra. El nombre se confunde con los rayones en la pizarra y no se discierne. Una vez hechas las supuestas comprobaciones, toma la esponja y borra la pizarra. Con ello los rayones se borran y la escritura hecha con nitrato de plata se queda, pero no se verá mientras la pizarra esté húmeda y negra. Inmediatamente se pone en contacto el nitrato de plata con el agua salada y se forma una escritura muy parecida a la de la tiza blanca. Para acelerar el secado de la pizarra, que se entrega húmeda al espectador, se pide al sujeto que se siente sobre ella –procedimiento extraño pero práctico. El calor del cuerpo secará la pizarra rápidamente.

La magia química suele ser delicada, pero este test en particular merece la pena pues las condiciones son tales que el resultado parece imposible y el efecto es casi sobrenatural.

EXPERIMENTOS ESCALOFRIANTES EN LA OSCURIDAD

Casi todos los números de fantasmas tienen un final en la oscuridad. Después de mucho condicionamiento, el público está inclinado a aceptar muchas cosas sencillas como extrañas y aterrorizantes. La oscuridad total permite hacer muchas tonterías que, como sugieres que son causadas por medios sobrenaturales, causarán escalofríos. En el papel y bajo la fría luz del día, parecen estupideces, pero prueba cuando tus nervios estén alterados.

SÍMBOLOS ASTRALES

Corta varios cuadrados de cartón y píntalos de negro mate por ambas caras. Dibuja algún símbolo en una de las caras con pintura fosforescente: pueden ser cruces, círculos o cuadrados. Cuelga esas tarjetas de un hilo atado a una vara y agítalas un poco. El efecto que se crea es de una rápida aparición y desaparición de símbolos blancos en el aire.

LA MANO ESPIRITISTA

Con el mismo principio, dibuja una mano abierta en un lado de las tarjetas, y una mano cerrada por el otro lado. Se verán aparecer manos que tratan de agarrar a los espectadores.

ESQUELETOS DE CARTÓN

Los esqueletos de cartón son fáciles de hacer y, en la oscuridad, tienen un aspecto tan real como cualquier cosa que pudieras desenterrar de un cementerio. Píntalo con pintura fosforescente sobre cartón negro y muévelos con hilos suspendidos a través de la habitación. Tirando de los hilos podrás hacerlos bailar y, para un efecto realmente terrorífico, rompe uno de ellos a la vista del público. Parecerá que el esqueleto se cae en pedazos.

BOLAS DE FUEGO

Si lanzas un puñado de bolas de ping-pong fosforescentes al público, las recogerán y las volverán a lanzar. La habitación pronto se llenará de luces que saltan y extraños sonidos.

ELLO

Esto se ha usado mucho para crear efectos extraños aparentemente sin medios para lograrlo. Llevas un botón de chaqueta luminoso en la boca. Te sientas en una silla y, cuando se apagan las luces, abres y cierras la boca: el efecto es sorprendente. Si todavía estás atado a la silla lo puedes hacer y el efecto será más insólito aún. Una variante es pintar con pintura fosforescente la suela de tus zapatos y agitar el pie en el aire, aunque luego no será tan fácil evitar exponer la suela pintada antes de tiempo.



ECTOPLASMA

Estando atado a la silla se puede producir otra materialización pintando con pintura fosforescente tu pañuelo, dejando una esquina sin pintar. Lleva el pañuelo en el bolsillo exterior de pecho de la chaqueta, dejando sobresalir la esquina no pintada. Estás atado con las manos detrás de la espalda y se apagan las luces. Pilla la punta del pañuelo con los dientes y extrae el pañuelo lentamente para hacer aparecer un material verdoso luminoso de lo más fantasmal. Cuando lo hayas sacado del bolsillo por completo, agita la cabeza de un lado a otro y luego inclínala hacia atrás para dejar caer el pañuelo detrás de la espalda donde podrás tomarlo con las manos y guardarlo en el bolsillo trasero del pantalón. También lo puedes dejar caer al regazo, levantarte un poco, y meterlo debajo de las piernas. Nadie notará la ausencia del pañuelo en el bolsillo cuando se enciendan las luces.

TRANSPOSICIONES

Con una pistola de plástico y unos guisantes podrás divertirte mucho y causar bastantes disturbios. Es mejor disparar los guisantes hacia una pared o hacia el techo, para que hagan ruido, que correr el riesgo de darle a alguien en un ojo.

LUCES ESPIRITISTAS

Frotando un cepillo de cable contra los terminales de una pila se pueden conseguir muchos efectos raros. Las chispas resultarán bastante misteriosas.

LA MANO HELADA

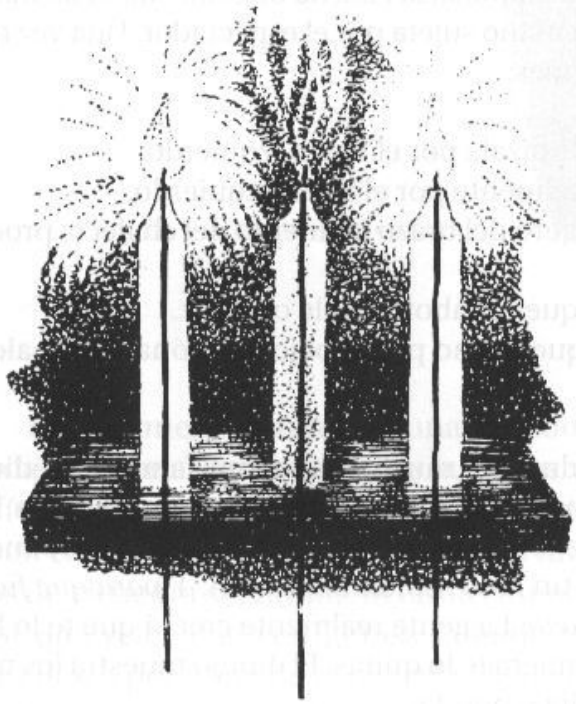
Hay dos maneras de hacer esto, ambas igualmente macabras. Toca suavemente con una esponja mojada las caras y manos de los espectadores. En la sala de espiritismo resulta de lo más desagradable. O bien lleva en el bolsillo una bolsa de plástico con trozos de hielo. Mete la mano en el bolsillo hasta que se ponga bien fría y húmeda. Te aseguro que creerán estar dando un apretón de manos a un muerto, y no lo aguantarán durante mucho tiempo.

EL MENSAJE EN EL AIRE

Otra sensacional demostración que en el papel no parece nada es hacer que la gente vea a los espíritus escribir un mensaje en el aire. Es muy sencillo: sólo necesitas una pizarra relativamente grande y una barra de cera fosforescente. Para ello se mezcla pintura fosforescente con cera de abeja para formar una barra de tiza. La escritura aparecerá poco a poco mientras escribes letra por letra y la pizarra no se ve. Como final puedes voltear la pizarra rápidamente y «desmaterializar» la escritura.

LAS VELAS ESPIRITISTAS

Corinda



De las muchas demostraciones espiritistas que he realizado, este es el efecto que nunca deja de causar gran revuelo. Normalmente la médium está haciendo una sesión de Ouija con un miembro del público en una mesa. De la Ouija se deletrea un mensaje del más allá que dice que «ellos» están intentando manifestarse físicamente. Tres velas iluminan la mesa y en la Ouija sale el mensaje: ***Observen las velas.*** Las velas se apagan una a una. Cada vez que se apaga una vela se va haciendo más oscuro y más tenebroso.

Es ridículamente fácil. Adquiere tres velas de quince centímetros y, con unas tijeras afiladas, haz una ranura a lo largo de una vela que llegue hasta la mecha. Extrae la mecha y, con una aguja de tejer caliente, agranda el agujero que pasa por el centro de la vela.

Inserta ahora un cordón más fino, dejándolo salir un centímetro por arriba y, para que se mantenga en su sitio, deja caer sobre la vela una gota de cera.

Inserta un fino listón de madera en la ranura hecha por las tijeras y cúbrelo con cera de otra vela. La vela parecerá normal desde cualquier lado. Habiendo preparado así las tres velas, obtén una tabla pesada y taladra tres agujeros, en fila, separados unos diez centímetros entre sí. Pasa un hilo o nylon fino por cada agujero y átalo a la nueva mecha de cada vela. Coloca las velas sobre los respectivos agujeros y fíjalas con cera para que no se muevan.

Pon la tabla en la mesa con los tres hilos al alcance de un ayudante (generalmente un «colaborador» de entre los asistentes). Al encender las velas, la cera de encima se derrite pero sigue impidiendo que la mecha se caiga por el agujero. Al tirar del hilo, sin embargo, la llama desaparecerá instantáneamente. El accesorio es rudimentario pero fiable y el efecto, que es lo que importa, es realmente terrorífico en la sala de espiritismo.

EL ESCAPE DEL CHALECO

Hago este juego desde hace muchos años y encuentro que viene bien tenerlo a mano para cuando haya que hacer una demostración con poca preparación. Es ideal para fiestas aunque también es bueno para ocasiones más serias.

Pides prestado un chaleco (o usas el tuyo), te quitas la chaqueta, te pones el chaleco y te vuelves a poner la chaqueta. Explica que vas a hacer una vieja demostración mediumística que consiste en quitarte el chaleco sin quitarte la chaqueta mientras uno de los asistentes te sujeta una mano. No lo intentes: no se puede hacer.

Al ponerte el chaleco, abotónalo normalmente y, con las manos en el aire, gírate para que todos vean que está bien puesto. Ponte la chaqueta y abotónatela también. Como la acción debe quedar cubierta de la vista del público, saca una sábana (o un mantel en caso de emergencia) y pide a dos personas que la sujeten formando una pantalla. Antes de colocarte detrás de la pantalla, pide a uno de los asistentes que te sujete firmemente la mano izquierda y que no la suelte en ningún momento. Colócate detrás de la pantalla, la cual ha de estar sujeta de modo que sólo se vean tu cabeza y tus pies, además de la mano sujeta por el espectador. Una vez que estés cubierto, lleva a cabo las siguientes contorsiones:

- Con la mano libre, desabotona la chaqueta y deslízala por el brazo izquierdo.
- Desabotona también el chaleco y deslízalo igualmente por el brazo izquierdo.
- Tira de la chaqueta, pasándola a través del agujero del brazo izquierdo del chaleco, procurando que no se tuerza.
- Vuelve a introducir el brazo derecho en la chaqueta y abotónatela otra vez.
- Pasa el chaleco otra vez *por encima* de la chaqueta y no por debajo. Abotónate el chaleco por delante y ya está hecho.

Siempre detrás de la pantalla, explica que durante muchos años un famoso médium asombró al mundo con este escape, y que esta noche tú has hecho lo mismo, pero has ido más allá: no sólo te lo has quitado sino además te lo has vuelto a poner. El público supondrá que no verán cambio alguno. Aparta la sábana a un lado rápidamente y di: *Y para que fuera más difícil, me lo he vuelto a poner sobre la chaqueta.* La gente realmente creerá que te lo has quitado y vuelto a poner cuando en realidad ni siquiera te lo quitas. El dibujo muestra los movimientos básicos vistos desde detrás de la pantalla o puerta.



En resumen, se trata de una paradoja. Una vez que sabes cómo se hace, no tiene nada, pero te aseguro que si lo hubieras visto ignorando el mecanismo, te sería bastante difícil dar con la solución. Para óptimos resultados lo ideal es actuar velozmente. Con un buen chaleco (que tenga amplias aberturas para los brazos) lo puedo hacer en poco menos de cicuenta segundos. Si tardas mucho, la rutina se hace aburrida, así que intenta lograr una velocidad vertiginosa.Cuando no puedo improvisar una pantalla simplemente me coloco por fuera de la puerta y dejo el brazo en la habitación sujeto por el espectador. La puerta se deja entreabierta porque puede ser doloroso cerrarla con el brazo en medio.

LA CABINA ESPIRITISTA DE ESCENARIO

▶ **Rutina.** La cabina espiritista de escenario es diferente de la de la sala espiritista. La primera ha de ser rápida y con un tono de humor mientras que la segunda es muy seria, lenta y dramática.

La rutina de escenario suele ser una demostración de cómo los mediums hacen que los espíritus manipulen instrumentos musicales. Una cabina grande, como una tienda de playa, se erige en el centro del escenario. El médium se sienta y se le ata para que no pueda usar las manos. Dentro de la cabina se coloca una mesa pequeña con un surtido de instrumentos musicales y un asistente está listo delante.

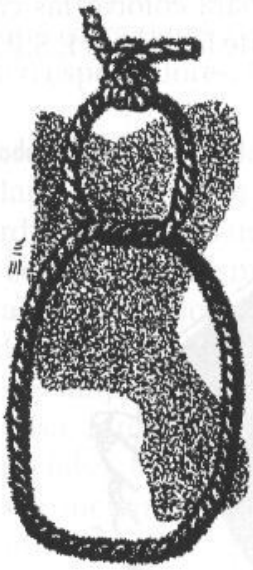


Al recibir una señal, el asistente extiende una cortina delante de la cabina y, en ese preciso instante, los instrumentos empiezan a sonar. El público oye varios instrumentos al mismo tiempo y entonces el asistente abre rápidamente la cortina de nuevo para mostrar todos los instrumentos aún en la mesa y el médium bien atado a su silla.

Se cierra la cortina de nuevo y se oye otra vez una música característica; pero esta vez los espíritus están alterados y los instrumentos saltan por encima de la cortina y se estrellan contra el suelo. Se abre la cortina y se ve la mesa vacía y el médium siempre atado a la silla. Además de tocar los instrumentos se pueden producir otros fenómenos. Puedes hacer aparecer un mensaje de los espíritus en una pizarra grande o el médium puede cambiar de lugar con otra persona. En PRACTICAL MENTAL EFFECTS de Annemann hay un cambio de camisas de colores muy bueno, y más cosas.

Si eliges bien los instrumentos musicales, verás que se pueden tocar varios al mismo tiempo. El médium, aunque aparentemente atado, puede salir del amarre y volver a entrar muy rápidamente. Tiene libertad de manos, pies y boca. Lo primero es conseguir un acordeón (puede ser de segunda mano, que cuestan muy poco). Se hace sonar metiendo un pie en la cinta por un lado y tirando hacia arriba y hacia abajo con una mano mientras los dedos tocan las teclas. Con la otra mano toma cualquier instrumento de viento –una flauta, por ejemplo– póntelo en la boca y sujétalo con los dientes. Con la mano libre, toma una campana y agítala para formar un verdadero escándalo. Con el pie libre toca un tambor para darle una base rítmica a tu insólito concierto. No te preocupes por tocar melodías o nada reconocible. Hacer sonar los instrumentos es más que suficiente.

Si alguien quiere saber lo que sonó, dile que es la sinfonía 17 que Beethoven acaba de escribir en el mundo de los espíritus. Ten un instrumento más en la mesa exclusivamente para dar señales a tu asistente, por ejemplo una corneta. Dejas los otros instrumentos en la mesa y das dos cornetazos. El asistente entonces cuenta hasta cinco y abre la cortina. A la cuenta de cinco dejas caer la corneta y te metes de nuevo en el amarre.

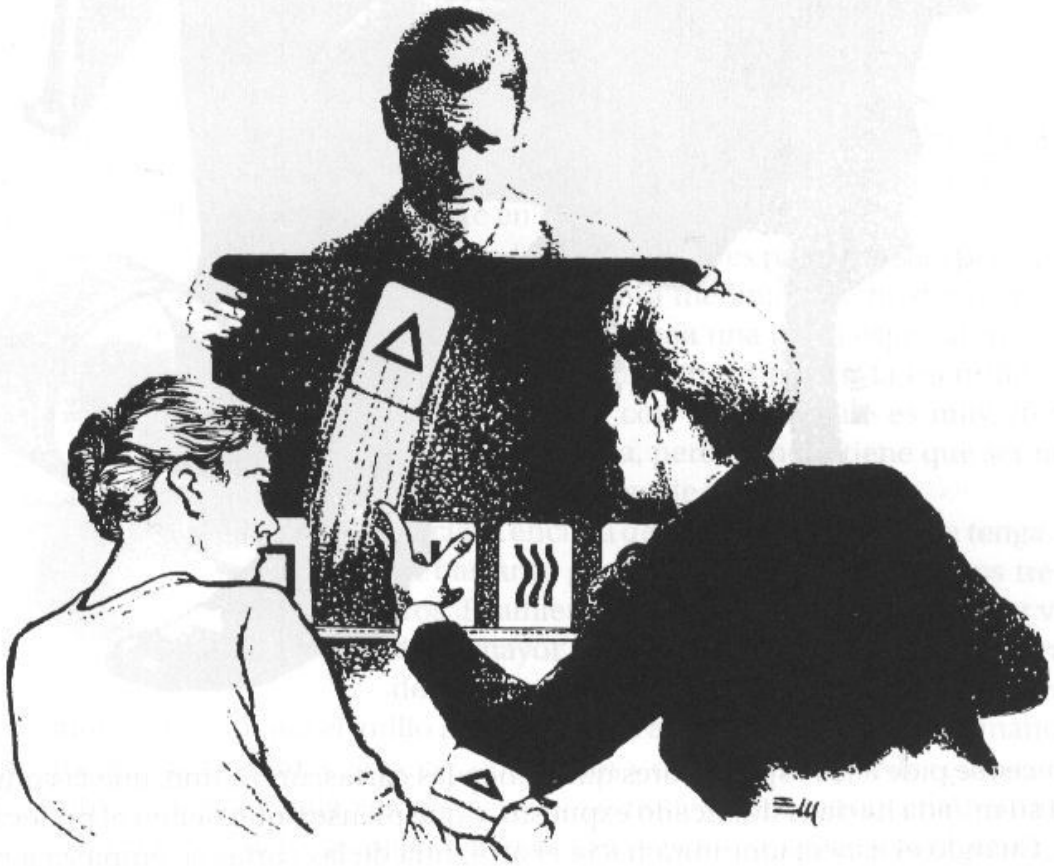


El mejor amarre que conozco lo aprendí de The Great Levante, quien hacía la cabina espiritista como una de las atracciones de su espectáculo de escenario. El médium se sienta en una silla y junta los pies. Se usan unos dos metros de cuerda blanca. Se pasa la cuerda detrás de las rodillas del médium y se cruza por encima. El médium junta las manos como para rezar y las apoya sobre el cruce encima de las rodillas. Se ata la cuerda sobre sus muñecas con varios nudos. Para obtener holgura en el amarre basta con separar un poco las rodillas mientras se hacen los nudos. Luego, cuando quiera soltar las manos, junta las rodillas y la cuerda se afloja. Al volver a meter las manos en el lazo, separa otra vez las rodillas, lo cual hace que el amarre parezca tenso y seguro. Las figuras muestran las características del amarre.

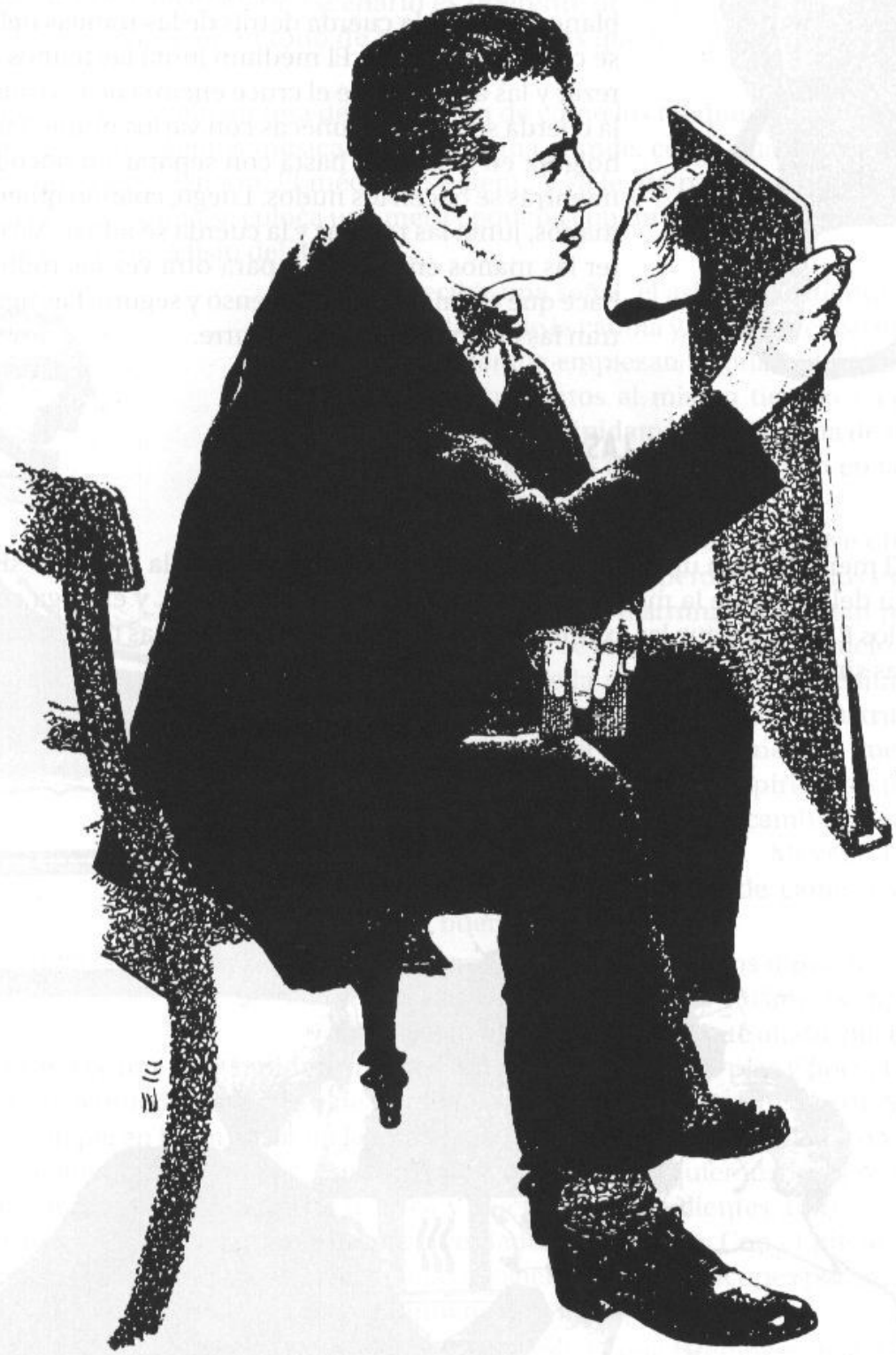
LAS CARTAS TELEQUINÉTICAS

Punx

▶ **Efecto.** El mentalista da una charla introductoria sobre el tema de la telequinesis, diciendo que se trata del poder de la mente para mover un objeto a distancia, y entrega cinco cartas, con símbolos E.S.P. para que las examinen y las mezclen. Cinco personas toman cada uno una de las cartas sin decir cuál es.



El mentalista saca un tablón de madera, que servirá de atril para colocar las cartas. Se sienta y sujeta el tablón por arriba, en el cual hay cinco duplicados de las cartas E.S.P., de cara al público, apoyados en un listón por la parte delantera.



Entonces se pide a los espectadores que tienen las cartas, uno a uno, que las miren y luego dirijan su mirada hacia el duplicado expuesto, y que piensen que tienen el poder de mover esa carta. Cuando el espectador mira hacia el atril, una de las cartas se empieza a mover y a

subir hasta la parte de arriba de la tabla y vuelve a bajar a su sitio. Luego se pregunta al espectador qué carta tiene y ésta coincide con la que se ha movido. Esto se repite con cada uno de los cinco espectadores. La tabla se puede examinar.

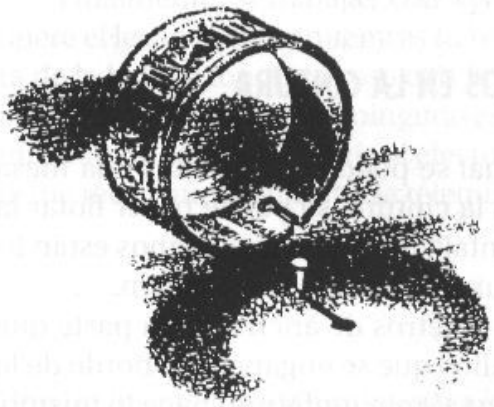
▶ **Método.** Aquí se emplea un viejo recurso de las cabinas espiritistas conocido como «La Tercera Mano». En el dibujo se ve la tabla tal como la ven los espectadores. En realidad la mano izquierda es falsa: son unos dedos doblados que se pinzan al borde de la tabla. La mano derecha se coloca en la misma posición. El mentalista entonces dispone de una mano libre, detrás de la tabla, para hacer con ella lo que quiera. Las cartas llevan hojas de afeitar pegadas y el mentalista lleva un poderoso imán. La tabla no impide la atracción entre las cartas y el imán. Es así de simple. Sólo hay que tener cuidado con los siguientes detalles: tener una buena mano falsa. También se pueden usar guantes, pero nunca serán tan efectivos como una buena mano falsa. Usa un imán potente (que levante unos cinco kilogramos) pega unas cuantas hojillas de afeitar en cada carta. (En el Segundo Escalón se habla de cartas magnéticas).

También podrías pedir al público que nombre una carta y mover la carta nombrada, pero el efecto es mucho más fuerte si se cree que tú mismo no sabes cuál es la carta elegida. La manera más fácil de hacerlo es marcando las cartas que se entregan al público. Pon marcas claramente visibles en los dorsos. No las van a examinar para buscar marcas: no te preocupes por eso.

Apoya la tabla en tu regazo para aliviar el peso. La tabla ha de ser de unos 45 x 60 cm. y de madera lisa. Pon un listón en la base en el cual se puedan apoyar las cartas. Pinta la tabla de negro para que las cartas se destaquen. En la segunda figura se ve la tabla por detrás y la manera de manejarla.

LEVANTAMIENTO DE MESA
Palladino

Hay varios métodos para hacer flotar una mesa adecuados para el escenario o la sala de espiritismo. Se puede presentar como un verdadero misterio. El único problema es que algunos abusan del efecto y el misterio se convierte en una broma.



El método de Palladino es para una sola persona. Palladino fue una famosa médium que hizo muchas levitaciones de mesas, y tenía una mesa especial muy ligera que se podía levantar con un pie en la oscuridad. También está el método con el alfiler, que es muy efectivo para una sola persona, pero la mesa tiene que ser muy ligera. Lo ideal es que sea de madera balsa.

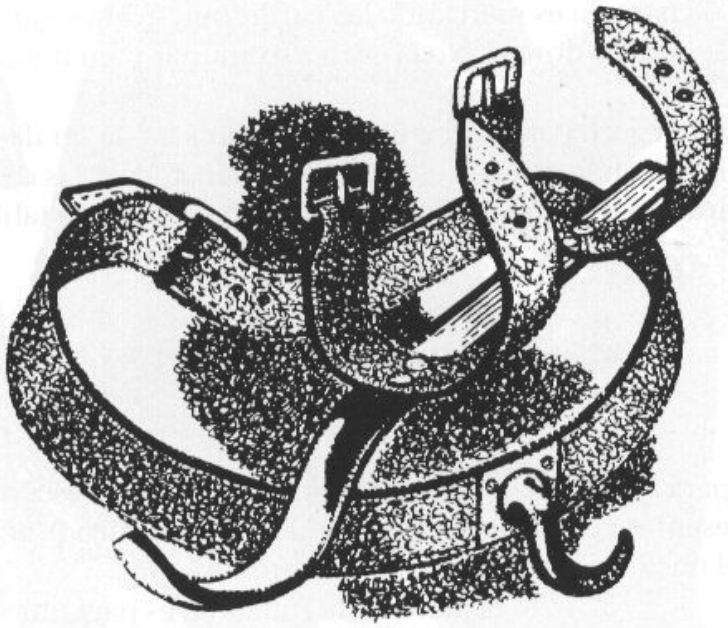
Se clava encima de la mesa un alfiler que tenga una cabeza bastante grande, la cual sobresale unos tres milímetros. El alfiler es demasiado pequeño para ser visto. En el dedo mayor derecho llevas un anillo con una ranura por debajo en la cual encaja la cabeza del alfiler (ver figura). Todo es cuestión de enganchar el anillo a la cabeza del alfiler al colocar ambas manos sobre la mesa para proceder a levantarla. Si tienes dos anillos y dos alfileres, puedes empezar con ambas manos sobre la mesa y, una vez que la mesa esté flotando, retirar una mano y dejar la mesa adherida a la otra. Vuelve a colocar la mano, enganchando de nuevo el alfiler, y retira la

otra mano. Gracias a la palanca que te permite el anillo puedes, si lo deseas, sacar los alfileres al final para que la mesa pueda ser examinada, aunque no es imperativo permitirlo.

LEVANTAMIENTO DE MESA CON GANCHOS EN LOS BRAZOS

Este método requiere un ayudante. Tanto él como tú vais equipados con sendos artilugios llamados «ganchos de brazo», que son unos ganchos metálicos fuertes que van fijados con una correa al antebrazo. Si cada uno lleva dos de ellos, uno en cada brazo, entre ambos podrán levantar un peso considerable.

La mejor manera de presentarlo es con cuatro personas sentadas, cada uno a un lado de la mesa, pero tu ayudante debe estar frente a ti. Todos colocan sus manos en la mesa con los dedos extendidos, etc., se acoplan los ganchos al borde de la mesa, y a partir de aquí todo es presentación. Las mangas cubren los ganchos, los cuales son muy difíciles de detectar a menos que miren debajo de la mesa (ver figura).



LEVANTAMIENTO DE MESA CON GANCHOS EN LA CINTURA

Este es otro método para dos personas (o más) con el cual se puede hacer flotar una mesa realmente pesada o incluso, con ganchos muy fuertes en la cintura, se puede hacer flotar la mesa con una persona ligera sentada encima. Tiene la ventaja de que ambas manos están libres todo el tiempo, aunque se utilizan para estabilizar la mesa durante la levitación.

Se trata de un fuerte cinturón de cuero de cinco centímetros de ancho. En la parte que queda delante del estómago va un pequeño gancho metálico que se engancha al borde de la mesa cuando te levantas y te inclinas hacia adelante. Tu ayudante (enfrente) hace lo mismo. Si te inclinas hacia atrás y empujas la superficie de la mesa con ambas manos, estarás en una posición muy ventajosa para levantarla, tanto así que si algunos espectadores se reúnen alrededor de la mesa, no serán capaces de empujarla hacia el suelo. La mesa no flotará muy alto, evidentemente, pero se puede separar considerablemente del suelo y pasearse por el escenario con buen efecto.

LA BOLA ENCANTADA

Esta demostración es sólo para la sala de espiritismo y no se puede hacer en el escenario. Se emplea una mesa de jugar a las cartas (aunque casi cualquier mesa sirve) que no tiene preparación alguna, por lo que se puede examinar antes y después del experimento. También se usa una bola de ping-pong normal que puede ser igualmente examinada. Un espectador coloca la bola en la mesa, que está en el centro de una habitación con buena luz. Nadie se acerca a la mesa pero la gente puede colocarse alrededor de la misma. El médium, en una demostración de telequinesis, anuncia que hará mover la bola cuando el público lo pida. Tras esperar la petición, mira hacia la bola profundamente y ésta se empieza a mover, ganando velocidad, hasta caer al suelo. Se puede examinar todo y difícilmente darán con el secreto. El médium permanece a unos tres metros de la mesa durante la demostración.

▶ **Método.** Este es otro de esos métodos ridículos que logran tan buenos resultados. Cuesta muy poco montarlo y es muy fiable. La habitación debe tener alfombra y se necesita un levantaplatos con una larga extensión de manguera de goma. Pasa el levantaplatos bajo la alfombra, dejando la burbuja por el medio. Fíjate en alguna marca o dibujo de la alfombra para saber dónde está. Deja la otra punta, en la cual hay otra burbuja, lejos del centro, también en un lugar que puedas identificar.

Pide una mesa, cuanto más ligera mejor y haz que la examinen. Desplázala al centro de la habitación y, al situarla allí, coloca una de sus patas justo encima de la burbuja que está debajo de la alfombra. Ponte cerca de la otra burbuja y pide que coloquen la bola de ping-pong en el centro de la mesa. Para moverla, sólo tienes que pisar suavemente la burbuja y la mesa se inclinará lo suficiente para hacer rodar la bola hasta caer al suelo. La inclinación, que será de aproximadamente un centímetro, pasará desapercibida ante el público más observador. Si quieres, puedes levantar el pie de la burbuja antes de que la bola se salga de la mesa y lograr que se detenga en el borde. También, si vas a repetir el experimento, mueve la mesa de modo que otra de sus patas quede sobre la burbuja, para que la bola ruede en otra dirección. Si lo pruebas observarás que un levantaplatos ordinario puede levantar una mesa bastante pesada. Es más que sorprendente que una pequeña burbuja de goma pueda levantar una mesa de roble, pero es así.

Finalmente, si trabajas con ayudante, aprovecha la situación al máximo, pidiéndole que opere el levantaplatos mientras tú te colocas donde el público lo decida, incluso, si insisten, fuera de la habitación. Una cosa con la que hay que tener cuidado es que si los espectadores están alrededor de la mesa, que ninguno esté pisando la manguera comunicante. Ello bloquearía el suministro de aire y arruinaría el efecto. Yo he empleado este efecto para desafíos en los que la gente me reta a que demuestre la telequinesis, y siempre he ganado la batalla.

EL GUÍA ESPIRITUAL

Uno de los mejores métodos para hacer aparecer o desaparecer lo que parece la figura de un fantasma es pintar una tosca figura de casi dos metros en una cortina negra o en una persiana que se enrolle. La figura, de tamaño real, pintada con una buena pintura fosforescente, puede ser un animal o una forma indefinida.

Ponerla en práctica es una simple cuestión de desplegar o desenrollar la tela y torcerla y moverla en la oscuridad para causar movimientos extraños de la imagen.

El efecto es buenísimo: el constante cambio de forma hace que los espectadores se imaginen que ven materializarse todo tipo de cosas. Es otra de las cosas, una vez más, que suenan sencillas a la luz del día, pero que son muy distintas en la oscura y misteriosa atmósfera de la sala de espiritismo.

LA MANO MUERTA ESCRIBE

Este es otro efecto visible que reúne todas las cualidades de la buena magia macabra. Es una presentación glorificada de un test de «Vivos y muertos» - ¡y qué glorificación!

Se invita a uno de los presentes a escribir cinco nombres en una tarjeta, uno de los cuales ha de ser de una persona muerta. El espectador no dice cuál es la persona muerta ni en qué posición de la lista está su nombre. Se coloca la tarjeta en un tablero. Se abre una caja y, con mucho cuidado, se saca de ella una mano, la cual se desenvuelve del algodón que la cubre. Se pone la mano sobre el tablero con un lápiz entre los dedos. Se coloca un trozo cuadrado de tela negra sobre la mano y todo está listo.

Se sugiere que para poder recibir «comunicación» escrita es necesario que nuestros amigos espíritus controlen la mano del médium o que se les permita manejar una mano. La mano que se emplea fue «prestada por un museo» (no digas que es de mentira ni que es una mano verdadera amputada, dejando una siniestra duda). Para el test, los espíritus forman un brazo ectoplásmico que se une a la mano (que puede hacerse visible o no) para luego escribir o dejar una marca en la tarjeta. Para que se sepa que la comunicación proviene del más allá, se pone una marca en el nombre de la persona muerta, lo cual sería imposible que lo hiciese otra persona.

Todos se toman de las manos y esperan en un solemne silencio expectante. En su momento, se percibe un ligero movimiento de la tela, el cual se va intensificando hasta convertirse en una clara acción muy parecida a la de una mano escribiendo debajo. Cuando se detiene, el médium levanta la tela, toma la tarjeta, la mira, y detecta en ella una marca, lo cual comunica al público mediante una expresión de sorpresa en su cara. El médium, emocionado, se dirige al espectador: *Parece que tenemos algo: claramente una manifestación, pero quizás se equivoquen... ¿cuál era la persona muerta?* El espectador responde mientras el médium le entrega la tarjeta con un gesto que cubre la pequeña cruz que hace con el uñil.

Sólo resta el funcionamiento de la mano. En cuanto puedas, consigue una mano pesada de goma vieja o de madera (puede ser de un maniquí de escaparate) y unos seis metros de hilo. Pasa el hilo por el tablero al estilo de «La Mano que golpea» [Rapping Hand], la Bola Flotante o ese tipo de efectos, y condúcela a algún lugar donde tengas un compinche o ayudante listo para tirar cuando llegue el momento. Si trabajas solo, pasa el hilo por un pequeño gancho en el techo y átalo a una silla que tengas cerca. Así cuando te apartes del tablero, puedes apoyar la mano en la silla despreocupadamente y enganchar el hilo. Girándote un poco para cubrir la acción con tu cuerpo, tira alegremente varias veces hasta que estimes que la ilusión está creada. Otra manera es con un levantaplatos pero no entraré en detalles para no ser acusado de tener levantaplatos en el cerebro. Pero el hilo funciona bien y eso es lo que importa. No pienses dos veces en el método siempre que funcione. Recuerda que estás mostrando efectos y no cómo producirlos.

EL PASEO DEL FANTASMA
Corinda

Hay una vieja regla para los números de fantasmas que sigue igual de vigente hoy en día: «Cuantos más fantasmas, mejor el número». Esa es absolutamente la última palabra en fantasmas creados por el hombre. Los accesorios, vistos a la luz del día, son un irrisorio montón de artilugios sin sentido, pero al desfilar en la sala de espiritismo, son lo más escalofriante que hay.

Hay un punto en el que es necesario terminar la sesión de la mejor manera posible. Ya se han visto leves manifestaciones y efectos de fantasmas que van y vienen, pero aún no se ha visto nada típico del fantasma clásico. Entonces nuestra médium prepara el camino explicando que para el último experimento hará un llamado al mundo de los espíritus para que manden una forma totalmente materializada. La médium continúa explicando que hay que tener paciencia y que todos deben tomarse de las manos y que, en ninguna circunstancia han de tocar algo que se materialice. (Por cierto, hay varias razones para que la gente se tome las manos y una de ellas es evitar las tentaciones de agarrar al fantasma y exponer la treta. Las otras razones las dejamos a la imaginación del lector).

La concurrencia está sentada en la oscuridad total esperando la visita. Se escucha una música tranquila de órgano de fondo y el médium comienza a respirar profundamente y a entrar en trance. (Para producir la sensación de estar en trance, déjate caer a una silla y actúa como si te acabaras de beber una botella de ginebra). La puerta se empieza a abrir lenta pero decididamente con un crujido y aparece un fantasma de un cierto tamaño, que puede tener desde uno metro y medio hasta tres, y que va cambiando de forma mientras se mueve. A veces flota y a veces toca el suelo. Emite una luz verdosa (a la cual llamas ectoplasma) y no se mantiene junto a la puerta: ¡No! Va directo al público, a centímetros de los espectadores, quienes lo ven y a veces incluso ven a través de él. ¡Y aún más! Les toca con dedos helados y murmura y suspira cosas extrañas al oído de cualquier incrédulo. Luego vuelven al centro de la sala y, a plena vista del público, empieza a desmaterializarse hasta encogerse de metros a centímetros y luego desaparecer. Al encenderse las luces, el médium se recupera de su faena con los espíritus y no hay nada a la vista que explique las insólitas ocurrencias.

Antes de revelar el modus operandi relataré brevemente una anécdota memorable. Sucedió hace años, cuando yo me dedicaba a poner en evidencia a los mediums fraudulentos. Eran pocos los que hacían algo que mereciera la pena desvelar, pero había uno que ocasionalmente, y por el precio justo, «materializaba» un espíritu amigo. En una de esas ocasiones tuve la oportunidad de asistir con un amigo. Aguantamos la acostumbrada habladuría hasta que el Sr. X declaró que «ellos» vendrían y, acto seguido, se metió en una gran cabina cubierta por una pantalla. En unos momentos salió de la cabina una pequeña figura difusa y emitió unas frases ininteligibles que sonaban como la voz del médium con una pinza en la nariz. La figurita desapareció y vino otra más grande. Pero al mismo tiempo apareció otra cosa. No cerca del médium pero sí dentro de la sala, se vio aparecer un monstruo de casi dos metros que gruñía y se deslizaba hacia la cabina. Cuando el médium lo vio, salió inmediatamente de su trance y salió de la cabina horrorizado de que hubiera un fantasma que él no había materializado. Nada es más vergonzoso para un operador de fantasmas que un fantasma que no sea «suyo», y el que nosotros llevamos casi le provoca un ataque de corazón. Así nació el paseo del fantasma.

Para fabricar el monstruo descrito se necesitan dos metros de fina malla blanca o tela de nylon de un metro de ancho. Con esa tela se forma una especie de cabeza de forma tosca y se

deja colgar el resto como un velo suelto, sin brazos, y se rocía de pintura fosforescente para óptimos resultados. Curiosamente, cuanto más irregular la pintura, mejor será el fantasma.

El próximo requisito es un asistente vestido totalmente de negro. Sobre sus zapatos se pone calcetines negros para amortiguar sus pisadas. La tela pintada se expone a una luz brillante (puede ser luz eléctrica) antes de que el asistente se la ponga. Cuando está listo, el asistente entra en la sala y se acerca a los espectadores tanto como quiera. Curiosamente, la red luminosa sobre tela negra crea una ilusión de transparencia que hace que el fantasma parezca más etéreo. Para que el monstruo tenga una aspecto más temible, el asistente se pone una máscara de calavera similarmente tratada con pintura fosforescente. Un par de guantes blancos tratados añaden el toque final.

Si quieres, el fantasma se puede materializar en la sala. Para ello se guardan el velo y los accesorios en una bolsa negra y, a la vista del público (con las luces apagadas, claro está), vas sacando la tela poco a poco para que se vea cómo se va formando el fantasma. Entonces el asistente puede ponerse el velo en la sala (quizás desde donde están los espectadores) o pasearlo por la sala sin ponérselo. Al final se utiliza la bolsa negra para desmaterializar el fantasma, simplemente metiéndolo en la bolsa, aunque para un efecto óptimo es mejor estrujarlo antes para crear la ilusión de reducción de tamaño. Algunas veces he atado la bolsa negra a una cuerda y, una vez «embolsado» el fantasma, el asistente tira de la cuerda para disponer de la bolsa y guardarla en otra habitación o en algún lugar conveniente. En último caso siempre te lo puedes guardar debajo del jersey. El bulto no será muy grande.

He de añadir que en ocasiones he utilizado la aparición en casa para un grupo de amigos, para divertirme. Pero ya no lo hago, pues la experiencia me ha enseñado que asusta demasiado y debe usarse sólo en la sala de espiritismo, donde la gente espera y desea ser asustada. En ninguna circunstancia se debe hacer delante de niños pues puede dejar secuelas.

MOLDES ESPIRITISTAS

En la historia del espiritualismo encontramos que algunos «investigadores» han logrado hacer que los espíritus hagan un molde de sus manos y caras en cera. El método es un poco empalagoso pero indudablemente aporta un aire de misterio.

En la mesa de la sala de espiritismo, el médium coloca un bol de cera de parafina tibia. (Los proveedores de los histólogos ofrecen una cera con un bajo punto de fusión). Al lado se coloca también un bol de agua fría. Se apagan las luces y la concurrencia espera. Después de un rato las luces se vuelven a encender y, como resultado de algunos ligeros ruidos que se han escuchado, se encuentra una perfecta mano moldeada en cera, flotando en el agua fría. No puede haber sido hecha por el médium o por ninguna otra persona que haya puesto la mano en la cera y luego en el agua puesto que sería imposible sacar la mano sin romper el molde.

▶ **Método.** El método se puede explicar en unas líneas ya que sabiendo el secreto, lo demás es evidente. Inflas un guante de goma fino y lo sumerges en la cera y luego en el agua, que endurecerá la cera rápidamente. Deja escapar el aire del guante y sácalo por el agujero de la muñeca, y allí estará «la mano del espíritu». Los especialistas en este tipo de trucos se toman la molestia de hacer un fino molde de su propia mano, con el cual se fabrica el guante de goma con sus huellas digitales por fuera. Al usar ese guante para el proceso, se forma un molde con las huellas digitales dentro, lo cual prueba que se tiene que haber usado una mano para hacerlo.

Hacerlo con caras es menos dramático, pues no presenta enigma alguno, aunque si lo quieres hacer, lo mejor es usar máscaras comunes, pero manténlas ligeramente engrasadas para evitar que se peguen a la cera. Como detalle de interés, en el Museo de la Sociedad de Investigación Psíquica hay moldes de manos espiritistas. No sé cómo explican su origen.

FENÓMENOS MENTALES

ESPIRITISMO TELEFÓNICO

▶ **Efecto.** El experimento es parte de una serie de demostraciones de percepción paranormal. En este caso se usa un teléfono para demostrar que es posible controlar el pensamiento a distancia. El mentalista conduce varios tests. Si la demostración tiene lugar fuera de la sala de espiritismo, se usan cartas de póquer; si no, cartas de tarot. El mentalista explica que conoce a una médium que vive, digamos, en Brighton. (Se nombra un lugar distinto al de la actuación). Entonces se explica que se ha llegado a un acuerdo con la médium para conducir unos experimentos de percepción extrasensorial (E.S.P.) por teléfono. Se comenta que la médium emitirá señales haciendo sonar el teléfono desde su extremo de la línea.

Para empezar, los espectadores eligen cuatro cartas y las mezclan con el resto de la baraja. Un espectador escribe un número y se reserva la información para sí mismo por un rato. Finalmente se escribe una palabra en una pizarra.

El mentalista pide a un espectador que marque un número que es el de la casa de la médium. Se instruye al espectador a que pregunte a la médium si está preparada y que le diga que, si lo está, haga sonar el teléfono tres veces después de colgar. El espectador hace lo dicho y la médium le dice que está lista. Entonces cuelga el teléfono y la médium lo hace sonar tres veces. El mentalista contesta el teléfono y le dice que todo está en orden para proceder con el primer test, explicándole que se han elegido cuatro cartas de una baraja de cincuenta y dos. Un espectador va sujetando las cartas de la baraja una a una junto al teléfono y la médium intentará identificar las elegidas haciendo sonar el teléfono cuando una de ellas esté junto a él.

Con el teléfono colgado, el espectador va pasando las cartas por encima del receptor. El teléfono sonará cuatro veces, exactamente cuando estén ante él las cuatro cartas elegidas. Al final el mentalista levanta el teléfono y da la enhorabuena a la médium por su exactitud. Para el test siguiente se escribe el alfabeto en una pizarra. Entonces le dice a la médium que un espectador pasará el dedo sobre las letras y le pide que diga «alto» en cada letra necesaria para formar la palabra elegida por el público. El mentalista cuelga y le dice al espectador que comience. El teléfono deletrea la palabra.

El último experimento concierne al número elegido por el espectador. La campana del teléfono hace sonar una serie de números, los cuales se escriben en la pizarra. Una vez indicado el último número, el mentalista pide al espectador que se ponga de pie y que, por primera vez revele el número elegido, el cual coincide.

▶ **Método.** Para poder hacer este juego tienes que fabricarte un «timbre corporal», que es un accesorio similar al que se emplea en las rutinas de campanas espiritistas. Se trata simplemente de una campana eléctrica y un botón interruptor debidamente conectado para hacerla funcionar. La campana va fijada con una correa a la pierna (muslo) y la batería se lleva en el

bolsillo trasero del pantalón. El botón va fijado con gomas elásticas a una rodilla y se ajusta de manera que al juntar las rodillas se hace sonar el timbre. El timbre debe sonar como el de un teléfono normal aunque no es necesario que el sonido sea idéntico ya que el timbre del teléfono verdadero no se usa, por lo que no hay punto de comparación.

Se necesita además un teléfono, una baraja de póquer o de tarot, tiza, una pizarra grande, y alguna manera de obtener una impresión en papel carbón del número escrito por el espectador. Puede ser por medio de una libreta de clip, cartera de impresión o el «Libro clip» que se describe detalladamente en el Séptimo Escalón.

Si te las puedes arreglar para que una amiga esté lista para recibir una llamada, puedes usar un teléfono de verdad y pedir a un espectador que marque el número y pregunte por la médium. Si esto no puede ser, no importa: marcas tú el número y simulas hablar con una médium. Una vez hechos los arreglos al principio de la rutina, la médium no participa más y tú te encargas de producir los sonidos con el accesorio que llevas. Cuando, levantes el auricular para congratular a la médium por sus aciertos finges de nuevo, pues la línea estará desconectada.

El resto está claro. Las cartas elegidas por el público se pueden marcar para poder identificarlas al pasarlas por encima del teléfono. La palabra es aún más fácil: sólo tienes que fijarte y hacer sonar tu timbre cuando se llegue a la letra requerida; el número lo sabes gracias a la impresión en papel carbón, lo cual significa que tienes poco que hacer aparte de actuar. Un último detalle: se puede llamar por teléfono a la sala de espiritismo y dejar el teléfono descolgado para que la línea permanezca ocupada y no pueda recibir llamadas accidentales de alguna fuente externa, lo cual sería vergonzoso.

EL GAG «SÍ-NO» CON PIZARRA

Hay dos maneras de presentar esta broma, dependiendo del tipo de público. El primer método es para profanos. Entras a la sala con una pizarra y tiza en tus manos. Señalas a alguien y le preguntas: *¿Sabe leer la mente?* Cualquiera que sea la respuesta, propones un experimento. Comienzas a escribir vigorosamente en la pizarra sin dejar que nadie vea lo que escribes. Le pides al espectador que te diga honestamente si es posible que alguien pueda saber lo que has escrito. Invariablemente, la respuesta será «no», tras lo cual volteas la pizarra para mostrar en ella escrita la palabra «NO» en letras de molde grandes. Se ha leído una mente. Es un gag algo infantil con el que se consigue siempre una buena risa, y los gags en el mentalismo que consiguen tal cosa se pueden contar con los dedos. Para que no se note qué palabra estás escribiendo, repasa cada línea varias veces al escribir «NO».

La segunda variante es un efecto con fallo aparente para magos que conocen la primera versión. Entras con la pizarra como antes y procedes de igual manera, pidiendo a un espectador que intente leerte la mente. Pero esta vez, después de escribir «NO», deja ver la pizarra de manera aparentemente accidental. Los espectadores supondrán que saben lo que viene. Pide al espectador que sea sincero y que te diga si sabe lo que has escrito en la pizarra. Esta vez dirá «sí» porque en realidad ha visto la pizarra. Lentamente, y con una expresión de asombro en tu cara, voltea la pizarra para revelar la palabra «SI» escrita en ella. Evidentemente, se utiliza una pizarra con flap. Debajo del flap has escrito previamente «SI». Coloca el flap en su sitio y muestra la pizarra limpia con un gesto antes de escribir «NO» en el flap. Deja la pizarra en la mesa por un momento mientras haces algo –como guardar la tiza en una caja– y luego recógela, dejando el flap en la mesa. Ten mucho cuidado, en ambos métodos, de formular la pregunta de modo que el espectador tenga que contestar «sí» o «no» y no alguna variante, lo cual no es difícil.

EXPERIENCIA CRIPTOPSÍQUICA

Este es otro simple experimento mediumístico en el que la médium abandona la sala y el mentalista pide a los espectadores que hagan una lista de objetos, de los cuales se eligen varios. Se entrega la lista a la médium, quien procede a marcar los objetos elegidos. El test se puede repetir una y otra vez y no necesita preparación.

Es muy, muy simple y también muy engañoso. El mentalista explica que ciertos objetos tienen una relación armónica con otros, y pide a un espectador que escriba una lista de unos doce objetos. Tras dar un vistazo a la lista, el mentalista nombra algunos de los objetos que cree están unidos por esta relación armónica. El espectador lleva la lista a la médium, quien dirá qué objetos cree que posean ese factor armónico, y acierta a nombrar los mismos porque lo que hace es fijarse en la segunda letra de la primera palabra y marcar cada palabra en la lista que contenga esa letra. Tú has nombrado los objetos siguiendo el mismo procedimiento.

Como verás, el resultado será distinto cada vez que se repita el test y, aunque sería cosa fácil idear versiones que soporten una rígida inspección, esto no es necesario puesto que se trata de una simple demostración de salón para entretener a un grupo de amigos. No te sientas inclinado a despreciar la simplicidad del código. Fogel y yo lo hemos utilizado con muy buenos resultados y es uno de esos efectos en los que si un espectador descubre el código, se pondrá muy contento porque supone que es más inteligente que los demás. Con un poco de psicología se llega lejos.

LA OUIJA

De todas las maneras novedosas de revelar una palabra elegida, nombre de muerto, mensaje espiritista o lo que sea, esta es una de las mejores y más apropiadas para la sala de espiritismo. Aunque he usado la Ouija para muchos fines, no es por eso que lo digo. Atribuyo la idea a Al Koran. Aunque es sólo una pequeña variante para la presentación, es realmente buena.

Casi todos sabemos lo que es la Ouija. Por si alguien no lo sabe la describiré brevemente. La Ouija suele ser una placa de cristal, cuadrada o circular, que lleva encajados alrededor del borde pequeños trozos de cartulina o papel con las letras del alfabeto. Además de las veintiséis tarjetas con las letras, suele haber una tarjeta con la palabra «SÍ» y otra con la palabra «NO». Se coloca un pequeño vaso boca abajo sobre el cristal y el médium (a veces junto a uno o dos miembros de la concurrencia) coloca las puntas de los dedos sobre el fondo del vaso. Entonces, se dice, los espíritus, actuando a través del médium, desplazan el vaso por el cristal de una letra a otra hasta formar un mensaje.

Los que tienen menos moral que yo, ya habrán supuesto lo maravilloso que es tener la oportunidad de empujar el vaso hacia donde quieran: ¡y a Summerland* con los espíritus! Entonces, sabiendo que podemos fácilmente hacer que los espíritus deletreen una palabra, todo es cuestión de averiguar la palabra. En el Sexto Escalón hemos visto el método más fácil del mundo: el «Centro roto», y este es un buen lugar para ponerlo en práctica (ver pág. 170). También se puede recurrir a forzajes, impresiones en papel carbón, lectura del lápiz y cambios de papeletas: todos ellos descritos en los Escalones anteriores.

***Nota:** Como dato de interés, «Summerland» era el nombre que un eminente médium fraudulento daba al «hogar» de los espíritus, al mundo de donde venían. Nos lo podemos imaginar como un viñedo astral.

ESCRITURA ESPIRITISTA EN PIZARRA

Hay muchísimas maneras de hacer aparecer un mensaje espiritista en una pizarra. Creo haber explorado los mejores; este me ha servido a menudo y es bastante bueno.

▶ **Efecto.** Cuatro personas se sientan alrededor de una mesa, y pides a quien esté frente a ti que limpie la pizarra y entre tú y él sujetáis la pizarra durante un momento bajo la mesa. Habiendo dado suficiente tiempo a los espíritus para que materialicen un mensaje, el espectador saca la pizarra y encuentra en ellas unas amables palabras de la abuela.

El modus operandi es descarado; por eso me gusta. Tienes dos pizarras, una de las cuales tiene el mensaje ya escrito con tiza y reposa sobre tu regazo. La persona a tu derecha es tu ayudante, pero nadie lo sabe. Lo único que tienes que hacer es mostrar la pizarra limpia y tomarla en la mano izquierda. Al introducirla bajo la mesa, tomas la otra en la mano derecha y la empujas hacia la mano del espectador de enfrente mientras la otra mano se cruza y entrega la pizarra limpia a tu ayudante, quien la recibe en su regazo y se la esconde bajo el jersey. Esto se puede lograr sin movimientos sospechosos. En ese momento suelo dar al ayudante la ocasión de deshacerse de la pizarra diciéndole: *Podría, por favor, traerme un trapo. Quizás haga falta.* El ayudante se levanta y trae el trapo, deja la otra pizarra, y vuelve. Todo está hecho y no hay ninguna evidencia de nada.

Si la mesa tiene barras cruzadas bajo la superficie, puedes colocar en ellas la pizarra con el mensaje en vez de tenerla en el regazo. Es todo muy simple y asombroso, que es como debe ser todo lo macabro y siniestro.

ENCIENDE UNA LUZ

Punx

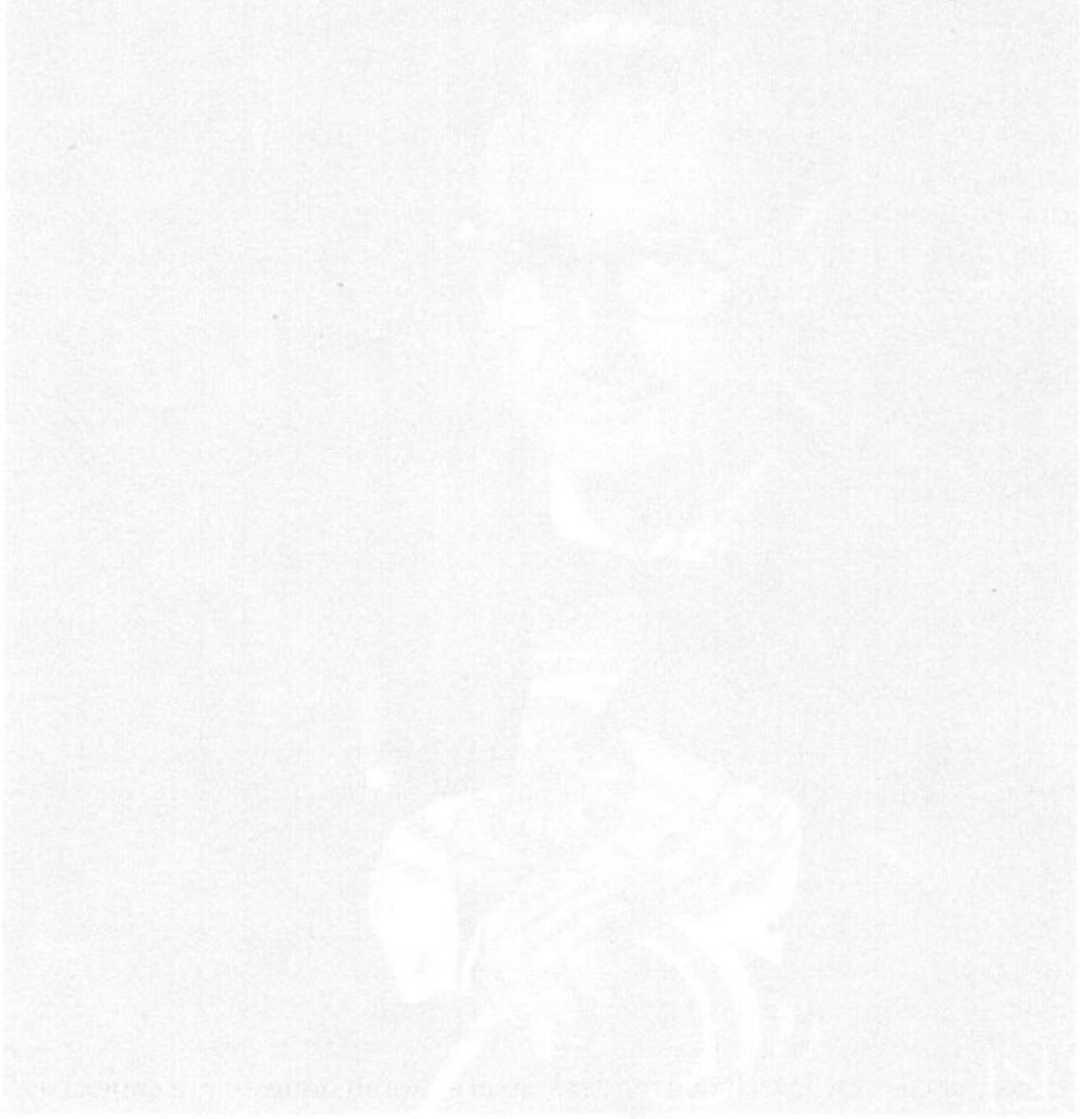
Casi todos los efectos en los que hay que apagar todas las luces son una pérdida de tiempo, pero en este caso, en una sala de espiritismo, hay muchas ocasiones para hacerlo y el efecto es buenísimo.

▶ **Efecto.** Hay unas doce personas alrededor de la mesa. El mentalista, que en este caso trabaja solo, lanza una caja de cerillas a la mesa y se vuelve de espaldas para dar instrucciones a la concurrencia. Pide a un espectador que abra la caja y elija una cerilla de entre las treinta o cuarenta que allí se encuentran. El espectador ha de entregar la cerilla a otra persona para que ponga sus iniciales en la varita de madera, en el extremo opuesto a la cabeza. La cerilla se vuelve a meter en la caja y se mezcla con las otras.

El mentalista se vuelve por primera vez hacia los espectadores, toma la caja en sus manos y pide que apaguen las luces. En unos segundos, el mentalista enciende una cerilla y va iluminando las caras de los espectadores hasta detenerse ante uno de ellos, diciendo: *¡Luces!* Al encenderse las luces, el mentalista apaga la cerilla y se la entrega a esa persona con las palabras: *Esta es la cerilla elegida entre las otras cincuenta y usted es la persona que puso sus iniciales en ella.* Y acierta.

Todos examinan la cerilla, que es realmente la elegida y tiene las iniciales. También se pueden examinar todas las otras cerillas y no se encuentra ninguna pista.

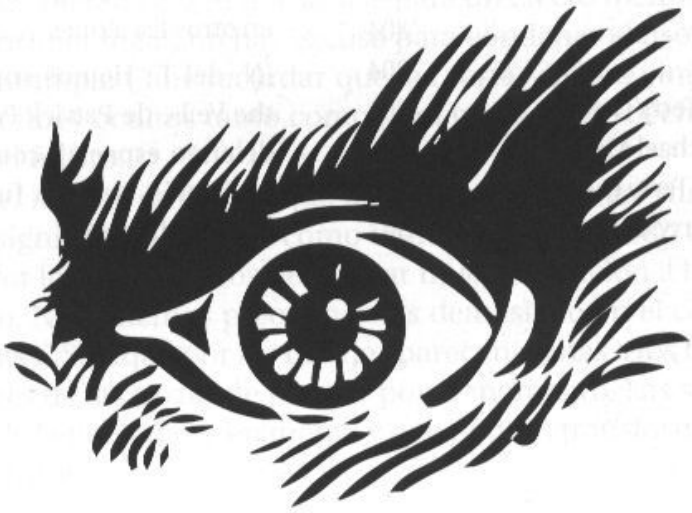
▶ **Método.** El método es muy sencillo. Tienes dos cajas de cerillas. La primera, que es la que lanzas a la mesa, contiene cerillas cuyas cabezas han ido sumergidas en pintura fosforescente, lo cual no se nota con las luces encendidas. Cuando elijan la cerilla dices despreocupadamente: *la caja, por favor.* Una vez recuperada la caja, es cosa fácil cambiarla por otra caja con cerillas no tratadas mientras estás vuelto de espaldas. Escriben las iniciales en la cerilla y tú, de espaldas a la mesa, lanzas la caja para que mezclen la cerilla fosforescente con las otras. Sólo resta pedir que apaguen las luces. Entonces abres la caja y encuentras una cerilla brillándote en las narices. Tómala por la cabeza para que los espectadores no vean el brillo, y enciéndela. Al encender la cerilla verás que puedes leer las iniciales sin problemas. Sabiendo a quien pertenecen las iniciales, vas mirando las caras hasta reconocer a esa persona.





DE MILLE

10 JUEGOS DE CARTAS



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

Juegos de cartas 297
Memoria fotográfica. Hans Trixer 298
Increíble test de pizarra. Corinda 299
El test del millón de dólares. J.G. Reed 301
El juego de cartas del cumpleaños. Jack Avis 302
Test E.S.P. J.G. Reed 303
El trío. Sidney Lawrence 303
Dos mentes, un solo pensamiento 303
Ante sus propios ojos 304
Localización Gamma 304
Intercambio de cartas. Terry Guyatt 304
Coincidencia ciega. Michael Mence 306
Juego de cartas mental. Terry Guyatt 306
Haga usted como yo. Terry Guyatt 307
Otra vez juntos. Corinda 308
Teleprognos. Corvelo (Holanda) 309
La predicción de la carta roja 311
A través del vacío. Paul Marcus 313
De espaldas 315
Coincimental. Dr. Thornton 315
Referencias a Juegos de cartas en otros Escalones 316

[N. del T.: Hemos suprimido el juego «Beyond the Veil», de Patrick Page porque depende de un deletreo especial, con los nombres de los palos en inglés, que no funciona en español ni se puede adaptar]

JUEGOS DE CARTAS

Muchos de mis amigos y colegas opinan que en este libro no hay lugar para juegos de cartas, partiendo de la idea de que las cartas sugieren trampa por estar asociadas a la magia. Con este argumento en mis manos me he visto obligado a formarme una opinión de una vez por todas sobre este problemático asunto, y al final he decidido defender mi posición. La respuesta es la existencia del Décimo Escalón.

Creo firmemente que no importa lo que se use para un efecto mental siempre que se utilice correctamente. En primer lugar, no hay excusa para condenar el uso de cartas por el sólo hecho de que sugieran trampa. Cabe recordar que las cartas se han empleado para adivinaciones, profecías y para fines ocultos tanto como para juegos y, de hecho, hoy en día se emplean mucho para leer el futuro.

Pero, por otra parte, no hay dudas de que las cartas pueden ser muy peligrosas para el mentalista. Le pueden significar el fracaso, como también el éxito: todo depende de lo que se haga y cómo se haga. Por lo tanto, hemos de prestar mucha atención a la manera de usar las cartas en el mentalismo. No debemos preocuparnos demasiado en el caso de cartas que no sean de póquer, como las E.S.P., que por los dibujos parecen ajenas a los típicos accesorios del mago. Ocupémonos pues de las cartas de póquer por el momento. Las siguientes reglas simples son detalles que vale la pena tener en mente y que podrán transformar tus juegos de magia en efectos de mentalismo.

- Quizás lo más importante de todo sea manejar las cartas sin mostrar habilidad alguna. No hagas nunca un abanico de presión ni mezcles las cartas habilidosamente con alguna floritura. Evita incluso la mezcla con cascada. Confórmate con una mezcla en las manos común y un poco torpe. En otras palabras, intenta comunicar psicológicamente al público que la baraja es para ti un objeto extraño. Logra causar la impresión de que no podrías manipular las cartas si quisieras. Para hacerlo tampoco debes parecer estar orgulloso de ser realmente torpe. Por ejemplo, deja caer una o dos cartas al mezclar. Comete un error de vez en cuando al nombrar una carta, como si no estuvieras bien familiarizado con los palos. Agarra la baraja firmemente y no con la ligereza que se espera de un manipulador, que está obligado a exhibir la baraja reposando sobre las puntas de sus dedos.
- Cuida tu lenguaje al referirte a las cartas y a lo que haces con ellas. Evita todo lo que sea típico de los magos y exprésate en los términos que lo haría alguien que simplemente juega

a las cartas. Es mejor decir «mezcla un poco las cartas» que «mezcla la baraja», que suena a cartómago profesional. No digas cosas como: *Voy a hojear las cartas y usted me para cuando quiera.* Tales frases pueden ser suficientes para destruir la ilusión, provocando que piensen: «Este hombre maneja las cartas como un mago. Se ve que sabe lo que hace».

- En ningún momento recurras a las conocidas maneras ingeniosas de revelar una carta elegida si ello supone efectuar una floritura o una aparición sorprendente, pues ello implicaría que la magia está presente. Si eligen una carta mentalmente de una baraja que está sobre la mesa y le pides a un espectador que corte y, por pura casualidad, corta por esa carta, tienes un efecto mental en tus manos. Pero si la misma carta asciende de entre las demás, aunque sea un buen juego, no será un efecto mental y nadie en el mundo te creerá que lo has hecho con la mente. Entonces decide si quieres que tu juego de cartas sea mentalismo o magia y, lo que sea que decidas, quédate con ello porque mezclar las dos cosas puede ser fatal. En otras palabras, no asumas que puedes hacer dos juegos de cartas como mago, con florituras, bellos abanicos, mezclas habilidosas, y de repente, cinco minutos más tarde, cambiar de personalidad para convertirte en mentalista, manejando las cartas con torpeza y alterando tu manera de hablar. Tienes que ser consecuente en todo momento. O eres torpe y no estás familiarizado con la baraja, o eres un buen manipulador. Y si eres lo segundo –y me refiero a un manipulador evidente, claro está– no podrás tener éxito en el mentalismo con cartas.
- Un considerable número de juegos mentales requieren que se elija una carta y que se devuelva a la baraja. Es muy importante aprender a hacer que los espectadores recuerden la carta elegida. Cuando el juego lo permita, pide al espectador que muestre la carta a otros. En juegos en los que sólo un espectador pueda ver la carta, considera la posibilidad de que la marque o la firme para que no haya dudas sobre su identidad. Recuerdo una vez que fui asistente de un mentalista en el escenario y mi papel era el de un miembro del público que sale a ayudar. Me pidió que eligiera una carta, que la mirase, y que la devolviera a la baraja, lo cual hice. Pero desafortunadamente no me fijé bien en la carta y la olvidé. No fue intencional: es una de esas cosas que le pasan a cualquiera y, aunque soy culpable por tener mala memoria, el mentalista también lo es por no llamar mi atención hacia la carta y asegurarse de que yo la recordara. Esa es, pues, otra regla importante.

Con estas pocas advertencias, con sentido común y algún toque de misdirection psicológica, las cartas son tan útiles para el mentalista como para el mago.

Este Escalón contiene una selección de efectos mentales de todo tipo, algunos para el escenario y otros para magia de cerca. Todos incluyen cartas de algún tipo: a veces de póquer y otras de figuras geométricas. En todo caso, recuerda siempre las reglas antes mencionadas y haz todo lo posible por convertir la cartomagia en mentalismo y no al revés.

MEMORIA FOTOGRÁFICA
Hans Trixer

Este juego es en sí una lección de simplicidad y es bueno para mentalismo porque se presenta como prueba de memoria. Es rápido, directo, y se puede hacer dos o tres veces.

El mentalista pide una baraja prestada y la da a mezclar. Tras recibir las cartas de vuelta, las extiende en cinta cara arriba sobre la mesa o en el suelo, procurando que todos los ín-

dices queden visibles. Entonces procede a explicar que, con un poco de entrenamiento, se puede memorizar la posición de cada una de las cartas de la baraja, y que estando en forma no debe llevar más de medio minuto. Entonces va pasando el dedo sobre las cartas, aparentando memorizarlas, y luego las recoge y pide a alguien que nombre una. Tras unos segundos de reflexión, el mentalista dice la posición exacta de esa carta en la baraja y cuenta hasta encontrar la carta en la posición que ha dicho. El efecto se puede repetir con unas cuantas cartas más y, si es necesario, se puede mezclar y volver a memorizar el orden tantas veces como se desee.

▶ **Método.** Una vez extendida la baraja basta con memorizar la primera carta, es decir la carta superior de la baraja cuando está cuadrada. Sea cual sea el número que digan, nombra esa carta. Cuenta lentamente hasta llegar al número elegido. Si es diez, por ejemplo, cuentas nueve cartas, pasándolas de una mano a otra, manteniéndolas en orden. Al llegar a la décima carta, la colocas encima de las cartas contadas mientras te diriges al espectador: *Yo dije diez, y usted dijo «el Tres de Corazones»* y, al nombrar la carta, haces un doble lift para mostrar el Tres de Corazones, que era la carta superior. En principio, eso es todo, pero el juego merece un par de sutilezas: cambia el método de revelar la carta superior según tu habilidad lo permita. Puedes recurrir, por ejemplo a un enfile, al volteo mejicano, al volteo de Paul Curry, o al cambio de Guyatt (ver pág. 304).

Si eres uno de los desafortunados para los que los pases cartomágicos suponen un problema, humedece con saliva el dorso de la carta superior ante de empezar a contar y así podrás empujar dos cartas como una sin tener que hacer ni siquiera un doble lift.

Si quieres hacer el juego varias veces seguidas, es cosa fácil averiguar cuál es la carta superior cada vez. Hazlo una vez y, al llegar a la posición designada, toma esa carta y mírala, nombrándola falsamente como la que les diste, y continúa normalmente. La que acabas de ver será la siguiente carta que nombrarás.

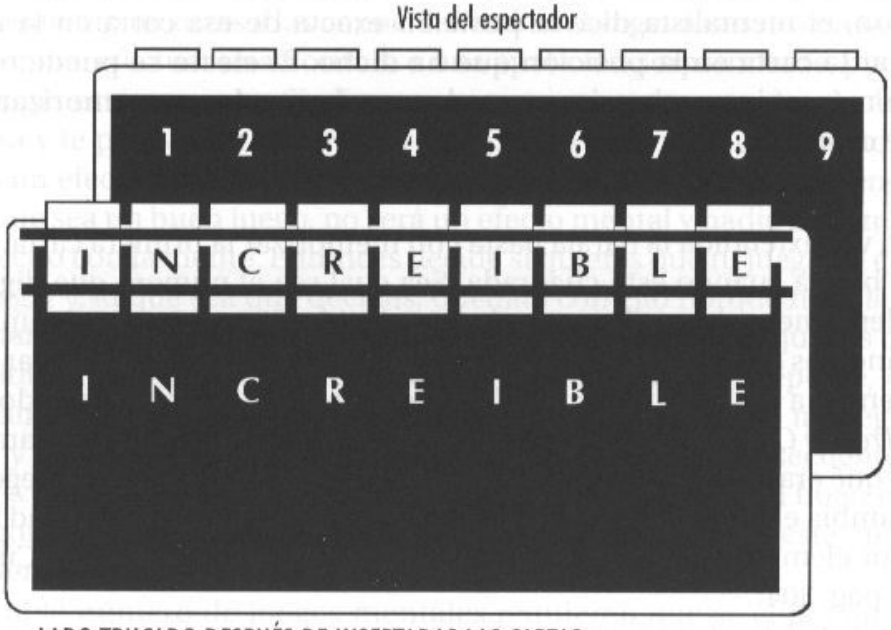
INCREÍBLE TEST DE PIZARRA
Corinda

He empleado el principio de este juego en otros dos efectos que han llamado mucho la atención. Básicamente, utilizo la mecánica del Test de pizarra de Khan («Khan Slate Test»), que es un juego de E.S.P. que está en el mercado y que, por lo tanto, no se puede explicar.

En este juego, que sirve para escenario o para salón, un espectador elige nueve Cartas Alfabéticas [cartas que tienen cada una una letra del alfabeto] y las disponen en cualquier orden sin mirar sus caras. Al mostrar las cartas resulta que el espectador eligió cartas que forman una palabra y que además están en orden para deletrear la palabra INCREÍBLE. Más aún: muestras una pizarra que predice la palabra y la lleva escrita en tiza.

Si te fijas verás que el juego se compone de tres imposibilidades. En primer lugar es fenomenal que de las cincuenta y dos cartas se hayan elegido las nueve necesarias para deletrear la palabra «INCREÍBLE». Luego es notable que el espectador haya colocado las cartas sin ver sus caras y, para terminar, tu predicción. El efecto se refuerza desde todos los puntos de vista y te complacerá saber que, aunque tendrás que fabricarte una pizarra especial, el método es muy sencillo.

INCREÍBLE TEST DE PIZARRA DE CORINDA



LADO TRUCADO DESPUÉS DE INSERTADAS LAS CARTAS

Forra una tabla con papel de contacto negro para que parezca una pizarra. Puedes ponerle un margen de «passe partout» como sustituto del marco. Se parecerá mucho a una pizarra aún desde cerca, pero no es esencial que sea perfecta.

Por una de las caras se le fijan dos tiras de banda elástica blanca de un centímetro de ancho a lo largo de uno de los lados largos, separadas cinco centímetros entre sí (ver figura). Puedes fijarlas con clavos pequeños o graparlas.

Sólo resta pegar nueve cartas con las letras correspondientes a las bandas, duplicadas de las de la baraja, como muestra la figura. Toma las nueve cartas correspondientes a la palabra INCREÍBLE y ordénalas. Corta un pequeño trozo –de un par de centímetros– de los extremos de cada carta de modo que el segmento central restante, que contiene la letra, sea de una longitud apenas superior a la distancia entre las bandas. Pega con cola esas porciones centrales al lado interior de las bandas, y luego coloca pequeños alfileres entre las cartas para formar una guía para las cartas que se insertarán detrás en la actuación.

Antes de empezar, la pizarra está sobre la mesa cara abajo. Ten a mano tiza blanca *blanda*, que escribe mejor sobre el plástico, y la baraja alfabética, que es preferible que sea de 52 cartas (dos de cada letra).

Comienza por entregar las cartas a un espectador para que compruebe que hay un buen surtido de letras y las mezcle a fondo. Mientras tanto, toma la pizarra, sin exponer el lado trucado, y escribe con la tiza los números del uno al nueve a lo largo del borde superior de la parte de atrás de la pizarra (ver «vista del espectador» en la figura). Deja la tiza a un lado y pregunta al espectador si está seguro de que las cartas están bien mezcladas. Pídele entonces que, con la baraja cara abajo, saque nueve cartas sin mirarlas. (Si las condiciones lo permiten, en este momento queda bien extender las cartas desordenadamente sobre una bandeja para que el espectador tome las nueve cartas).

El resto de las cartas se dejan a un lado o, mejor aún, en manos del espectador por un rato. Dile que mezcle sus cartas y que las coloque en fila sobre la mesa o en el suelo. Si las dejas en sus manos es probable que haga trampa y eche un vistazo, arruinando la estrategia. Pero tienes todos los pretextos necesarios para tomar las cartas de sus manos, pues el juego depende del hecho de que el espectador no tiene idea de qué cartas ha elegido ni en que orden están, a lo cual sacas partido.

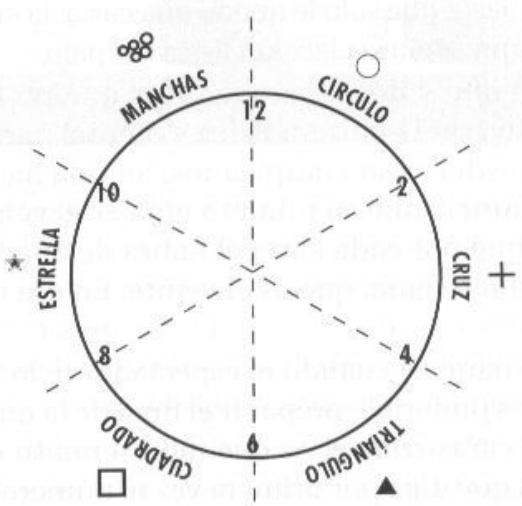
Lo importante es dejar claro que no hay movimientos ni pases sospechosos. Como en realidad no importa qué cartas elija, dale la oportunidad de cambiar. Deja las nueve cartas todo el tiempo a la vista para que no se pueda sospechar que las has cambiado.

El efecto está casi hecho. Ahora viene la preparación para el gran final. Explica brevemente que has escrito una predicción con tiza en un lado de la pizarra y que tienes dos bandas elásticas preparadas para sujetar las cartas. ¡No muestres el lado trucado para probarlo! Señala que has escrito los números del uno al nueve en el otro lado de la pizarra, que está ahora hacia el público. Toma la primera carta de la fila (o cualquier otra) y sujétala de dorso hacia el espectador, preguntándole en qué posición quiere que la insertes. Sólo tiene que decirte el número. Cualquiera que sea el número que diga, inserta la carta en la posición correspondiente, deslizándola detrás de las bandas trucadas, dejando que sobresalga por encima del borde de la pizarra para que no desaparezca de la vista por completo. Repite el procedimiento con cada una de las cartas. Es evidente que sin importar qué cartas sean ni el orden en que estén, habrás forzado la palabra INCREÍBLE.

Para acabar, voltea la pizarra para mostrar las cartas en ese orden y bajo ellas tu predicción escrita con tiza, que corresponde letra a letra con las cartas que se ven encima.

Creo que es justo señalar que este juego, como efecto mental, se destaca por su simplicidad y calidad. Es uno de esos pocos juegos que se pueden hacer casi sin ensayar aunque, no importa lo seguro que sea el accesorio, siempre hay lugar para fallos por lo que conviene ensayar la rutina al menos unas cuantas veces antes de presentarla en tu programa de televisión.

EL TEST DEL MILLÓN DE DÓLARES
J. G. Reed



De 12 a 2 ..... el círculo
De 2 a 4 ..... la cruz
De 4 a 6 ..... el triángulo
De 6 a 8 ..... el cuadrado
De 8 a 10 ..... la estrella
De 10 a 12 ..... las manchas

▶ **Efecto.** La médium, que trabaja con el mago, se retira a otra habitación. El mago muestra seis cartas E.S.P. y un espectador señala una. Se pide a los espectadores que se concentren en

la figura elegida. El mago chasquea los dedos y la médium dice en voz alta, desde la otra habitación, la carta elegida. El efecto se repite una y otra vez y no falla.

▶ **Método.** Este es uno de los métodos más simples e ingeniosos jamás inventados. La médium y el mago llevan cada uno un reloj de pulsera con segundero. Antes de la actuación se da cuerda a ambos relojes y se sincronizan los segunderos. El reloj se divide en seis secciones imaginarias, cada una de las cuales representa una de las cartas E.S.P.:

Entonces cuando el segundero esté pasando por la sección que representa la carta elegida, el mago chasquea los dedos y la médium, estando fuera, puede mirar su reloj abiertamente. El mago, sin embargo, tiene que colocar el suyo detrás de algo para darle un discreto vistazo.

Nota: La rutina está descrita para hacerla en una casa privada, pero con unos pequeños cambios puede ser adaptada para el escenario.

EL JUEGO DE CARTAS DEL CUMPLEAÑOS
Jack Avis

Ordena las siguientes cartas encima de la baraja (X designa una carta cualquiera). X, X, X, X, X, X, X, Dama de Corazones, Jota de Tréboles, Diez de Tréboles, Nueve de Tréboles, Ocho de Tréboles, Siete de Tréboles, Seis de Tréboles, Cinco de Tréboles, Cuatro de Tréboles, Tres de Tréboles, Dos de Tréboles, Comodín. Los cuatro Ases deben estar en la porción inferior de la baraja.

▶ **Presentación.** Explica que para no hacer el típico juego de «tome una carta», esta vez darás a elegir la carta por medios físicos y mentales. Sacas los cuatro Ases y, por medios físicos, harás que elijan uno de los palos. Para ello vuelve los Ases cara abajo y mézclalos, controlando el As de Tréboles a la posición superior. Entrega los Ases cara abajo, en un paquete cuadrado, a un espectador y pídele que pase la carta superior abajo, que coloque la siguiente cara abajo en la mesa, que pase la siguiente abajo, luego otra a la mesa, y así hasta que sólo le quede una carta, la cual ha de colocar, siempre cara abajo, a un lado. Esa carta representa la elección física del palo.

El espectador piensa ahora un valor entre uno y doce, pero le dices que no lo revele hasta que se lo pidas. Di que vas a intentar atravesar la barrera física y mental para descubrir la carta elegida. Pregunta al espectador qué día es su cumpleaños. Simula hacer unos cálculos mentales a partir de su respuesta y anuncia que su número guía es el veinte. Dile que vas a ir colocando cartas sobre la mesa y que por cada carta él habrá de añadir uno a su número elegido secreto hasta llegar a su número guía, que es el veinte. En ese momento deberá decir «alto».

Comienza a colocar cartas de encima de la baraja y cuando el espectador te lo indique, para. Antes de revelar la última carta colocada, es preferible preparar el final de la manera siguiente. Primero pide al espectador que voltee cara arriba el As que representa su elección física del palo, que será Tréboles. Luego le pides que diga por primera vez el número que eligió mentalmente. Supongamos que dice el Seis. Combinando su elección física con su elección mental obtenemos el nombre de una carta, en este caso el Seis de Tréboles. Voltea la última carta que has colocado en la mesa, que será efectivamente el Seis de Tréboles.

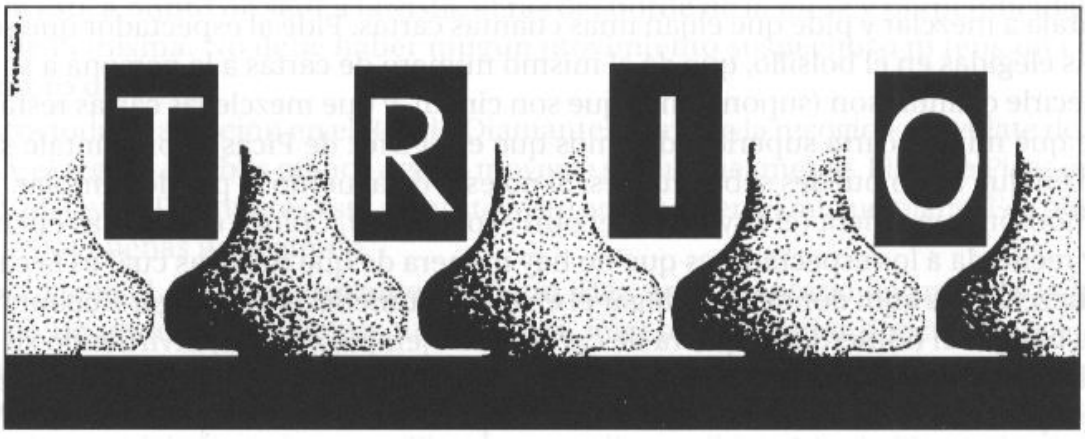
TEST E.S.P
J. G. Reed

▶ **Efecto.** A seis o más espectadores se les da a cada uno un sobre. Se muestran varias cartas con figuras geométricas dispuestas en un atril. Se pide a los espectadores, mientras el mentalista está de espaldas, que elijan cada uno una de las cartas, la guarden en su sobre y lo cierren. Se mezclan los sobres y el mentalista abre uno de ellos, saca la carta y la muestra. Luego se las arregla para decir quién eligió esa carta y se la devuelve. Se repite la operación con todos los sobres.

▶ **Método.** Este juego requiere una buena presentación y habilidad de actor. Con ello será un gran éxito. El método es sencillo, pues los sobres están marcados. El mentalista sabe quién recibe cada sobre y, en consecuencia, se fija en la marca al abrir cada uno de ellos y entrega el contenido a su dueño. El marcaje es cuestión de preferencias, pero los puntos de lápiz aguantan muy bien. Con lo simple que es el método, para el público parecerá un efecto asombroso.

EL TRÍO
Sidney Lawrence

DOS MENTES, UN SOLO PENSAMIENTO



▶ **Efecto.** Dos espectadores cortan cada uno un paquete de cartas de una baraja libremente mezclada. El mentalista se vuelve de espaldas mientras los espectadores cuentan las cartas de sus respectivos montones. El mentalista, sin saber cuántas cartas son, reúne ambos montones en uno y procede a pasar las cartas de una mano a otra, una a una, mostrándolas al primer espectador, quien ha de fijarse, sin decir nada, qué carta corresponde a su número (que es el número de cartas que había en su paquete al principio).

El mismo procedimiento se repite con el segundo espectador pero éste, al ver su carta, ha de sacarla y ponerla sobre la mesa cara abajo sin decir cuál es.

El mentalista pide al primer espectador que nombre la carta en la que se fijó, que resulta ser la misma del segundo espectador, lo cuál este último confirma. Se voltea la carta de la mesa para revelar que es la elegida por ambos.

▶ **Método.** Al recibir los montones de ambos espectadores, el mentalista los junta en su mano izquierda con las caras hacia el público. Entonces va pasando cartas lentamente de la mano izquierda a la derecha, mostrándoselas al primer espectador y colocando cada una detrás de la anterior excepto la última, que se coloca delante. El resto es automático.

ANTE SUS PROPIOS OJOS

Este es un juego con 52 cartas. Toma la baraja en tus manos y pide a un espectador que elija cuantas cartas quiera. Tú no necesitas saber cuántas son, pero digamos que ya lo ha hecho y que te dispones a contarlas. Supongamos que son doce. Pídele que piense un número y que, si por ejemplo es el tres, que mire la tercera carta del paquete de cartas elegidas. Toma el montón de sus manos y corta, recordando cuántas has pasado de abajo a arriba. Digamos que son cuatro. Para este momento ni el mentalista ni el espectador saben dónde está la elegida. Pide al espectador, para que se asegure de que no sabes la posición de la carta, que se lleve el montón detrás de la espalda y pase tantas cartas de arriba a abajo como el número que pensó, en este caso tres. Pídele que sujete la baraja ante sus ojos y que se concentre en su carta. Tú extraes la carta del montón sin mirar. Para ello tienes un número clave, que es el número de cartas que pasaste de abajo a arriba, en este caso cuatro. Entonces sacas la cuarta carta, que será la elegida.

LOCALIZACIÓN GAMMA

Da la baraja a mezclar y pide que elijan unas cuantas cartas. Pide al espectador que se guarde las cartas elegidas en el bolsillo, que dé el mismo número de cartas a la persona a su izquierda sin decirle cuántas son (supongamos que son cinco), y que mezcle las cartas restantes.

Dile que mire la carta superior (digamos que es el Diez de Picas) y pregúntale si está de acuerdo en que tú no puedes saber cuál es. Si no está de acuerdo la puede cambiar. Dile que elija el montón que quiera (el suyo o el del otro espectador). Coloca esas cartas encima de la baraja y recuerda a los espectadores que no hay manera de que tú sepas cuál es la carta. Procede a mezclar y es aquí donde tiene lugar el engaño. Humedécete el pulgar y cuenta de encima de la baraja un número cualquiera de cartas, por ejemplo catorce, invirtiendo su orden, y vuelve a colocarlas encima. Recibe las cartas del otro caballero y ponlas encima. Haz una falsa mezcla y un falso corte. La carta será la catorce por arriba.

Hay muchas maneras de revelar la carta. Puedes, por ejemplo pedir que nombren una ciudad, por ejemplo Birmingham. El espectador deletrea B-I-R-M-I-N-G-H-A-M, colocando una carta por cada letra, y tú cuentas las cartas secretamente, en este caso diez. Como estás a cuatro de la elegida, pregunta al espectador si conoce alguna persona en Birmingham, por ejemplo Philip, que puede ser Phil. Dile que deletree Phil para llegar así al Diez de Picas.

INTERCAMBIO DE CARTAS

Terry Guyatt

▶ **Introducción.** Esto, más que un efecto en sí, es un método que puede tener muchas aplicaciones. Bien es sabido que muchos juegos se hacen posibles si el mentalista está en condiciones

de cambiar secretamente una carta por otra. Cuanto más efectivo o engañoso sea el intercambio, más amplia la gama de efectos posibles.

Este en particular se lo he visto hacer varias veces al propio Guyatt y me parece notable. Hemos mencionado anteriormente un efecto de Hans Trixer en el que este cambio sería de gran valor, al igual que en muchísimos otros juegos de mentalismo con cartas.

Les dejo con la explicación detallada que nos ofrece mi buen amigo Terry Guyatt.

Tienes que estar sentado ante una mesa en una posición relajada y algo inclinado hacia atrás, con el cuerpo a unos treinta centímetros del borde de la mesa sobre la cual reposan ambos puños, relajados.

La carta a cambiar, supongamos el Rey de Corazones, está cara abajo en la mesa con uno de los lados hacia ti, a unos veinticinco centímetros del borde de la mesa. Otra carta, por ejemplo el As de Picas, está secretamente en tu regazo, cara abajo.

Inclínate hacia adelante y levanta la mano derecha un poco en un gesto mientras haces algún comentario referente a la carta de la mesa. Olvidándote por un momento de la mano derecha, mira hacia la carta y extiende la mano izquierda hacia ella, mientras la mano derecha se relaja y cae al regazo. Toma el Rey por la esquina izquierda más cercana, con el índice y mayor izquierdos por encima y el pulgar por debajo, arrastrándolo hacia el borde de la mesa y volteando su cara hacia ti. Durante esa acción, el índice izquierdo se pasa del dorso a la cara de la carta, uniéndose al pulgar. La carta queda pinzada entre el índice y el mayor. El pulgar no participa pero permanece en contacto con la punta del índice.

Mientras tanto, la mano derecha ha tomado la carta del regazo por la esquina derecha más cercana al cuerpo, la del índice, con el pulgar debajo y el índice encima, alzándola a una posición vertical, con la cara hacia ti y los lados paralelos al suelo. La carta se levanta hasta que esté a punto de salir a la vista, al ras del borde de la mesa y perpendicular a la superficie de la misma. No debe haber ningún movimiento sospechoso ni tensión en el brazo u hombro derecho.

Centra toda tu atención en el Rey de Diamantes durante la recogida y olvídate de la mano derecha y el regazo. Ambas manos deben moverse simultáneamente. El As de Picas está fuera de vista y el Rey de Diamantes está a la vista justo encima y en el mismo plano. Esa posición se mantiene por apenas un segundo.

Ahora viene el cambio propiamente dicho. Haz un comentario levantando la mano izquierda en un gesto para enfatizar tus palabras; mira al espectador directamente a los ojos, reclinándote, relajando el cuerpo, y dejando caer el brazo izquierdo por debajo del nivel del borde de la mesa. El Rey de Diamantes pasa entre la mesa y el As de Picas y, en cuanto queda fuera de vista, se deja caer al regazo. El pulgar e índice reciben el As de Picas, pinzándolo por la esquina que no tiene índice, en la misma posición en que estaba sujeto el Rey.

Una vez hecho el cambio, inclínate otra vez hacia adelante con otro comentario y saca ambas manos a la vista: la izquierda con el As [de dorso al público] y la derecha vacía. Durante estas acciones miras al espectador, no a tus manos.

La carta debe estar fuera de la vista por apenas una fracción de segundo y, si se aplica la misdirection correctamente, esa fracción de segundo corresponderá con el momento en el que el espectador te mira a la cara [porque es cuando diriges tu mirada hacia él]. Cuando vuelva a mirar hacia la carta, el cambio ya estará hecho y, aparte del As, las manos estarán vacías y a la vista. Simplemente te ven hablar y gesticular, recoger la carta, mirarla y gesticular y hablar de nuevo. Las acciones deben ser despreocupadas y sin prisas y deben durar un total de tres segundos.

COINCIDENCIA CIEGA
Michael Mence

▶ **Efecto.** Un espectador mezcla la baraja y la divide en dos partes, una para el mentalista y otra para él. Ambos sujetan sus porciones detrás de la espalda, extraen una carta al azar, y sacan a la vista el paquete en una mano y la carta, cara abajo, en la otra. El mentalista y el espectador intercambian sus cartas elegidas y, detrás de sus espaldas cada uno vuelve la carta y la inserta en su baraja. Se sacan de nuevo a la vista las dos barajas cuadradas y se abren simultáneamente en abanico cara abajo. Las dos cartas elegidas resultan ser Reyes: coincidencia ciega.

▶ **Método.** Lleva dos Reyes, preferiblemente del mismo color, detrás de la espalda, pinzados por el cinturón, que está cubierto por la chaqueta. Esto significa que el juego se puede hacer en cualquier momento de la actuación, siempre que la ausencia de los Reyes no afecte los juegos anteriores. Si piensas repetir el efecto, ten dos parejas bajo el cinturón. La primera vez que llevas las manos detrás de la espalda, sacas uno de los Reyes como tu carta elegida y cambias esa carta por la del espectador. Las cartas desaparecen de la vista otra vez y tú insertas la carta en la baraja, tomas el otro Rey, y lo insertas cara arriba en la baraja. Sólo queda la revelación. Lo mejor es que las barajas salgan a la vista cara arriba y abrirlas en abanico hasta que aparezcan las respectivas cartas cara abajo. Entonces se voltean los abanicos para revelar la «coincidencia ciega».

JUEGO DE CARTAS MENTAL
Terry Guyatt

De una baraja normal, entrega seis cartas cara abajo a cada uno de cuatro espectadores. Hazlo sin que se note que las cuentas y sin llamar la atención al número de cartas que entregas. Cada espectador extiende sus cartas, elige una de ellas mentalmente, y luego mezcla para perder su carta entre las otras.

Deja el resto de la baraja a un lado y recibe los montones de los espectadores en el orden inverso a aquel en que se los diste, colocando cada paquete encima del anterior. Tienes ahora en tus manos veinticuatro cartas cara abajo, de las cuales las de encima son las del primer espectador. Mientras explicas que vas a mezclar todas esas cartas, corta por la duodécima carta y haz una mezcla perfecta, manteniendo las cartas superior e inferior en sus posiciones [N. del T.: Corinda se refiere a lo que se conoce como una «faro out»]. Corta de nuevo por la duodécima carta y haz otra mezcla igual. Coloca las veinticuatro cartas encima del resto de la baraja. Corta por la 26 y haz otra mezcla perfecta como las anteriores.

Haz un corte falso y extiende las ocho cartas de encima sin que se note que las cuentas. Levanta esas cartas en abanico y pregunta si alguien ve la suya entre ellas. Si alguien dice que sí, sabrás cuál es su carta de esta manera: La primera carta de la derecha (la superior del paquete cuadrado) es del espectador número uno, la siguiente es una carta cualquiera, la siguiente es del espectador número dos, la siguiente una cualquiera, y así hasta el final del abanico. La primera, tercera, quinta y séptima cartas estaban en las manos originales. Pon esas cartas debajo y extiende las ocho siguientes. Procede de la misma manera y sigue así con el resto de la baraja. Con hacerlo seis veces habrás encontrado todas las cartas.

Cuando hayas pasado cuatro paquetes y sólo queden dos cartas por encontrar, extiende la baraja entera, con las caras hacia ti y, dirigiéndote a cada espectador, hazles alguna pregunta clave como: *¿Roja? ¿de figura?*

Nota: Para simplificar el corte por la duodécima carta, fíjate en la carta inferior del segundo espectador. Para la 26, en la explicación al principio puedes fijarte en la segunda por arriba al mostrar las cartas.

HAGA USTED COMO YO
Terry Guyatt

Este es un efecto mental que se puede clasificar como coincidencia. Se necesita una baraja roja y una azul. Lo que parece ocurrir es que el mago tiene una baraja y el espectador otra. Cada uno mezcla su baraja y siguen el mismo procedimiento. Ambos sujetan sus cartas abiertas en abanico cara abajo, sacan una, voltean el abanico cara arriba, y vuelven a colocar la carta en cualquier lugar del abanico. Ambas barajas han estado todo el tiempo a la vista y al final se revela que las cartas vueltas coinciden. Sin duda, este tipo de coincidencia en tales circunstancias es ideal para quien haga mentalismo con cartas.

▶ **Método.** Una de las barajas, por ejemplo la azul, va ordenada en el sistema de Si Stebbins (ver Tercer Escalón). Saca las barajas y, si quieres, mézclalas, haciendo una mezcla falsa con la baraja azul. Entrega la baraja azul al espectador y dile que siga con cuidado tus instrucciones, las cuales impartes con la mayor claridad posible para evitar errores que puedan arruinar el efecto.

Un buen detalle, si lo prefieres, es entregar al espectador la baraja roja para que la mezcle mientras tú mezclas en falso la azul. No importa lo torpe que sea tu falsa mezcla, tienes una buena misdirection porque el espectador estará ocupándose de mezclar su baraja. Señala que tú no puedes saber la posición de ninguna carta en la baraja mezclada por el espectador ni él en la mezclada por ti. Entonces se intercambian las barajas para que cada uno tenga la mezclada por el otro.

El paso siguiente es dar las instrucciones y ocuparte de que el espectador las siga correctamente. Sigue tú también tus propias instrucciones.

Con la baraja cara abajo, ambos cortan, completan el corte, y toman la carta superior. Tanto tú como el espectador volteáis la baraja cara arriba e insertáis la carta en cualquier lugar. Pero cuando el espectador voltee su baraja cara arriba, tú te fijas en su carta inferior, con lo cual, gracias a la ordenación, sabrás inmediatamente cuál es la carta que estaba arriba, que será la que queda volteada.

Simulando ilustrar tus instrucciones, extiende tu baraja cara arriba, mostrando que hay sólo una carta vuelta. Mientras lo haces, buscas el duplicado de la carta del espectador. Al encontrarla, obtén una separación bajo ella y continúa pasando las cartas hasta el final para que se vea que sólo hay una vuelta. Cuadra y corta despreocupadamente por la separación para llevar el duplicado de la carta del espectador a la posición superior. Sólo resta crear la misdirection necesaria para hacer un enfile. Esto puede ser problemático a veces, pero en este caso se resuelve fácilmente, haciendo el enfile tranquila y furtivamente al girarte hacia el espectador para decirle que extienda la baraja como tú lo has hecho.

La carta que colocas en la mesa será, pues, la misma del espectador, aparentemente de la manera más honesta posible.

OTRA VEZ JUNTOS
Corinda

En el Sexto Escalón prometimos ofrecer un efecto con el simple accesorio descrito en «Cambio de papeletas con la caja de cerillas». Aquí se utiliza dicho accesorio.

El mago tiene unos cincuenta o sesenta pequeños trozos de cartulina esparcidos en la mesa o en una bandeja, que son en realidad naipes cortados en cuatro. Los trozos están cara abajo y bien mezclados y son, en lo posible, del mismo tamaño.

El efecto podría decirse que es una coincidencia. En realidad es una cuádruple coincidencia. Para el público, lo que ocurre es que del sustancial número de trocitos, los espectadores eligen libremente cuatro, los cuales resultan coincidir perfectamente para formar una carta. No es necesario explicar las probabilidades matemáticas de que tal cosa ocurra por casualidad. El método no es difícil, aunque sí algo descarado. Es cuestión de timing, de presentación, y, por supuesto, lo difícil lo hace por ti nuestro viejo aliado: el tiraje en el cambio de papeletas (pág. 181). No te sorprenderá saber que los trozos elegidos por los espectadores no serán los mismos que se harán coincidir y la razón es que se cambian.

Es muy simple. Di que los trocitos mezclados y extendidos deben de ser alrededor de cien. No digas por ahora que son diferentes: hay un buen motivo para ello. Pide a cuatro personas que elijan cada uno, un trocito al azar, extendiendo la mano, tocando el que quieran (si es que están sentados alrededor de una mesa) y arrastrándolo fuera del montón.

Sin darle importancia, sácate un clip del bolsillo y junta en él los cuatro trozos mientras dices: *Vamos a juntarlos para que no se vayan a mezclar con los otros.* Entonces, siempre con los trozos en la mano, invita a los cuatro espectadores a voltear el resto de los trozos de la mesa para que se aseguren de que tenían una amplia elección. Mientras ello ocurre, se distrae la atención por un breve instante del clip y se ejecuta el cambio de papeletas descrito en detalle en la página 182 (cualquiera de las versiones) y se interrumpen los acontecimientos con las palabras: *Tenga la amabilidad de sujetarme los trocitos elegidos mientras nuestros amigos examinan el resto.* Entrega a un espectador sentado a tu lado las cuatro esquinas que has preparado previamente en otro clip.

En realidad la ilustración del manejo del tiraje de papeletas en la página 182 está hecha con esquinas de cartas. Es importante tener en cuenta que al reunir los cuatro trozos y ponerles el clip, estos están cara abajo, que es la misma posición en la que deben aparecer los otros trozos después del cambio. Es un pequeño detalle que hace una gran diferencia.

Esta es una versión del juego, pero hay muchas variaciones sobre el tema que te pueden interesar. Veamos un par de ellas.

Después de revelar que las cuatro esquinas coinciden al final, resulta que todas las otras cartas eran blancas, y que los trozos elegidos eran los únicos con caras.

Una cosa importante para cualquiera de las variantes es elegir una buena carta para el final. Por ejemplo, una carta de figura permite apreciar mejor el hecho de que los trozos coinciden. El As de Picas también es muy bueno porque, al cortarlo en cuatro, todas las esquinas son diferentes y los trozos sólo se pueden juntar de una manera.

Para la segunda variante se da a elegir una carta y el espectador pone sus iniciales en las cuatro esquinas. La carta se rompe en cuatro trozos y se invita al espectador a romper del mismo modo unas doce cartas más. Mientras lo hace, tomas una carta que ya tienes preparada en el bolsillo, rota en cuatro trozos (no importa qué carta sea) y, aprovechando la distracción causada por la acción del espectador, la cambias por la carta firmada. A los

trozos de esta última se les pone discretamente un clip en preparación para el tiraje que se utilizará más adelante.

Ahora hay en la mesa alrededor de cincuenta trozos de las cartas rotas por el espectador. Señala, mientras haces lo que dices, que si ahora mezclaras los trozos de la carta firmada con los otros, sería poco probable que se eligiera al azar cualquiera de los trozos en cuestión. Pídele que elija cuatro y, uno a uno, los vas colocando en tu clip (como en la página 181). Dile que voltee los trozos de la mesa para ver si encuentra alguno con sus iniciales. Aprovecha la ocasión para efectuar el cambio con tiraje para sacar de nuevo a la vista los trozos con las iniciales, que al unirse forman la carta libremente elegida.

Al leer esta variante puede parecer que se hacen dos cambios cuando en realidad el primer cambio apenas es tal, ya que dispones de tanto tiempo y misdirection que bastará con una despreocupada sustitución. Como hemos dicho al principio, es mucha presentación y no demasiado trabajo. Estas tres variaciones son sólo una muestra de las muchas posibilidades que el tema ofrece.

TELEPROGNOS
Corvelo (Holanda)

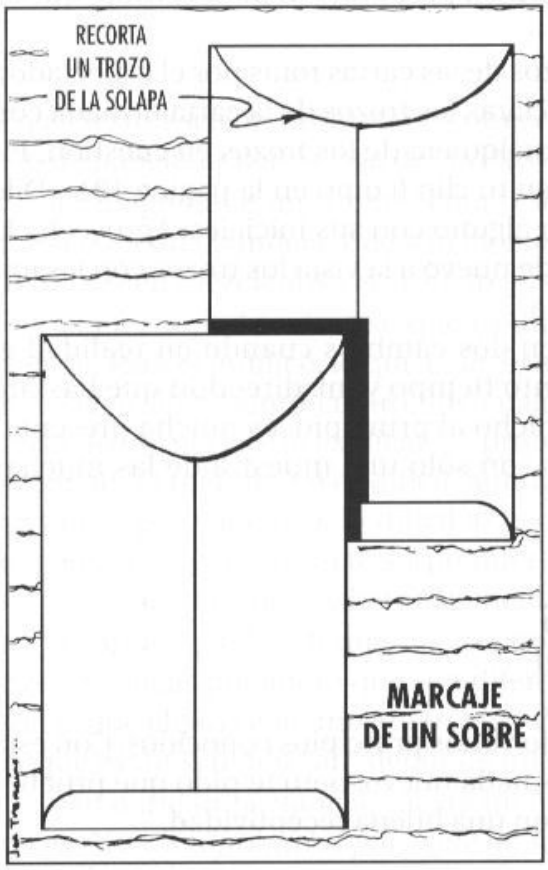
A veces se puede crear un efecto excelente combinando varios principios conocidos. Con esta introducción podrás suponer que aquí no aprenderás nada nuevo, pero te pido que pruebes este efecto una vez y verás que serás recompensado con una buena receptividad.

▶ **Efecto.** Mezclas la baraja y solicitas la ayuda de dos espectadores en el escenario. Pide al primer espectador que elija una carta, la recuerde, y la guarde en un sobre y lo cierre. Ambos espectadores eligen entonces tres cartas cada uno, pero no tienen que recordarlas, sólo guardarlas cada una en un sobre. El segundo espectador mezcla los sobres y te los va mostrando, a una cierta distancia. De repente dices «alto» y anuncias que en el sobre que el espectador tiene en su mano está el Tres de Tréboles, que es la carta pensada por el primer espectador, quien lo confirma, y al abrir el sobre se comprueba el acierto. Esa es la primera parte del experimento.

Di que, como ha salido bien, intentarás algo más difícil. Escribes una predicción en una pizarra, la cual colocas a la vista, pero con el lado blanco hacia el público. Explica que vas a ir mostrando los otros seis sobres hasta que el segundo espectador diga «alto». Cuando lo haga, entregas al primer espectador el sobre que tengas en tus manos en ese momento para que saque la carta que hay dentro y diga cuál es, supongamos que el Nueve de Diamantes. Entonces volteas la pizarra para mostrar la predicción: ***Me dirán que pare en el sobre que contiene el Nueve de Diamantes.***

▶ **Método.** La baraja va ordenada en el sistema de Si Stebbins o en cualquier otro que prefieras. Necesitas además seis cartas iguales, por ejemplo Nueves de Diamantes. Guarda cada una de esas cartas en un sobre pequeño, poco más grande que la carta misma. Se necesitan otros siete sobres iguales. Uno de los sobres se marca recortando un trozo de su solapa (ver figura de la página siguiente).

Una pizarra y un trozo de tiza completan el material necesario, aunque también puedes usar un trozo de papel y un bolígrafo. Los sobres con las cartas repetidas van en el bolsillo izquierdo de la chaqueta, que está dividido por un trozo de cartón. Todo está listo.



Mientras los espectadores se acercan al escenario, corta la baraja varias veces. Haz un tosco abanico (porque eres mentalista y no mago) y pide al primer espectador que tome una carta. Mantén una separación por ese lugar y corta por la separación. Dando un vistazo a la carta inferior, podrás determinar fácilmente la elegida, gracias a la ordenación.

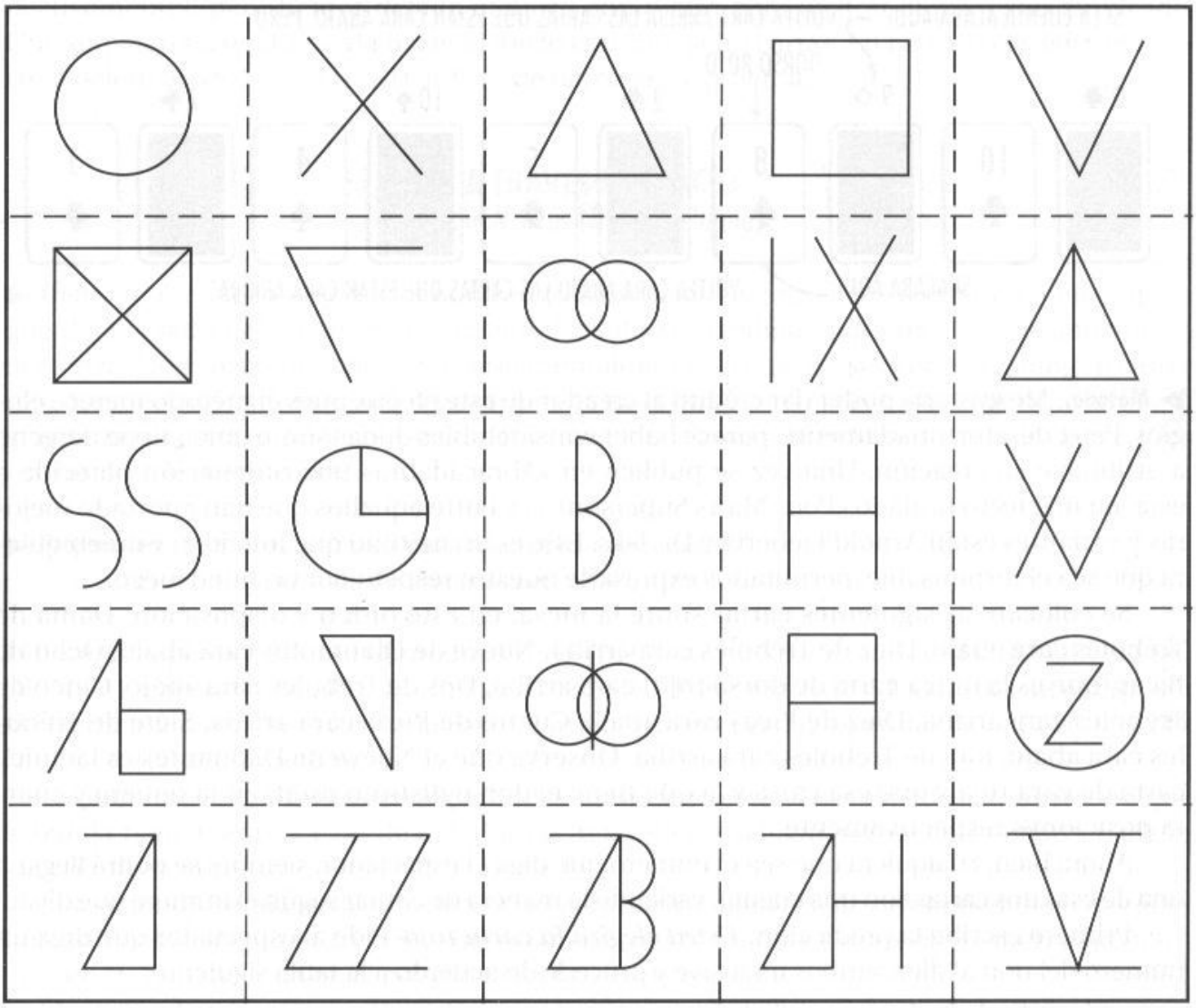
De los siete sobres, entrega al espectador el que está marcado y dile que guarde en él su carta y lo cierre. Entrega la baraja al otro espectador para que saque tres cartas (que no tiene que recordar) y las guarde igualmente en sobres. El primer espectador puede sacar tres cartas más y proceder del mismo modo. Esto cobrará importancia en la segunda fase del juego. Si han mirado las cartas, cada uno creerá que la predicción es de las tres cartas elegidas por el otro. Además, al entregar la baraja, luego creerán que la primera carta también fue elegida así.

Pide al segundo espectador que pase los sobres lentamente, uno a uno, de una mano a otra mientras tú te concentras. Cuando veas el sobre marcado, di «alto». Dile que ese sobre contiene la carta elegida por el otro espectador, que es... Pide al segundo espectador que abra el sobre mientras tú, con tu perfil derecho hacia el público, tomas los seis restantes en la mano izquierda. En esa posición, la mano izquierda tendrá tiempo de sobra para depositar esos sobres detrás del cartón divisorio y tomar los otros seis del bolsillo. Una vez hecha la verificación por parte del espectador, anuncia que vas a hacer algo más difícil con los seis sobres restantes y escribe tu predicción en la pizarra.

Pide al espectador que diga «alto» cuando quiera, mientras pasas los sobres lentamente, uno a uno, de tu mano izquierda a la derecha. En realidad no importa cuándo lo haga pues todos los sobres contienen la misma carta. Entrega el sobre que elijan y pide que lo abran y digan qué carta contiene. Voltea la pizarra para revelar el acierto.

En vez de la baraja de póquer, se pueden emplear cartas con figuras geométricas en un orden especial. Las veinticinco figuras siguientes son las que Corvelo recomienda.

Si las estudias detenidamente, verás que cada figura tiene alguna característica fácilmente asociable al número que la designa. Las cuatro primeras constan del respectivo número de líneas. La 5 es el número romano correspondiente. La 6 tiene seis líneas. La 7 es un siete visto en un espejo. La 8 son dos círculos. La 9 es el número romano correspondiente y así hasta llegar a la 20, donde verás que la Z se parece al 2. Entonces el 22 es una doble Z y la 25 está compuesta del Z (dos) y del V (cinco).



Este es, pues, una combinación de dos sistemas. Pero lo importante es que cada figura pueda asociarse a un número, que se pueden ordenar de alguna manera para esta rutina o para muchos otros efectos mentales en los que se requieran figuras geométricas dispuestas en un orden determinado.

LA PREDICCIÓN DE LA CARTA ROJA

▶ **Efecto.** El mentalista coloca diez cartas sobre la mesa, unas cara arriba y otras cara abajo, y escribe en un papel la siguiente predicción: ***Usted elegirá la carta roja***. Un espectador guarda la predicción sin mirarla y se le pide que diga un número del uno al diez. Al contar hasta la carta correspondiente al número resulta que [de acuerdo a la predicción], por una extraña coincidencia, es la única carta roja entre las diez.



▶ **Método.** Me gustaría poder dar crédito al creador de este efecto, pues el método merece elogios. Pero, desafortunadamente, parece haber considerables dudas sobre quién tiene derecho a atribuirse su creación. Una vez se publicó en «Abracadabra» una ordenación parecida a esta, en un efecto titulado «Poor Man's Supersonic», y entre aquellos que han aportado mejoras y variantes están Arnold Liebertz y Dr. Jaks. Este es un método que funciona y quien quiera que sea el responsable, permítanos expresarle nuestro respeto por un buen juego.

Se colocan las siguientes cartas sobre la mesa, en este orden y disposición: Dama de Tréboles cara abajo, Diez de Tréboles cara arriba, Nueve de Diamantes cara abajo, Ocho de Picas (que es la única carta de dorso rojo) cara arriba, Dos de Tréboles cara abajo, Cinco de Tréboles cara arriba, Diez de Picas cara abajo, Cuatro de Picas cara arriba, Siete de Tréboles cara abajo, Jota de Tréboles cara arriba. Observa que el Nueve de Diamantes es la única carta de cara roja y que esa carta y la que tiene el dorso distinto están en la tercera y cuarta posiciones respectivamente.

Ahora bien, cualquiera que sea el número que diga el espectador, siempre se podrá llegar a una de esas dos cartas con una cuenta, variando la manera de contar según el número que digan.

Primero escribe la predicción: ***Usted elegirá la carta roja.*** Pide al espectador que diga un número del uno al diez, ambos inclusive y procede de acuerdo a la tabla siguiente:

1 Deletrea U-N-O
2 Deletrea D-O-S
3 Cuenta 1-2-3
4 Cuenta 1-2-3-4
5 (ver nota del traductor al final)
6 Deletrea S-E-I-S
7 Cuenta de derecha a izquierda 1-2-3-4-5-6-7
8 Deletrea O-C-H-O
9 (ver nota del traductor al final)
10. Deletrea D-I-E-Z

Como verás, siempre se llega a una carta roja, pero es conveniente proceder de esta manera. Si la carta a la que se llega es la tercera (Nueve de Diamantes), voltea todas las cartas que están cara abajo para que se vea que esa es la única roja. Si es la cuarta carta, voltea esa carta para exponer su dorso rojo y vuelve todas las que están cara arriba para que se vea que todas son de dorso azul. Al hacer esto se oculta discretamente la cara de la única carta de puntos rojos, que es el Nueve de Diamantes.

[N. del T.: El cinco y el nueve no funcionan en español (en inglés se deletrean FIVE y NINE respectivamente), pero hemos dejado el juego como está para ilustrar el principio empleado. Una solución razonable sería hacer el juego con sólo ocho cartas. En tal caso el siete y el nueve se deletrean (S-I-E-T-E - N-U-E-V-E) de derecha a izquierda].

A TRAVÉS DEL VACÍO
Paul Marcus (Nueva Zelanda)

▶ **Efecto.** El mentalista escribe el nombre y número de teléfono de la médium en una tarjeta que deja al lado del teléfono, tras haber elogiado su habilidad para recibir pensamientos a distancia. Un espectador elige una carta mentalmente, la cual no se escribe en ningún sitio y sólo el espectador que la pensó sabe cuál es hasta el final. Otro espectador elige otra carta y, si quiere, la muestra al público. Cualquier espectador llama a la médium y esta le dice cuáles son las dos cartas elegidas.

▶ **Preparación.** Se necesitan tres barajas con dorsos iguales:

La primer baraja consta de 44 cartas en este orden:

10P (carta superior), 2D, 9C, Comodín, JT, 5D, JD, 6T, 8C, 4P, KC, 7P, 3C, KT, 8D, 10P, QD, 2D, 9C, QP, 5D, 6T, Comodín, 8C, KD, 4P, JC, 7P, QC, 3C, 8D, KP, 9D, AP, JP, 2T, 5T, QT, 10C, 3P, 4D, 9P, 6C, AC (carta inferior). Observa que las once cartas siguientes están repetidas: 3C, 8C, 9C, 2D, 5D, 8D, 4P, 7P, 10P, 6T, Comodín.

Si empleas cartas que estén algo usadas y por tanto estén ensanchadas, no se notará que la baraja tiene menos cartas de lo habitual. Ten esta baraja a mano, en su estuche, en algún lugar conveniente.

La segunda baraja es de forzaje, con todas las cartas iguales. La carta puede ser cualquier Corazón bajo excepto el Tres. Supongamos que es el Cinco de Corazones. Esta baraja, también en su estuche, está en el bolsillo derecho de tu chaqueta.

La tercer baraja es normal y está, sin estuche, en el bolsillo izquierdo de la chaqueta.

▶ **Presentación.** Después de tus palabras introductorias, escribe el nombre y teléfono de tu médium en un papel o en lo que sea, y ponlo cerca del teléfono. Saca la primer baraja de su estuche y, sujetándola cara abajo, corta varias veces. Vuelve la baraja cara arriba y ábrela despreocupadamente en abanico (recuerda que estás haciendo un efecto mental y no una demostración de abanicos) para que se vean las caras de las cartas. Mantén las cartas en movimiento para que no vean que hay cartas repetidas y cuadra la baraja, dejándola cara arriba en la mano izquierda. Pide a un espectador que tome la baraja, que corte, y que vaya pasando cartas «así». Aquí le muestras lo que tiene que hacer, pasando cartas una a una a la mano derecha sin alterar su orden. Hazlo de modo que el resto del público vea también las caras de las cartas.

Detente al llegar al Nueve de Diamantes. No le digas que abra las cartas en abanico, para evitar que se percate de las cartas repetidas. Dile que corte, que pase unas doce cartas, y que se fije en una de ellas: *Por favor no elija el Comodín o alguna carta de figura, que son muy difíciles de trasmitir mentalmente.* Dile que se aleje y se vuelva de espaldas mientras sigue tus instrucciones. Cuando te diga que ha pensado una carta, pásale el estuche y dile que guarde la baraja en él. Recibe el estuche de sus manos y guárdatelo en el bolsillo derecho de la chaqueta. Ac-

tuando como si fuera una ocurrencia del momento, saca la segunda baraja, como si fuera la misma que acabas de guardar, para dar a elegir otra carta.

Haz un par de cortes falsos antes de extender las cartas cara abajo sobre la mesa. Vuélvete de espaldas mientras eligen una carta y la devuelven a la baraja. Mientras recoges la baraja de la mesa, pide al espectador que llame a la médium por teléfono y le pregunte cuáles son las cartas elegidas. Mientras la atención se centra en el teléfono y el espectador, deja esa baraja en el bolsillo izquierdo de la chaqueta y saca la tercera, la cual colocas cara abajo en la mesa. Debido a las instrucciones que has dado para la elección de la primera carta, la elección está limitada a una de las diez cartas siguientes:

3C, 8C, 9C, 2D, 5D, 8D, 4P, 7P, 10P, 6T

La médium no sabe cuál de esas cartas es la elegida, pero «pesca» la información a través del teléfono. Cada afirmación es en realidad una pregunta, y la médium no prosigue hasta recibir una confirmación o una respuesta negativa. Como mucho, podrá cometer dos errores pero enseguida veremos una solución razonable para los mismos.

Pide al primer espectador que conteste sólo «sí» o «no» al otro que está al teléfono.

La médium se entera primero del color, luego del palo, y finalmente del valor de la carta mentalmente elegida, recurriendo a los comentarios que veremos unas líneas más abajo. Como no hay dos palos con los mismos dos valores, se adopta un procedimiento distinto para cada uno. Esta «pesca» puede parecer evidente pero, por las características del efecto, no levantará sospechas. Cada comentario adivinatorio se hace con titubeos aunque a un ritmo no demasiado pausado.

Comentarios adivinatorios: La carta es roja. *a)* Si es cierto: es de Corazones. Si es roja y no es de Corazones, ya sabemos que es de Diamantes. *b)* Si no es roja: es de Picas. Si esto es falso, la carta elegida es el Seis de Tréboles.

El procedimiento para los otros palos es el siguiente:

Corazones	*a)*	Es impar. Si es falso, es el Ocho de Corazones.
	b)	Si es cierto: Es una carta baja, inferior a seis. Si es falso, es el Nueve de Corazones.
Diamantes	*a)*	Es par. Si es falso, es el Cinco de Diamantes.
	b)	Si es cierto: Es una carta baja, inferior a seis. Si es falso es el Ocho de Diamantes.
	c)	Si es cierto, es el Dos de Diamantes.
Picas	*a)*	Es par. Si es falso, es el Siete de Picas.
	b)	Si es cierto: Es una carta baja, inferior a Seis. Si es falso es el Diez de Picas.
	c)	Si es cierto, es el Cuatro de Picas.

Si la médium hace un comentario que el primer espectador niega, puede culpar al segundo espectador por concentrarse en su carta demasiado intensamente. Así, si la carta elegida mentalmente es negra, puede decir que recibió (mentalmente, claro está) el color de la segunda carta, e inmediatamente proclama que es de Corazones. Haz que lo confirmen de inmediato. Si la primera carta es de Diamantes, se emplea la misma estrategia. Si se equivoca al decir que la primera carta es baja, se culpa también al segundo espectador. La segunda carta elegida proporciona las salidas perfectas para los desaciertos de la médium.

La carta del segundo espectador se nombra de manera parecida: primero el color, luego el palo y finalmente el valor. Como la médium sabe la carta, no necesita esperar las confirmaciones para continuar. Si lo prefieres, puedes utilizar tres grupos de cartas a forzar en vez de dos, colocando menos cartas cualesquiera en la cara de la baraja.

En 1957, el australiano Charles Wicks me mostró un efecto con una baraja de seis cartas que se repiten [hoy conocida como la baraja Al Koran]. Yo aumenté el número a diez, añadí la eliminación de las cartas de figura, y finalmente la elección de la segunda carta. En aquel momento yo lo presentaba como un efecto unipersonal. La idea de convertirlo en un efecto telepático vino después.

DE ESPALDAS

▶ **Efecto.** El mentalista explica que es posible desarrollar el tacto a un refinadísimo nivel y, para ilustrarlo, se agacha, con los pies separados unos setenta y cinco centímetros y las manos sobre las rodillas. Entonces le pide a un espectador que mezcle la baraja, elija una carta al azar, la muestre al público, y la coloque cara arriba sobre la espalda del mentalista, sobre la parte de la espina dorsal que está entre los omoplatos, explicando que es allí donde están los centros nerviosos más sensibles. Tras unos segundos de contemplación, el mentalista nombra la carta elegida.

▶ **Método.** Para este efecto, un cómplice del mentalista debe estar, de pie, a unos dos metros detrás de él. En cuanto se elige la carta, el cómplice se fija en su identidad y la codifica al mentalista de la manera siguiente. La posición del mentalista le permite ver los pies de su cómplice, que está detrás. Este sólo tiene que mover los pies dentro de los zapatos para transmitir el valor y palo de la carta.

Por ejemplo, un solo movimiento en el zapato izquierdo representa Corazones y dos movimientos Diamantes. Un movimiento del zapato derecho, Picas y dos, Tréboles. El valor se transmite de la misma manera con cualquiera de los pies. Para evitar errores en la lectura del valor, es preferible usar el pie que no fue empleado para codificar el palo. Si, por ejemplo, se utilizó el pie izquierdo para transmitir el palo, se usa el derecho para el valor.

Aunque el método sea simplísimo, el efecto es asombroso para el público y es ideal para fiestas y reuniones de salón.

COINCIMENTAL
Dr. Thornton, con permiso de Ed Mellon

▶ **Efecto.** El mentalista muestra y mezcla dos barajas alfabéticas. De una de ellas extrae cuatro cartas y las ordena abiertamente, con los dorsos hacia el público. Un espectador elige cartas de la otra baraja para formar cualquier palabra de cuatro letras que desee. El mentalista muestra sus cartas y:

Primera coincidencia: Han elegido las mismas letras.
Segunda coincidencia: Han formado la misma palabra.
Sí, se pueden haber formado varias palabras, y el espectador puede, incluso, cambiar de idea. No hay compinches ni cambios, ni se requiere habilidad alguna. Es así de directo.

▶ **Material necesario.** Dos barajas alfabéticas. Una es normal, con 26 cartas, una por cada letra. La otra baraja tiene sólo veinticinco cartas: cinco con la «R», cinco con la «S», cinco con la «A», cinco con la «I» y cinco con la «H». Las cartas van en esta secuencia, repetida cinco veces: R, S, A, I, H.

Se necesitan también dos atriles para colocar las cartas [N. del T.: Es necesario que el atril permita dejar expuestas las cartas por ambos lados].

Observa que cuando el espectador elija esas cinco cartas y tenga que formar una palabra de cuatro letras, descartará la «H», pues es imposible formar una palabra con ella en esta combinación. Entonces quedan las letras R, S, A, I. La palabra más probable es RISA y la segunda posibilidad es ASIR. La tercera posibilidad, aunque poco probable, es RÍAS.

▶ **Procedimiento.** Tras mostrar las barajas, se deja a un lado la ordenada y se corta la otra varias veces sin mezclarla (lo cual no es importante ahora, pero al repetir las acciones con la otra baraja, se mantendrá su orden cíclico). Entonces el mentalista extrae las cuatro letras en cuestión: R, S, A, I, las cuales se disponen, dorsos hacia el público, para formar la palabra RISA en el atril.

Se deja el resto de la baraja a un lado y se toma la ordenada, la cual se «mezcla» cortando varias veces. Se pide al espectador que tome varias cartas juntas de cualquier lugar de la baraja, la cual se extiende cara abajo, por supuesto. Entonces le preguntas: *¿Cuántas cartas tiene?* Si ha tomado cinco, muy bien. Si tiene menos de cinco, dale el resto del mismo lugar de la baraja. Si ha sacado tres, por ejemplo, dile: *Tome un par de cartas más.* Al final tendrá RSAIH.

Pídele que forme la palabra que quiera con cuatro letras. El espectador coloca las cartas en el atril con las caras hacia el público mientras haces algún comentario referente a las diferentes posibilidades.

Si su palabra es ASIR, toma el atril en el que reposan tus cartas y gíralo hacia el público para revelar la coincidencia. Si la palabra es RISA, empiezas por la izquierda (estando de frente a los dorsos de las cartas) y volteas cada una en su sitio. Si su palabra es RÍAS, empieza por la izquierda, volteando la «R» y la «I» y di: *¡Vaya! Parece que hemos elegido las mismas letras...* Toma las dos últimas letras y voltéalas juntas (con lo cual las inviertes para el final) *...y que hemos pensado la misma palabra.* En el caso, menos probable de que la palabra sea IRÁS, se efectúa el volteo también con la primera pareja de cartas.

Referencias a Juegos de cartas en otros Escalones

Primer Escalón:
Un juego de cartas, pág. 39
La carta en el vaso, pág. 42

Segundo Escalón:
La carta que nombren, pág. 56
Lectura del sonido: números (cartas), pág. 60
Localización de una carta por golpecitos, pág. 61
Un juego de cartas redondo, pág. 63
Localización Sujan, pág. 63
Cartas marcadas, pág. 66.
La Baraja fantasma; lectura táctil, pág. 67
Conciencia del color, pág. 68
Otra versión del juego de la princesa, pág. 68

Tercer Escalón: Ordenaciones de barajas sencillas; La baraja ordenada, pág. 92

Cuarto Escalón: El clasificador de bolsillo, pág. 105
Cambio de baraja, pág. 112
Novedosa adaptación de «La carta en el globo», pág. 126
La profecía, pág. 132
El juego de los cuatro Ases para el mentalista, pág. 124
Cuadruplicación, pág. 118
Mente sobre materia, pág. 128
La función PSI, pág. 127
La tercera elección, pág. 129
El comodín informativo, pág. 132
La X marca el lugar, pág. 135
Muy adecuado, pág. 135

Quinto Escalón: Cartas marcadas, pág. 146
La baraja asimétrica, pág. 147
Investigación psíquica versus mentalismo, pág. 154
Visión de rayos X, pág. 157
La carta apuñalada, pág. 163
Las tres cartas, pág. 165

Sexto Escalón: Rutina de carta y papeleta, pág. 195

Séptimo Escalón: Comentarios de Fogel sobre las cartas, pág. 225

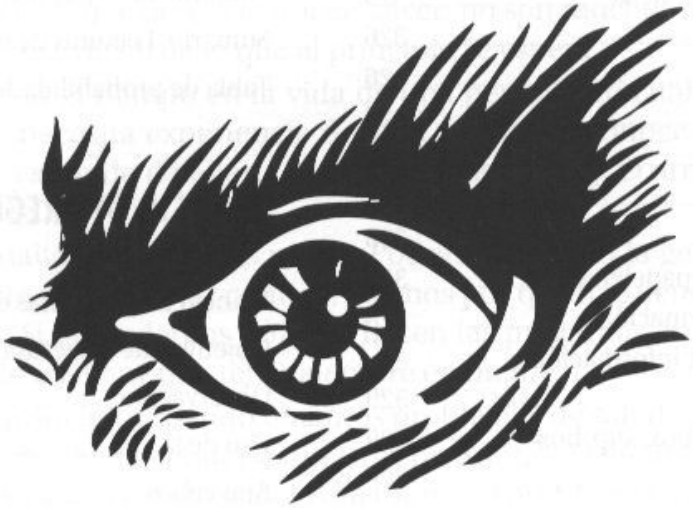
Octavo Escalón: Cartas; Código verbal, pág. 242
Cartas de la baraja; Código por luz para cartas, pág. 252
Cartas en un orden preestablecido, pág. 255
Códigos de tiempo, pág. 256
Códigos posicionales, pág. 256
Humo en tus ojos, pág. 259
El código del reloj, pág. 263

Noveno Escalón: Las cartas telequinéticas, pág. 281



LUCILLIE AND EDDIE ROBERTS

11 PREGUNTA Y RESPUESTA



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

MANEJO DE PREGUNTAS CONOCIDAS

Pregunta y respuesta 321
Manejo de preguntas conocidas 325
Cómo obtener información 325
Referencias a Pregunta y respuesta en otros Escalones 325
Alcohol y productos químicos 325
Luz 326
Sobre con ventana 326
Libreta de notas 326
Ficha bibliográfica 327
Compinches y aliados 327
Cambio de sobres 328
Infiltración de sobres y papeletas 328
Cómo suministrar información 328
Maneras de suministrar información secretamente 329
Rodillos de mano, faro-box, slip-box 329
La pizarra a lápiz 329
La uña del pulgar 329
Boquilla 329
Rodillo en el micrófono 329
Cara de reloj 330
El puño de la manga 330
En una tarjeta de visita 330
En una tarjeta grande o pizarra 330
Escribiendo en un vaso 330
Selección de preguntas a formular 330
Respuestas a preguntas conocidas 331
Respuestas desde el escenario 332
Sumario. Lecturas privadas 335
Sumario. Lecturas de escenario 335
Tabla de probabilidades 336

MANEJO DE PREGUNTAS DESCONOCIDAS

Manejo de preguntas desconocidas 336
Objetivos de la lectura en frío 337
Observación 337
Uso de la voz 338
Atar cabos 338
Ser todo oídos y no olvidar un dato importante 338
Desviar la atención hablando 339
Importancia del timing 339
Conclusión 339

PREGUNTA Y RESPUESTA

Millones de libras y de dólares han ganado aquellos que aprendieron el secreto de cómo decir a la gente lo que la gente quiere oír. Mentalistas y mediums han estudiado durante mucho tiempo la psicología de responder a preguntas formuladas por el público, que asumiendo que el mentalista está dotado con alguna visión divina interior, suponen que está capacitado para adivinar el futuro y ver el pasado y el presente. Sí, es posible hacerlo. Es más, el que quiera lo puede hacer; no son muchos los requisitos, aunque su aplicación puede ser más difícil de lo que al principio se espera.

Para poder considerar el tiempo en la vida de una persona, lo cual provee medios para contestar preguntas, se necesita experiencia de vida, lo que se conoce como tener mundo. Hay que ser buen observador de detalles, tener buena memoria y, el arma más poderosa del mentalista: saber hablar.

Dotado con esas cualidades, tendrás poder. Podrás tratar con la gente y, lo que es también importante, la gente querrá tratar contigo. Veamos por qué hay demanda de gente capaz de contestar preguntas. Si entendemos por qué hacen las preguntas, sabremos qué clase de respuesta hay que dar, lo cual hay que tener siempre en mente.

Empecemos por el principio: cuando tenemos problemas de salud, vamos al médico porque sabemos que es capaz de responder a nuestras preguntas. Del mismo modo, si tenemos un problema legal nos dirigimos al abogado. Para todos los problemas materiales encontraremos siempre, en alguna parte, alguien calificado para aconsejarnos. Pero al salir de lo material y encontrarnos con lo intangible, ¿a quién consultamos? ¿Quién está calificado para tratar la indecisión, inseguridad, dudas, temores, esperanzas y todos los entresijos emocionales de nuestra máscara humana? La gente inteligente sabe que la mitad del problema se resuelve al identificar el problema, pero ¿a quién te diriges cuando tienes algún problema y no puedes culpar a nada ni a nadie? Alguna gente va a los mediums, otros a echarse las cartas, y otros se vuelven locos. Otros encuentran sus respuestas en otros sitios, pero aquí nos ocuparemos de los que van a los telépatas [a veces llamados «magos»].

La mayoría de los que seriamente piden a nuestro telépata sus consejos profesionales lo hacen porque piensan (y a veces creen) que su extraña habilidad les hace tener algo que otros no tienen. Esto ocurre, en primer lugar, porque la entrevista tiene lugar bajo unas circunstancias extraordinarias; de hecho, a la luz del día, más que extraordinarias son absurdas. El per-

sonaje con problemas quiere sentarse ante el clarividente con no más de tres palabras de saludo. A partir de allí –supuestamente– nuestro talentoso telépata revela pasado, presente y futuro, hace proclamaciones a diestra y siniestra, y encuentra la solución para todos los problemas. Pero no es así. Eso es lo que quieren y lo que creen recibir. Pero eso está muy lejos de la realidad. En breve veremos qué diabólico engaño hace parecer fácil algo tan difícil; es el arte de contestar preguntas.

Para reducirlo al mínimo, cuando alguien te pregunta algo, hay dos respuestas que puedes dar: lo que quieren que pase y lo que no quieren que pase. Si les das la primera, confiarán en ti y les caerás bien. Si les das la segunda, dudarán de ti y les caerás mal. Es así de simple.

El problema empieza cuando te enteras de lo que quieren, pero sabes que aconsejarlo sería ética o legalmente incorrecto. La gente no siempre quiere hacer lo correcto. A veces desean lo contrario, y si les animas ¿no eres también culpable? ¿Cómo sales entonces de ese enredo? También es fácil una vez que se comprende.

Tu primer objetivo es saber lo que quieren, cuando se trata de una pregunta seria. Entonces haces un llamado a tu experiencia de la vida y determinas, para empezar, si estás razonablemente preparado para dar consejos o no. Si no hay ningún daño que hacer (más adelante profundizaremos en esto), sigue adelante con los comentarios que tu sentido común te diga, tratando de acercarte lo más posible a sus deseos secretos. Si el asunto es delicado, actúa como médium y da una respuesta cuidadosamente formulada pero, sobre todo, cubierta de ambigüedades. No admitas nada, no sugieras nada y no insinúes nada. Emite largas y complejas habladurías que parezcan responder todo y no respondan nada. Juega seguro y recuerda que es mejor no aconsejar que equivocarte.

Puedes hacer una excepción cuando sea evidente que unos consejos sólidos y razonables vendrían bien. Por ejemplo, si ves que la persona necesita tratamiento médico, no temas aconsejar visitar a un médico. Nunca presumas de poder aconsejar sobre cualquier tema. Deja los problemas técnicos a quienes puedan manejarlos.

Como muchas de las cosas que la gente pregunta están relacionadas con problemas médicos, vamos a utilizar este tipo de preguntas como ejemplo. Razonemos con sentido común. Cuando una pregunta tiene algo que ver con la salud, podemos asumir que la persona tiene alguna preocupación en el terreno médico. Si la cosa no es seria podemos decir «no tiene nada de qué preocuparse», pero sin un examen médico y la pericia de un profesional, ¿cómo podemos saber que no hay ningún problema? Como no sabemos, ofrecemos un buen consejo: que vaya a ver al médico. Así podremos estar tranquilos, porque si el médico le dice que no tiene nada, la persona dejará de preocuparse pero si, por el contrario, resulta que tiene algo, ya el mal se habrá descubierto y podrá ser tratado, y a nadie se le ocurrirá pensar que has dado un mal consejo.

Algunos lectores estarán pensando que nos estamos apartando del tema, pero no es así. Si piensas meter las narices –como yo– en asuntos ajenos, y presentarte como alguien capaz de responder cualquier pregunta o aconsejar sobre cualquier tema, tienes que tener mucho cuidado. Estás jugando con la vida de la gente y no con una inerte baraja, y tienes que asumir la responsabilidad por los juicios que emitas. Intenta ser amable, firme y, sobre todo, comprensivo. Necesitas tener una mente abierta y un controlado sentido del humor y, si quieres, puedes hacer mucho bien, lo cual es contrario a la generalizada opinión de que estas cosas son banales y no sirven para nada.

Durante años he fruncido el ceño a los adivinos, pseudopsicólogos y lectores del tarot. Me ha llevado un tiempo despertarme y ver que hacen más bien que mal, y he acumulado suficientes experiencias de gente a la que han hecho feliz. Muchos no estarán de acuerdo en esto, pero lo bueno es que lo que estoy diciendo quedará publicado.

Este asunto de contestar preguntas puede ser un aspecto fascinante del mentalismo. Al principio todo parece aburrido y superficial, pero llega un momento en el que te das cuenta de lo personalísimo que es, y te percatas de que es un campo muy avanzado de la magia mental, en el que la experiencia vale más que cualquier otra cosa. Poco a poco llegarás a desarrollar un sexto sentido para decir lo que la gente quiere oír y por qué, y discernir datos sobre la persona con la que estás tratando. Es un maravilloso entrenamiento para el mentalista porque le obliga a desarrollar la percepción, el sentido común, la lógica y el análisis mental de la gente y sus situaciones. Al principio podrás usar accesorios para obtener información como libretas de notas, papeletas o sistemas para exhibir tu habilidad, pero a la postre no será necesario.

El verdadero especialista en preguntas y respuestas no emplea accesorios porque no los necesita. He trabajado con adivinos profesionales y he visto cómo pueden imaginarse una situación y analizar a una persona. Estas personas no sólo no saben nada de mentalismo sino que ni siquiera les interesa. Se apoyan en la experiencia y ése ha de ser tu objetivo si quieres dedicarte a este tipo de trabajo, pues no existe un nivel más alto ni un sistema mejor.

Los más experimentados saben que si invitas a diez mil personas a preguntar algo, la gran mayoría de las preguntas podrán clasificarse rápidamente en un muy limitado número de grupos y tipos. No sólo no obtendrás diez mil preguntas diferentes, como podrás pensar si no tienes experiencia, sino que verás, para tu asombro, que una buena parte girarán en torno a lo mismo. Si descartas todas las preguntas que tengan que ver con dinero, salud y amor, te quedarán muy pocas. No se necesita ser psiquiatra para deducir que esos son los intereses dominantes de la persona media.

En vista de todo esto, que son hechos y no habladurías, podemos prever hasta cierto punto cuál será la pregunta. Como la clasificación de preguntas es un teorema estadístico, no podemos asegurar cuál será la pregunta, pero sí ahorrar mucho tiempo y esfuerzo analizando primero la pregunta más probable, e ir bajando en el escalafón hasta llegar al verdadero problema que se presenta. A veces te dirán lo que quieren saber y a veces tendrás que descubrirlo. Sin recurrir a trucos ni accesorios, puedes deducir la pregunta o problema por un proceso de manipulación verbal conocido como «pescar», que es todo un arte y significa que tienes que hacerles decir lo que quieren saber sin darse cuenta de que te lo han dicho. Si lo piensas es bastante ridículo, pero es todo parte del juego.

Más adelante hablaremos de la «pesca», pero de momento ya sabemos lo que es y para qué sirve. Veamos cómo encaja con nuestros asuntos estadísticos.

Es lógico pensar que si tienes una buena idea de lo que quieren, no sólo sabrás cómo empezar sino además sabrás cómo utilizar tus descubrimientos. Ahorrarás mucho tiempo y evitarás terribles divagaciones en la conversación. Sin saber nada, tendrías que empezar ciegamente por cualquier cosa. Si así fuera, ¿por qué no empezar preguntándole si su problema tiene algo que ver con el lacado de las latas de sardinas? La respuesta es simplemente que más gente tiene más problemas con el amor que con las latas de sardinas: entonces el amor tiene prioridad. En ese sentido tenemos mucho que aprender de aquellos que han respondido a miles de preguntas y prestar atención a sus puntos de vista, que nos dicen cuáles son los temas principales y, en una escala de valores, cuáles son los menos probables.

Más adelante daremos una tabla de probabilidades basada en el análisis de muchas preguntas para saber qué esperar de acuerdo a las estadísticas. Por ahora no es necesario considerar la excepción que siempre existe en las estadísticas porque, no importa para lo que nos hayamos preparado, siempre habrá una pregunta con trampa, alguna cuestión ambigua: la pregunta del lunático. Hay que tener un par de buenas respuestas preparadas que sirvan para

cualquier pregunta dudosa; nuestros aspirantes a mentalistas no deben turbarse con una pregunta como: *¿Cuál es el coeficiente intelectual de mi caniche?*

Si animas a la gente a que te pregunten cualquier cosa estarás dando tu cuello a torcer, y tampoco puedes limitar la elección sin afectar tu reputación, pero con riesgo y todo es divertido jugar a detective y averiguar lo que no te quieren decir y luego decirles las mismas cosas de una manera escalofriante.

«Lectura en frío» significa que empiezas sin saber nada y acabas dando una gran cantidad de datos personales. ¿No es ingenioso? Quizás no estés de acuerdo, pero es indiscutible que es comercial. Como hemos dicho antes, muchas fortunas se han hecho con ello. Uno o dos moralistas se levantarán y dirán que es un asunto muy sucio. Y seguramente no sabrán nada sobre el tema. Claro que puede ser un asunto sucio, como también lo pueden ser la magia y el mentalismo, si quieres que lo sean.

Conozco un grupo de personas que utiliza juegos de magia para presentar manifestaciones de supuesto ocultismo en reuniones de lo que llaman magia negra. Pero cuando de preguntas y respuestas se trata, puedes y debes mantenerte honesto. Si te propones entretener a la gente y ayudarles con buenos consejos cuando puedes, no haces ningún daño. Y no me importa lo que digan los críticos. Sé por experiencia que la mitad de la gente que visita a un amigo mío lo hacen no por que quieran respuestas o soluciones a sus problemas, sino porque necesitan con quien hablar de sus dolores de cabeza, lo cual les hace más bien que daño.

Entonces, no te preocupes demasiado por el hecho de que el tema está abierto a críticas por parte de aquellos que «creen» pero no «saben». Asume una actitud decente y manténla, es decir quédate callado en cuanto concierne a asuntos ajenos. Si te hablan de sus problemas y te enteras de muchas cosas, considéralo una confidencia profesional y no compares tus notas con las de otros colegas ni cuentes lo que te han confiado; y además no te mezcles con grupos, sectas ni religiones. Apártate de todo lo que pudiera parecer sobrenatural y preséntate más bien como un mentalista-psicólogo y no como mentalista-médium. No intentes engañar a la gente que se rige por lo esotérico. Parte del dinero ganado con «Pregunta y respuesta» ha ido a parar a los mediums, pero no es un nivel tan alto, así que mejor manténte alejado. Todo lo relativo a asuntos personales es, naturalmente, un tema delicado y es por eso que hay que tener tanto cuidado.

Hay muchos fallos en los que se puede caer por falta de experiencia. Puede tratarse de una rutina de «Pregunta y respuesta» dentro de un número de escenario. Para entretenimiento en general, el número puede tener un tono de humor, con respuestas ingeniosas, mordaces y provocadoras. Pero nunca sabes realmente si la persona que tienes ante ti está desesperada por recibir verdaderos consejos o si podría sentirse herida por una de tus bromas. Por lo tanto es preferible asumir que se lo toman en serio a menos que sea evidente que están intentando pillarte con alguna pregunta o tomarte el pelo. Cuando ello ocurra, tienes derecho a replicar de la misma manera y tu objetivo será ser más listo que el listillo. Luego daremos algunos ejemplos.

También puede haber preguntas serias pero peligrosas. No se trata simplemente de una pregunta con segundas sino más bien de una trampa para ver si picas, para dejarte en evidencia. Si te pillan tienes que ser muy listo para salirte del embrollo. Entonces lo mejor es no arriesgarse. Si ves venir la trampa, primero trata de evadirla y si eso no es posible, da respuestas que no te comprometan, sin afirmar nada y, si la pregunta lo merece, puedes llegar a expresar tus dudas de la sinceridad de la pregunta. A veces se nos aparece una belleza, conocida como la «pregunta con trampa al rojo vivo», que normalmente vienen envueltas en un lenguaje agresivo, por lo que puedes, si te sientes seguro, replicar con una respuesta fuerte. También veremos cómo manejar a los listillos de turno y situaciones empalagosas.

Veamos, pues, cómo manejar preguntas. Para tener un plan de trabajo en este campo tan vasto, lo dividiremos en dos partes: el manejo de preguntas conocidas y el manejo de preguntas desconocidas. Es importante que leas las dos secciones pues gran parte de la técnica es común a ambas, por lo que no pueden aislarse totalmente.

MANEJO DE PREGUNTAS CONOCIDAS

Para empezar, aclaremos que llamaremos preguntas conocidas a cualquier pregunta o problema que se escribe, que se dice o que se comunica directamente. No es necesario pescar: la persona formula su pregunta por escrito (lo cual supone que de alguna manera la leerás) o simplemente te la dice, o alguna otra persona te la comunica y, sin más, ya la sabes.

Sabiendo la pregunta o problema en cuestión todo resulta más fácil, aunque hay que tener en cuenta que, por el mismo motivo, será menos impresionante. Entonces es conveniente averiguar desde el principio qué es lo que quieren saber y, de ser posible, mantener en secreto el hecho de que lo sabes.

Para ello podemos recurrir a muchas de las técnicas establecidas del mentalismo enumeradas a continuación que, como ya han sido tratadas en otros Escalones, no necesitan más explicaciones.

CÓMO OBTENER INFORMACIÓN

Referencias a la técnica de Pregunta y respuesta en otros Escalones

Segundo Escalón: Lectura del lápiz

Sexto Escalón: Cambio de papeletas
El Centro roto
Tres preguntitas
Cambio de papelillo

Séptimo Escalón: El libro clip

Alcohol y productos químicos. Se cuenta que había un famoso vidente que trabajaba en locales nocturnos. Los espectadores escribían preguntas y las guardaban en sobres cerrados, los cuales se recogían y se dejaban en la mesa, en un montón. Durante la actuación, el vidente iba bebiendo una considerable cantidad de tragos de whisky y parecía estar casi borracho. Pero como sus respuestas eran brillantes, la gente no sabía qué pensar. Su método era simplemente mantener el vaso siempre lleno de whisky hasta el borde y de cuando en cuando colocar un sobre sobre la boca del vaso. Con el alcohol del whisky, el sobre se transparentaba lo suficiente para que él pudiera leer el mensaje que estaba dentro. No será el mejor de los métodos, pero no se me ocurre una excusa mejor para beber whisky.

Volviendo a la sobriedad, se pueden emplear productos químicos para transparentar el sobre pero, en mi experiencia, son métodos muy empalagosos y no merecen la pena. En todo

caso es preferible usar productos diferentes del alcohol (que tendría que ser, si acaso, alcohol absoluto y no de los tipos más baratos) y explorar las cualidades del tetracloruro de carbono, que produce los mismos resultados y huele menos. La misma transparencia se puede conseguir con éter o cualquier solvente muy volátil, pero casi siempre expelen humos que hacen que la sala huela como una sala de operaciones: no conviene.

El único verdadero motivo para usar métodos químicos es si quieres poder leer el contenido del sobre y devolver el sobre cerrado a quien lo escribió. Y aún así hay que tener en cuenta que, si lo van a recibir de vuelta, el sobre no debe tener manchas y no debe haber tinta de bolígrafo corrida, lo cual puede ser un problema.

Con estas complicaciones y la posibilidad de recurrir a otros métodos igualmente efectivos, te aconsejo no meterte con técnicas químicas, a menos que lo que quieras presentar sean problemas.

Luz. Otra vez, se trata de leer una pregunta que está dentro de un sobre cerrado, con la intención de devolver el sobre. La luz es otro recurso para hacer transparentes la mayoría de los sobres. Se han inventado accesorios para este fin, pero aquí también encontramos obstáculos. En primer lugar, es difícil usar la luz secretamente. Nelson Enterprises lanzó al mercado un accesorio que sirve para cuando se usan sobres apilados y también hay otro que va incorporado a un libro y tiene una pantalla que cubre la luz pero, aún eligiendo los sobres y tarjetas adecuados, siempre te tropezarás con alguien que no sigue bien las instrucciones y dobla la tarjeta antes de meterla en el sobre. ¿Y entonces qué? Hay métodos mejores.

Sobre con ventana. En general, las cosas simples son buenas, y el sobre con ventana tiene ambas cualidades. De un montón de doce sobres, el sobre superior está tratado con una hojilla de afeitar, con la cual se le corta una buena parte del dorso. Las preguntas se escriben en tarjetas postales y se entregan sobres a todos los espectadores menos a uno. Le pides que voltee su tarjeta cara abajo antes de tomarla tú, para introducirla en el sobre con ventana, como mostrando a los espectadores lo que tienen que hacer. No se necesita más que un sólo sobre con ventana ya que con la posibilidad de saber una pregunta, estás en condiciones de efectuar el test de Washington-Irving-Bishop que, como sabes, es el sistema de «Uno por delante». Si prefieres trabajar con sobres pequeños, puedes usar tarjetas de visita y aplicar el mismo principio.

Libreta de notas. Aquí entramos en un tipo de accesorio, muy útil en las circunstancias adecuadas, primordialmente diseñado para obtener información. Una libreta de notas, sobre todo en Inglaterra, no es un objeto de uso generalizado. Sin embargo, si vas a pedir a muchas personas que escriban preguntas, es acertado suponer que es normal entregarles algo para que apoyen al escribir. Una libreta de notas es simplemente una tabla rectangular de madera con una pinza en la parte superior para sujetar hojas de papel. Está construida de manera que se pueda obtener una impresión en papel carbón que se pueda quitar o ver después de que el espectador haya escrito en la hoja superior y se haya quedado con ella. Algunos modelos son muy sencillos y otros tienen sofisticados mecanismos con paneles que se abren, y los tamaños van desde unos centímetros hasta más de medio metro. Los precios varían de acuerdo al método, tamaño y modelo. En las tiendas de magia se encuentran modelos sencillos que están bastante bien para propósitos varios (ver referencias en la página 325).

Hay otros accesorios que funcionan de manera parecida, es decir con impresiones en papel carbón. Uno de ellos es una cartera de cuero (que uso frecuentemente) que, gracias a su

suave superficie, recibe una impresión en relieve de cualquier cosa que se escriba con un bolígrafo en un papel apoyado sobre ella. Experimentando he determinado que el mejor color para la cartera de cuero es el negro y como no se necesita ningún trucaje, el accesorio resulta bastante práctico. La impresión, por cierto, se puede borrar frotando la cartera con los pulgares, o sea que se puede usar una y otra vez.

El mentalista inglés Eric Mason diseñó otro accesorio, que ahora está comercializado con el nombre de «Dubbul». Se trata de un pequeño estuche de cuero, tipo cartera, que obtiene la información mediante una impresión directa en papel carbón. Es muy fácil leer la impresión, por lo que la idea es muy buena. El modelo original, que se fabricaba en plástico, era un pobre ejemplo del accesorio, pero desde entonces se ha mejorado hasta llegar a un nivel muy práctico.

Y finalmente hay una cantidad de tablas de plástico transparente o metacrilato que reciben la impresión por medio de un papel especial. Se puede usar papel encerado (con cera blanca de vela), como también polvo blanco o papel Silico. El único objetivo detrás de la libreta de notas parece ser el probar que no está trucada, pero creo que si manejas cualquier libreta adecuadamente, a nadie se le ocurrirá pensar que puede estar trucada.

Ficha bibliográfica. Este es un recurso del oficio, generalmente empleado para cuando el mentalista trata con una sola persona, pero se puede emplear con más si es necesario. Cualquier información es útil si de «Pregunta y respuesta» se trata. Cuando el visitante llama, se le pide que rellene una ficha que se le entrega. Es una inocente tarjeta que se ha impreso en el estilo que muestra la figura. Se infiere que el propósito de dicha tarjeta es que quede todo por escrito. Pero tú mismo verás la cantidad de información que se puede obtener en cuanto se haya rellenado la planilla.

XX

Nombre:
Dirección:
Fecha de nacimiento:
Pregunta

ZZ

Nombre:
Dirección:
Fecha de nacimiento:
Número de teléfono

Como verás, se entregan dos tipos de planilla. Una de ellas solicita directamente lo que quieres preguntar. La otra, menos evidente, te proporciona un buen punto de partida con datos de la persona. Muchos videntes profesionales adoptan esta práctica para ahorrar tiempo y asegurarse de poder decir algo sobre el cliente. Podría suponerse que con estas tarjetas todo resulta muy descarado, pero te aseguro que si se manejan correctamente no hay ningún peligro, ni siquiera una sospecha de su verdadero objetivo. «XX» muestra el diseño de la tarjeta con la pregunta, y «ZZ» un híbrido menos presuntuoso.

Desde hace muchos años se sabe que un vidente profesional entregó al cliente suficiente información personal para escribir su biografía. Si posees el descaro necesario, puedes lograr lo que sea.

Compinches y aliados. Una vez más, cada vez que digo la palabra «compinche» recibo cincuenta cartas diciéndome que es incorrecto. Recordemos lo que dije en el Cuarto Escalón. Puedes usar compinches si quieres, y no es necesario recurrir a ellos si no quieres. Haz lo que quieras y deja que los demás hagan lo mismo.

Me acordé de este engaño al conversar con Fogel sobre efectos de «Pregunta y respuesta». Es muy viejo, pero muy bueno. Trabajando en un salón, o desde el escenario, el telépata entrega sobres y tarjetas para las preguntas. Las tarjetas con las preguntas se guardan en los sobres, los cuales se cierran y el vidente los recoge. Al hacerlo, recibe uno de manos de su compinche que está sentado entre el público. Al recibir el sobre del compinche, se dirige a él y le dice: *¿Escribió su nombre?* El compinche contesta que no y el telépata le devuelve entonces el sobre para que lo abra, firme la tarjeta, y la guarde en otro sobre. En realidad lo que ocurre es que se le entrega otro de los sobres que no es el suyo. El compinche entonces lo abre y lee la pregunta, la escribe rápidamente en la parte de afuera del sobre, y cierra el sobre. El mago lo recoge y ya está preparado para una perfecta rutina de «Uno por delante» con sobres cerrados.

Cambio de sobres. Veremos que para públicos numerosos es conveniente reunir muchos sobres cerrados en una cesta o recipiente y luego cambiar la cesta entera. Sólo resta abrir los verdaderos, leerlos, copiar la información esencial, y transmitírsela al vidente. Los métodos para ello los veremos más adelante. Ocupémonos ahora del cambio del bulto completo.

Muchos artistas profesionales de teatro han encontrado muy fácil hacer que los espectadores escriban las preguntas [antes de la actuación] en el hall de entrada. Los sobres o papeles doblados son colocados por los mismos espectadores en una caja o cesta. Un ayudante lleva la caja al escenario, donde la deja a la vista del público. En el camino habrá una docena de oportunidades para cambiar la caja por otra igual, llena de papeles o sobres en blanco. El método podrá parecerte, por lo descarado, propenso a ser detectado. Pero la prueba definitiva es que se ha hecho muchas veces con un éxito considerable.

También podríamos recurrir a accesorios trucados, cajas de cambios, etc. Mi opinión es que no sólo pueden fallar sino que ni siquiera son esenciales. Se pueden usar libretas de notas en el hall para llevar las verdaderas preguntas al escenario y trabajar con la información obtenida de la copia en carbón. Es un buen método.

Infiltración de sobres y papeletas. Otro sutil ardid es reunir muchos sobres pero añadir unos cuantos. Es tan fácil que no merece la pena extendernos más. Como dato de interés, a veces se han estructurado números de «Pregunta y respuesta» en los que se responden unas veinte preguntas y no hay tiempo para más. Y esas veinte son las infiltradas por el vidente. Actuando como si se hablara con alguien del público, toda la sala se convencerá de que el asunto es genuino. Es un engaño bastante ingenioso y que requiere una buena dosis de descaro.

En todo caso, casi todos los números de «Pregunta y respuesta» han de considerar la posibilidad de añadir al menos una o dos preguntas «con guasa» que causen un rumor entre el público. No es siempre necesario que el espectador se identifique. Siempre puedes recurrir a la típica habladuría de que *la próxima pregunta es demasiado personal, y como tiene que ver con dinero robado, no quiero dejar en evidencia a la persona...* Con tal introducción, todo el mundo estará deseoso de saber quién es el ladrón y estarán interesados desde antes de que comiences a responder. Puedes decir lo que quieras porque todo el asunto es ficticio y no puedes ser acusado de difamación.

CÓMO SUMINISTRAR INFORMACIÓN

Muchas rutinas de «Pregunta y respuesta» se basan en el viejo recurso de robar sobres y abrirlos, obtener copias en carbón, o extraer información con entrevistas personales. Cuando es

ése el caso, generalmente se trata de hacer llegar la información desde fuera del escenario hasta el artista que en él se encuentra, trabajando o preparado para trabajar. No vamos a entrar en detalles de los métodos. Nos conformaremos con enumerar algunos de los muchos que existen, con lo cual a veces el resto será evidente.

Sin embargo es importante saber que debemos analizar nuestras preguntas y reducirlas a lo esencial, y escribirlas claramente, aunque con letra muy pequeña. Ten en cuenta que es preciso ocultar esa información secreta y al mismo tiempo poder leerla fácilmente. A veces el propio mentalista escribe sus preguntas, copiadas de los originales y escritas en una lista para poder referirse a ellas durante la actuación, pues sería muy complicado tratar de recordar treinta o cuarenta preguntas en detalle.

Fogel me ha dado muchos consejos sobre el tema y lo ha hecho con la autoridad de alguien que ha presentado rutinas de «Pregunta y respuesta» en su carrera profesional. Fogel sugirió un código como muestra, que sirve para reducir la pregunta a un mínimo de escritura. Por ejemplo podemos escribir: M. Gómez/Sr/Vj/1949 para codificar la pregunta: *He viajado como soldado durante la guerra y ahora tengo 48 años de edad. ¿Cree que volveré a mi base? Firmado: M. Gómez.* Los puntos básicos, como ves, son el nombre: M. Gómez, el sexo, indicado por Sr., el tema: viajes, indicado por Vj, y la edad 48 años, indicado por su año de nacimiento. Si hay espacio suficiente podemos incluir «soldado» y «guerra», pero ya tenemos bastante para continuar. No se necesita ningún código complicado: simplemente se abstrae la pregunta reduciéndola al mínimo, para poder determinar lo que estaba escrito originalmente. Muchas veces recordarás la pregunta entera, palabra por palabra, al ver el código.

Con este sistema se pueden escribir muchísimas preguntas en poco espacio. Se podrían incluir hasta veinte preguntas en el dorso de un sello postal, aunque tampoco es para tanto.

Un detalle más, antes de entrar en los métodos de transmisión: escribe las preguntas, siempre que sea posible, con una buena tinta negra pues se ve mejor, a no ser que el método exija hacerlo con tiza o lápiz.

MANERAS DE SUMINISTRAR INFORMACIÓN SECRETAMENTE

Rodillos de mano, faro-box, slip-box. Estos son accesorios trucados, manejados con el movimiento de la mano, que van sacando las preguntas a la vista y se van llevando las que ya se han usado. En el libro «Encyclopedia of Mentalism» de Nelson, se describen los accesorios correctamente.

La pizarra a lápiz. Se pueden escribir muchas preguntas con un lápiz normal sobre una pizarra y serán apenas visibles a corta distancia. Se puede emplear una pizarra grande para el mismo fin.

La uña del pulgar. Muchas preguntas se pueden condensar y escribir en las uñas de tus pulgares. Las manos quedan libres de accesorios incómodos. Se puede usar tinta.

Boquilla. Fogel me ha dado este método y el siguiente. Las preguntas se escriben a lo largo de una boquilla de cigarrillos que, por supuesto, se ve fácilmente en las manos.

Rodillo en el micrófono. Otro ardid de Fogel es tener un simple rodillo de mano que, pinzado al micrófono del escenario, parece parte de éste. Muy ingenioso y práctico.

Cara de reloj. Otra fuente de información que viene muy a mano es un pequeño trozo de papel pegado a la cara de tu reloj. ¿Recuerdas que se pueden meter veinte preguntas en un sello postal?

El puño de la manga. Si no te importa la cuenta de la lavandería, puedes escribir en el puño de la manga de la camisa, justo donde los estudiantes victorianos jugaban a tres en raya cuando el maestro no miraba.

En una tarjeta de visita. Se codifican las preguntas y se escriben claramente en una tarjeta de visita, que no es difícil de ocultar en los pliegos de un pañuelo o en un paño de terciopelo negro que usas para limpiar tu cristal.

En una tarjeta grande o pizarra. Se escriben las preguntas con letras grandes en una tarjeta grande oculta por los focos, o en una pizarra en los laterales del escenario. Se ha hecho con éxito.

Escribiendo en un vaso. Se pueden escribir preguntas con tinta en un vaso, o bien en una jarra de agua que te traen. Cada vez que bebes un sorbo miras una pregunta.

Una vez que hayas comprendido que se pueden escribir muchas preguntas en poco espacio, verás que no es difícil transmitirlas al mentalista o escribírselas. Hemos enumerado algunas de las posibilidades, pero hay muchas más.

SELECCIÓN DE PREGUNTAS A FORMULAR

Aquí veremos rutinas de «Pregunta y respuesta» con gran cantidad de preguntas. Si tienes un público reducido y te dan una docena de preguntas, no tienes más que aceptar lo que te hayan dado. Pero con públicos numerosos, intenta obtener al menos cien preguntas para poder darles un vistazo y extraer las más adecuadas a tu número. ¿Cuáles son?

Cualquier pregunta que ofrezca una situación de intriga es buena. También lo es una pregunta que ofrezca un montón de datos. O cualquier pregunta que tenga que ver con el sexo de una persona, como: *¿Será niño o niña?*, ¡siempre que la puedas manejar sin meterte tú en un lío! También son buenas las preguntas totalmente diferentes o raras como: *¿Estoy dando demasiado de comer a mis cocodrilos?*

Las que no convienen son las preguntas con trampa como: *¿Me puede decir el apellido de soltera de mi madre?* Tampoco convienen las que tengan poco interés para el resto del público o que no den juego como: *¿Estoy sano?* También están las que te hacen caer en una trampa legal: *¿Cómo se llama el hombre que sale con mi mujer?* Y, finalmente, no faltará quien te diga: *No me atrevo a preguntarle ahora pero, ¿podemos vernos luego?* Como guía general puedes referirte a la Tabla de probabilidades que, hasta cierto punto, indica cuál será el interés mayoritario, suposición basada en el hecho de que la mayoría de la gente pregunta cosas relacionadas con los temas punteros (ver pág. 336).

Habiendo clasificado tus preguntas y codificado las que piensas usar, todo es cuestión de actuar, dando las respuestas. Como aquí estamos hablando de «Preguntas conocidas», nuestra respuesta será más rápida que para las «Preguntas desconocidas», pues no es necesario «pescar» y tenemos los datos a mano.

RESPUESTAS A PREGUNTAS CONOCIDAS

En principio, hay dos maneras de responder preguntas. Una es la que interesa y divierte a todo el mundo, y la otra es la respuesta personal que interesa sólo a una persona. Si incluyes una rutina de «Pregunta y respuesta» en un número de mentalismo, lo primero que te interesa es entretener, por lo que habrás de enmarcar las respuestas para ello. Pero si estás ofreciendo una lectura privada no hay necesidad de divertir pues la única persona presente está más interesada en recibir atención personal que en divertirse.

Teniendo en cuenta esta diferencia, podemos prever que casi cualquier pregunta servirá para la lectura privada, pero para lecturas en público, desde el escenario, hay que ser showman. Ya hemos visto cuales son los tipos de preguntas que convienen. Veamos ahora cómo responderlas.

Como la lectura privada es más fácil de explicar, la trataremos primero. Tu primer objetivo es dejar contento al sujeto.

No importa lo que te digan ni lo que deduzcas, busca la manera de predecir un cambio agradable para muy pronto. No es necesario comprometerse. La ambigüedad es la esencia de la lectura personal, como también lo es el arte de incluir felicidad. Intenta descubrir los intereses del sujeto y, si es dinero, predice ganancias a corto plazo; si es el amor, habla de nuevos círculos de amigos, nuevas caras y contactos con viejos conocidos.

Habla en términos generales, sin ser demasiado específico. Deja que el sujeto encuentre él mismo el significado de tus palabras, que es lo que hará si procedes correctamente. Piensa que desde que Shakespeare escribió, en Hamlet, aquello de «Ser o no ser...» millones de personas han buscado su propia interpretación de esa frase tan ambigua, que sirve para cualquiera de los muchísimos problemas que ocurren en la vida diaria. La gente olvidará la intención original de la célebre frase de Hamlet y la interpretará a su manera.

Los halagos pueden ser un pecado, un arma mortal o una medicina, dependiendo de cómo y cuándo se empleen. El mentalista debe estudiar los usos de los halagos, sobre todo cuando de lecturas se trata. A un cliente obstinado se le puede inflar el ego infinitamente y luego convertirle en una inocente criatura una vez que se haya relajado con unos cuantos halagos. Un cliente tímido se relajará cuando le digas que tiene más talento del que cree, y que es demasiado tolerante y considerado.

Comprendiendo el uso de los halagos verás que son suficientes para tener éxito en lecturas privadas. Poquísima gente es inmune al efecto de los halagos. Cada vez que descubras un talento o habilidad en el cliente, sácale partido como si fuera algo que merece la pena tener y de lo cual estar orgulloso, siempre con sentido común. Si descubres, por ejemplo, que tu cliente es un ladrón de primera línea, no es recomendable halagarlo y apoyar su actividad.

Para reducir los requisitos de la respuesta para una pregunta determinada, digamos que lo primero es averiguar qué es lo que quieren, y entonces darle vueltas a la respuesta hasta decir que lo conseguirán. Mantén la entrevista viva con sugerencias e inferencias de cosas buenas que pueden pasar. Deja caer un par de predicciones seguras y representa tu papel correctamente. Cambia de actitud durante la lectura. A veces te pones serio (el asunto es grave) y a veces más desenfadado (el futuro es brillante).

Es esencial saber que casi todos los clientes preguntan algo sobre lo cual ya han pensado y se han formado una opinión de lo que van a hacer al respecto. Si vas en contra de lo que han decidido, estarás en conflicto con sus deseos, lo cual no les gustará. Intenta averiguar lo que han decidido y aconséjales lo mismo. El único momento en el que hay que romper esta regla

es cuando sabes, sin duda alguna, que la decisión traerá problemas, es ilegal, o peligrosa. Si te riges por la regla de decirles lo que quieran escuchar, tendrás éxito.

RESPUESTAS DESDE EL ESCENARIO

Hay una clara diferencia entre el lector privado y el lector de escenario. Ya hemos visto qué tipo de respuestas da el primero. En cuanto al segundo, teniendo en cuenta que el objetivo es entretener, las respuestas deben interesar a todo el público, por lo que hay que elegir bien las preguntas, para empezar.

Hay muchos estilos posibles de presentación. Algunos prefieren empezar por decir las iniciales de la persona que escribió la pregunta para que levanten la mano y se identifiquen y luego les responden. Otros contestan primero y luego piden al espectador que se identifique. Algunos no piden ninguna identificación o confirmación del público y otros hacen una mezcla, con un poco de todo.

La última opción es la mejor. Quiere decir que a veces puedes empezar preguntando *¿quién es J.P.N.?* y otras veces: *Esta pregunta tiene que ver con la compra de una iglesia. Nuestro amigo anda por ahí esta noche y más tarde sabremos quién es.* Como ya hemos dado a entender que el patrón es variable, a veces identificamos a la persona al principio, a veces no y a veces dejamos una intrigante duda en el aire. De vez en cuando respondemos a una pregunta que no es más que fruto de nuestra imaginación. Con públicos grandes, un artista audaz sabrá sacar una pregunta ficticia y preguntar: *¿quién es B.B., la dama que quiere saber si debe ir a una agencia matrimonial?* Entonces mira entre el público hasta que encuentra una mano levantada al fondo y le da las gracias a una persona que no existe. Con una buena coordinación habrá poco peligro de que alguien se entere de que no has recibido una repuesta. Requiere coraje pero añade autenticidad a la presentación.

Ya sabemos en qué líneas trabajar: de vez en cuando usamos las preguntas verdaderas y a veces las ficticias. Es esencial tener algunas ficticias preparadas para dar ritmo a la rutina y también como recurso de emergencia. Procura aprender qué tipo de preguntas funcionan mejor y ten preparada una sólida respuesta en tu mente. Olvídate de que estás haciendo trampa con las preguntas ficticias. Sólo un hipócrita rechaza su uso, para luego responder a las preguntas de verdad como si supiera lo que está diciendo.

Todas las respuestas deben ir dirigidas al público en general. Ocasionalmente hablas un poco más fuerte y te diriges a la persona en cuestión. Enmarca la respuesta de modo que interese a todo el mundo. Aprovecha cualquier oportunidad para dar respuestas graciosas o mordaces (sin herir los sentimientos de nadie). Aprende a dar a entender que sabes mucho más de lo que dices. Mantén al espectador diciendo «sí» todo el tiempo que puedas, incluso como respuesta a datos conocidos. Por ejemplo una pregunta escrita:

¿Se comprometerá mi hija con el doctor...? Fdo. Señora Ballesteros.

De aquí puedes sacar al menos cinco «síes», sin contar unos cuantos golpes de suerte que pudieras tener en el camino. Durante las habladurías, vas suministrando los datos y los vas poniendo como si tú los hubieras descubierto y esperases una confirmación. Por ejemplo, en varios puntos puedes preguntar: *Tenemos una señora por aquí que está preocupada por su hija y un profesional. ¿Podría levantar la mano la persona que escribió la pregunta? Gracias. Señora: creo que usted es casada y por lo tanto apreciará y entenderá lo que voy a decir. En primer lugar, permítame preguntarle, o más bien decirle, que creo que su problema no tiene que ver con matrimonio, aunque eso ¿aún no ha ocurrido?* (Sí) *Yo diría que hay en el aire ¿un com-*

promiso con miras a una boda? (Sí). *Déjeme hablar ahora de un caballero que tiene mucho que ver con este tema y que ejerce una noble profesión. La persona que tenemos en mente es un médico ¿no?* (Sí) *¿y a ese joven se le aprecia mucho en la familia?* (Sí)...

En este ejemplo vemos cómo todo el mundo se involucra en la pregunta. No damos respuestas enigmáticas que signifiquen algo sólo para quien hizo la pregunta. Dejamos que el público deduzca, al oir un flujo continuo de sí, sí, sí, que estás en lo cierto. Todos creen que lo estás haciendo de maravilla. ¿Cómo podrías si no saber tanto de una persona desconocida? Y la señora tampoco sabrá cómo lo sabes, aunque una en cien podrá sospechar que has leído su pregunta.

Ahora ves el punto de vista del público, y si lo piensas, aún no has comenzado. Sólo has utilizado esbozos de información. Siempre puedes sacar unos «síes» adicionales con comentarios como: *¿Podríamos decir que últimamente ha estado preocupada por asuntos de dinero?* Detente a pensar: ¿Cuánta gente podría contestar que no? Hay docenas de frases como esa que tú mismo puedes descubrir, pues son fáciles de formular. Dispáralas rápidamente y pasa a otra cosa antes de que alguien se detenga a pensar lo trivial que es.

La predicción segura es la salida de emergencia para cualquier lector. Cuando no te pones de acuerdo con ningún espectador y ves que los datos son pocos y las confirmaciones menos, te apoyas en el recurso, que ha pasado la prueba del tiempo, de hablar del futuro, lo cual nadie podrá negar.

Con sentido común, puedes quedar bien adivinando el futuro. Siempre puedes referirte a «esa carta con buenas noticias que está por llegar» o a «un viaje para encontrarse con un hombre extraño: algo que ver con el lado paterno de la familia.»

De vez en cuando puedes arriesgar un poco y ser específico. Una frase muy vieja que casi siempre resulta es: *Veo que tiene una cicatriz en la rodilla.* Esto, dicho a hombres, casi siempre causa asombro pues son pocos los que se detienen a pensar que casi todos los hombres tienen una cicatriz en la rodilla. Pruébalo. No son habladurías (esta vez).

Ten siempre una reserva de predicciones seguras a mano. Todos sabemos que cuando aciertes recordarán lo que has dicho y cuando te equivoques lo olvidarán. El público no esperará sentado cinco años para comprobar tus predicciones, así que no te cortes. Suelta visiones de dinero, promoción, viajes y amistades. Pinta el futuro brillante y manténlos contentos.

Usa las preguntas falsas no sólo para rellenar tiempo. Si estás jugando seguro (y con las preguntas falsas lo estás), sácale partido. Permíteme darte un ejemplo de una pregunta falsa y de cómo crear interés para el público en general.

Esta pregunta es sobre algo en lo que no me gusta involucrarme. Es muy arriesgado para mí dar consejos, pero como veo que esta persona necesita ayuda, ofreceré algunas opiniones fuertes. Como es una pregunta muy personal, no pediré a A.R.Z. que levante la mano. Usted me ha pedido que le ayude con su problema. Con esto voy a ser muy estricto y diré que no apruebo ninguna forma de comportamiento antinatural. Ni siquiera está intentando ayudarse a sí mismo. Debe ir a un psiquiatra para recibir tratamiento profesional y no hay ninguna duda de que tendrá problemas con la ley si continúa con esas actividades. Ahora que nos entendemos, haga un esfuerzo. Cuanto más tiempo continúe con ello, mayor el peligro.

Analizando esa pregunta y respuesta observamos que tiene todo lo necesario para captar el interés general. Si yo escribiera ese párrafo en un papel y pidiera a cincuenta personas que lo leyesen y dijeran cuál creen que es el problema, recibiría muchas opiniones distintas. Eso es bueno: es el viejo «ser o no ser». Hacemos que se formen sus propias opiniones y lleguen a sus conclusiones. Llegas cerca de la diana pero sin comprometerte. No se dice nada realmente terrible pero se infieren muchas cosas. Se sugiere seriedad (se necesita un

psiquiatra), escándalo (la policía y la ley), sexo (aunque no lo dices, la palabra clave es «comportamiento»). Lo tiene todo y, aún así, cuando lo lees, no tiene nada. Todo es inferencia, pues la prueba es que cada detalle de la pregunta y respuesta encajaría perfectamente con un cleptómano tímido que robaba peines verdes en El Corte Inglés [adap. trad.], sin saber por qué y sin poder parar. Estaría en peligro de ser arrestado por robo y necesita tratamiento psiquiátrico; pero también podemos visualizar a un maníaco sexual. Todo depende del pensador, de cómo piense y de lo que piense. La cortesía me impide preguntar en qué pensaste tú al leerlo.

Quizás debamos aclarar que es una licencia aceptada el usar inferencia para dramatizar una «Pregunta y respuesta», pero las reglas de decencia común te obligan a mantenerlo todo limpio. En algunos locales estarían encantados de tener una versión sucia, y no te sería difícil ofrecerla, pero tienes un nivel que conservar, y tu posición como mentalista profesional debe mantenerte alejado de un comportamiento sórdido, grosero o vergonzoso.

Tal como con escándalos, dinero y viajes tienes ya tres temas populares trabajables, lo mismo ocurre con temas de menor interés como familia, salud, matrimonio, etc. Aparte de estos temas, que puedes emplear, hay otros temas fuertes que, aunque sean efectivos, no los puedes usar. Sin entrar en mayores explicaciones, créeme que si hay una regla a la cual te tengas que aferrar es la de evitar asuntos religiosos y legales. Otro tema que también suele surgir es la política, del cual también hemos de abstenernos. Legalmente te puedes meter en un lío por tan solo decir algo. Una cosa es entretener y otra es cumplir diez años por abrir la boca en un momento inadecuado.

Hay otro tipo de trampa que es menos grave: nos llega la pregunta de la mano del listillo del público que te quiere reducir a cinco centímetros de estatura. La respuesta es sencilla: conserva la calma y recuerda que tu primera obligación es ser cortés, y que estás allí para entretener y no para discutir con un pesado. Si puedes, sé más listo que él. Nueve veces de cada diez intentarán hacer algo que ya se ha hecho muchas veces, para lo cual tenemos una respuesta preparada, por experiencia. Nos llega la típica trampa que el inventor supone es una ingeniosa emboscada:

¿Cuál será el nombre de mi mujer cuando me case? A ningún consumado artista se le escapará la oportunidad para responder: *un caballero quiere saber el nombre de su mujer cuando se case. ¿Quién preguntó eso, por favor? Ah, usted, ¿Puedo llamarle por su nombre? ¿Cómo se llama? ¿Sr. José Luis Panizo? Gracias. Pues muy bien, señor Panizo, será una sorpresa para usted, pero no parece haber dudas de que cuando se case, su mujer será la señora Panizo. Gracias.* Se traga el anzuelo y te dice su nombre. Tú te ríes y estás a salvo.

Cuando te enfrentes a una pregunta técnica con trampa, como a veces ocurre, pásala por alto rápidamente con una broma. Digamos que te preguntan: *¿Qué son los streptococci?* Puedes manejarlo fácilmente y decir: *¿Me preguntan lo que son los streptococci? Pues bien, señoras y señores, no pretendo ser un calificado bacteriólogo, que son los que saben de streptococci, pero si de verdad lo quiere saber, debe dirigirse a la página 1325 del volumen once de la Enciclopedia Británica y allí, en la página de la derecha, columna izquierda, séptima línea, encontrará una explicación muy completa.* Es razonable asumir que ningún miembro del público tendrá consigo los treinta gigantescos volúmenes de la Enciclopedia Británica. No temas causar una carcajada en estas rutinas.

Permíteme darte unos ejemplos más de respuestas mordaces a preguntas con trampa. Estas respuestas están destinadas a quitarse de encima la pregunta o lograr una carcajada:

P: ¿Cómo puedo ganar mucho dinero en las quinielas?
R: Muy fácil: acierta todos los resultados seis semanas seguidas.
P: ¿De verdad lee la mente?
R: No. En realidad soy millonario. Esto lo hago para pagar los impuestos.
P: Tengo muchos problemas pequeños. ¿Me puede ayudar?
R: ¿Ha probado con insecticidas?
P: ¿Soy atractivo?
R: Es el albañil más guapo que he visto en los últimos quince días.
P: ¿Podré dejar de fumar?
R: Déjeme sus cigarrillos y lo intentaré por usted.
P: ¿Qué dientes tengo llenos de oro?
R: Si me los deja un momento se lo digo enseguida.

SUMARIO

Resumiendo, los puntos más importantes con preguntas conocidas son:

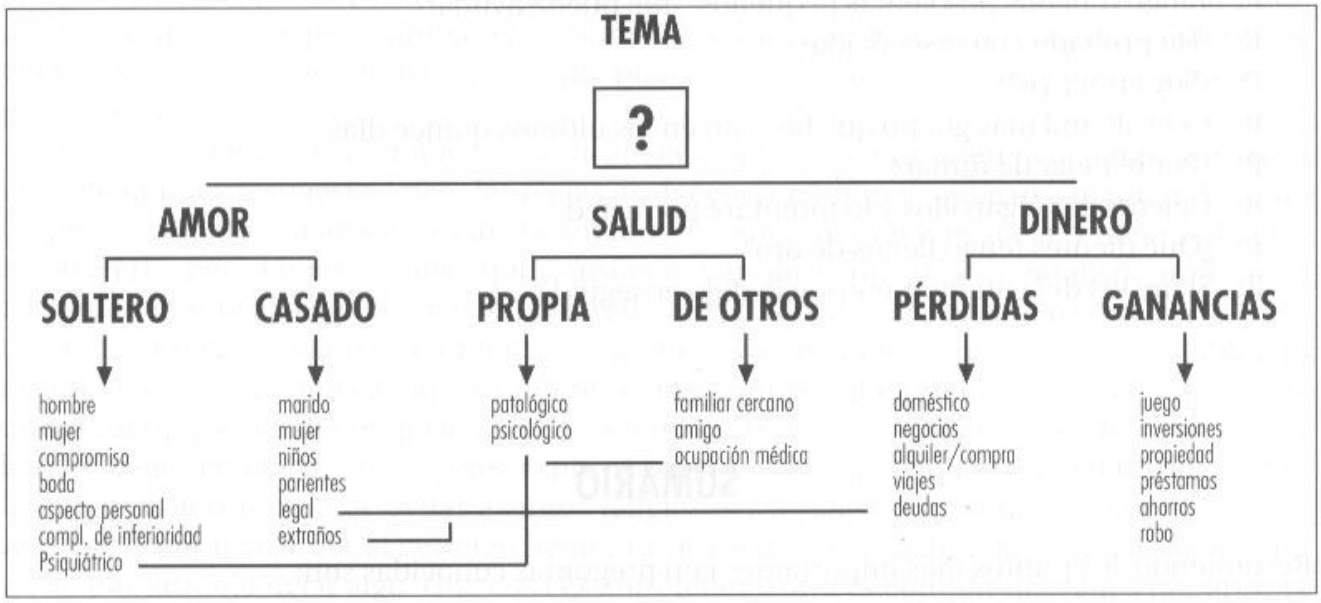
Lecturas privadas

- Evita meterte en asuntos legales.
- Evita, si puedes, la religión y la política.
- Haz una lectura feliz.
- Ablanda al sujeto con halagos.
- Descubre sus intereses y diles lo que quieren oír.
- Sé ambiguo: no digas nada comprometedor, excepto las predicciones seguras.
- Nunca repitas la pregunta textualmente revelando que la has leído.

Lecturas de escenario

- Evita estrictamente los asuntos legales y no te arriesgues con política y religión.
- Usa compinches entre el público y preguntas ficticias para animar el espectáculo.
- Elige preguntas que interesen a todos y no sólo a una persona.
- Recurre a la inferencia para crear situaciones que pueden no existir.
- Varía la manera en que los espectadores confirman las preguntas.
- Haz que el espectador diga «sí» lo más posible.
- Recurre a la agudeza y a la audacia para manejar los problemas. No pierdas tus cabales ni te pongas a discutir.

TABLA DE PROBABILIDADES
Temas de las preguntas



La Tabla de probabilidades está diseñada para mostrar en qué orden de frecuencia aparecen los temas. Por ejemplo, observamos que hay tres grandes posibilidades: amor, salud y dinero. Luego percibimos que estos temas tienen subdivisiones, colocadas en un orden determinado. Encontramos, por ejemplo, que la gente tiene más quejas relativas a la salud que a asuntos mentales. Más gente pregunta sobre el juego y las apuestas que sobre los ahorros. Igualmente admitimos que, hasta cierto punto, hay una relación entre los grandes temas y sus subdivisiones. La tabla muestra que una enfermedad mental puede clasificarse en varias categorías. Puede significar enfermedad personal, puede tener que ver con el amor, o incluso que el que escribe la pregunta trabaja en un hospital psiquiátrico. Hemos omitido otras obvias asociaciones entre temas.

Ya hemos dicho que sabiendo cuáles son los temas más probables se ahorra tiempo y se evitan adivinaciones aleatorias y no sistematizadas. Atacamos siempre la más probable y vamos bajando en el escalafón. Esto a veces supone acertar a la primera, como podrás comprobar experimentando.

MANEJO DE PREGUNTAS DESCONOCIDAS

Lo que ahora trataremos es una de las más altas formas de mentalismo: el arte de la lectura en frío. Un proceso de análisis mental con un sujeto te conduce a descubrir sus problemas sin que te hayan suministrado información directa. No se escribe nada ni se pregunta nada directamente, ninguna tercera persona te cuenta nada. Al empezar no conoces al individuo. No tienes ni idea de quién es, qué es, o qué quiere saber. Pero lo averiguas y usas la información obtenida para darle lo que llamamos una «lectura». Eso es todo.

En principio, lo que se logra no parece gran cosa. Y de hecho no la es. Y no es tan difícil como mucha gente cree.

Bien es cierto que se necesitan años de experiencia para hacerlo bien pero, al mismo tiempo, teniendo un sistema con el cual guiarte al principio, el trabajo no es tan desesperado. Se puede diseñar un sistema práctico y, en efecto, tenemos uno para ti. Es un método surgido de un análisis de lo que hacen los demás. He tenido la suerte de ver trabajar a buenos lectores en frío y poder estudiarlos de cerca. Además, estando yo mismo interesado en el tema, he probado muchos de los métodos que recomiendo y puedo, por lo tanto, garantizar que son prácticos.

Veamos, para empezar, las probabilidades en contra del éxito. Supongamos que nos disponemos a efectuar una lectura privada, con una persona ante nosotros que desea «tratamiento profesional». No se quiere molestar en escribir su pregunta, ni tiene deseos de presentarse. Nunca has visto a la persona. Todo parece cuesta arriba ¿no? Pero pensamos que éste es nuestro cliente número tres mil. Ya sabemos lo que quiere. Tiene un problema. Si no, no estaría allí. Y también sabemos cuáles son los problemas más probables y menos probables. Y tenemos otras ventajas más: el individuo no sospecha que vamos a adoptar una estrategia de preguntas cruzadas por lo que tendrá la guardia baja, lo cual no ocurriría con un criminal al ser entrevistado por la policía. También sabemos que si halagamos al sujeto, éste empezará a hablar de sí mismo y nos dirá lo que quiere que le digamos. Recordaremos todo lo que nos diga, y cuando se lo digamos un poco más tarde ya se habrá olvidado de que nos lo dijo, pues no está entrenado para recordar palabras de una conversación como nosotros lo estamos. Tenemos mucho a favor.

En ese pequeño párrafo ya hemos dicho lo que hay que hacer, pero se puede ampliar un poco más. Enumeremos nuestros objetivos principales y formulemos un plan de ataque.

OBJETIVOS DE LA LECTURA EN FRÍO

- Desarrolla una aguda observación. Fíjate en detalles personales.
- Aprende a usar la voz, de modo que puedas hacer una pregunta cuando pareces estar afirmando algo.
- Aprende a atar cabos. Una corbata negra sugiere muerte.
- Sé todo oídos, y sé un buen conversador. Dales la oportunidad de decirte cosas.
- Nunca olvides un dato importante. Recuerda nombres, lugares y, sobre todo, fechas.
- Prepárate para poder desviar la conversación o cambiar de tema cuando te equivoques. Nunca te quedes atrapado sin salida.
- Dales tiempo a que olviden lo que han dicho, antes de repetirles tú lo mismo.

Profundicemos un poco sobre estos requisitos esenciales. Hagamos una lista de las pocas cosas que se adecuan a nuestro primer objetivo.

Observación. Observando podemos enterarnos de infinidad de cosas, pero no aceptamos ninguna hasta comprobar la información. Si vemos por ejemplo una alianza en el dedo adecuado, hay que comprobar que la persona esté casada. Es una fuerte guía, no un hecho. Es un comienzo de una conversación, lo cual es un valioso regalo para el lector en frío.

Hay cientos de cosas en las que fijarse y cosas que nos ayudarán en el camino. Veamos unos ejemplos:

- Uñas mordidas: sugiere problemas nerviosos, sobre todo en adultos.
- La etiqueta en el abrigo que tú cuelgas en la puerta cuando el sujeto entra. Piensa lo que sólo esto nos puede decir. ¡Da un vistazo!
- Joyas: verdaderas o de fantasía. Dan una idea de la posición económica.
- Calidad de la ropa: sobre todo el estado de los tacones en los zapatos habla por sí solo.
- Las manos: limpias, sucias, de trabajador, con manicura.
- Artículos que lleva consigo la persona: una bolsa de una tienda determinada.
- La voz: vocabulario, manera de expresarse.
- Insignias en la chaqueta o abrigo: miembro de algún club u organización.
- Artículos con su nombre o iniciales grabados: cigarrera, anillo, reloj, mechero.
- Edad: ¡Pocas personas de noventa años se preocupan por asuntos de matrimonio!
- Estado de salud: delgado, obeso, cojera, minusvalías.
- La manera de dirigirse a ti: confidencial, curioso.

Esta pequeña lista es un clasificador viviente de información. Todo lo que tienes que hacer es ser observador, mirar, fijarte, sacar conclusiones, comprobarlas, y usarlas.

Uso de la voz. Muchísimas veces querrás saber algo sobre alguien y, si sabes cómo, bastará con preguntarle. Si quieres saber si la persona está casada, no se lo preguntas directamente: *¿Está casada?* Esto supongo que lo sabes. Más bien dices algo como: *Hay una cierta enfermedad «en la familia» que le tiene preocupada. Sí, está preocupada. ¿Entiende lo que le digo?* En cuanto diga la palabra «marido», «hijo», o «hija» habremos resuelto el problema. Pero como eres un lector en frío, no tienes que revelar que lo has resuelto. Sé sutil y desvía la atención de las palabras, tal como los magos lo hacen con los accesorios. No proclames en voz alta que eres un glorioso adivino. Tu canción es distinta de los que lo hacen, destruyendo así la credulidad en lo que hacen. Con unas palabras de La Traviata verás lo que quiero decir:

(El coro):
Somos gitanos. Venimos de lejos.
Leemos el futuro en las manos de la gente.
Consultamos los astros y no se nos oculta ningún destino.
Y predecimos lo que el destino tiene guardado para los demás.

No conviene hacerse pasar por nada que no sea un «consultor» ni decir que puedes hacer cualquier cosa. No toques tu trompeta al principio de la sesión. Deja que los resultados se expresen por sí solos.

Atar cabos. Nos referimos a que si, por ejemplo, vemos a una mujer con una pierna de madera, podemos suponer que no tiene problemas relacionados con el montañismo. Los dientes de oro no crecen en los arrozales. Donde hay un morado hay un golpe. Los que se relajan son los que no se preocupan. Todo esto se resume en que con lo que ves y con lo que te dicen, y un gramo de sentido común, te puedes enterar bastante bien de qué va la cosa.

Ser todo oídos y no olvidar un dato importante. Son los objetivos principales de la lectura en frío: escuchar y recordar. Lógicamente, si tú eres el único que habla no das al sujeto la ocasión de decirte nada. Todo debe parecer natural. En una conversación a veces se habla y a veces se escucha. Puede parecer superfluo señalarlo, pero muchos fracasan por el deseo incontrolado de dar una conferencia.

Tampoco sirve de mucho ser un buen escucha, recogiendo nombres y fechas, para luego olvidarlos. Como la información que obtengas será la que habrás de emplear, consíguela correctamente. Procura recordar lo que te parezca útil para uso posterior. Algunos profesionales llegan incluso a tararear al hablar, y el tarareo esconde un puñado de notas extraídas de la conversación.

Desviar la atención hablando. Es estar siempre preparado para manipular la conversación y llevarla por el camino que deseamos, desviándola de temas que no nos interesa abordar. Lo más importante es ser capaz de «cubrir». Es decir que al «pescar» información dices algo que no tiene nada que ver e inmediatamente te percatas de tu error y lo cubres con comentarios lógicos. Aprende a corregir sobre la marcha. Aprende a apreciar el valor de la simple frase: *Bien, si no ha ocurrido hasta ahora, ocurrirá muy pronto.* Así convertirás tu pifia en una predicción y mantendrás el dominio de la situación.

Para desviar la atención, lo mejor es aprender antes de empezar. Entrénate para poder salir del paso en cualquier punto dudoso. Reúne un surtido de frases automáticas en las que apoyarte en este tipo de situaciones. No esperes a equivocarte para pensar qué hacer. Nunca admitas la derrota y ten en mente que siempre puedes salirte de un embrollo ajustando tus palabras antes de que sean negadas. Cuanto más ambiguas sean tus afirmaciones más puertas de salida tendrás en caso de error.

La lectura en frío es siempre así. Eres un detective de la mente y todo es un continuo flujo de pescar, averiguar, comprobar, afirmar y rechazar. No siempre estarás equivocado. No malgastes los aciertos. Engrandece tu descubrimiento. Exagéralo para que quede bien claro que fue eso lo que dijiste y no lo que intentabas averiguar. Con un poco de experiencia podrás darte cuenta sobre la marcha si estás o no en lo cierto. Hay muchas maneras de hacer que un sujeto revele sus pensamientos. Observa sus reacciones. Fíjate en cualquier indicio de negación o afirmación. Mira las manos y los ojos. No será tan difícil. La mitad de las veces te dirán sí o no de todas maneras, así que no tienes de qué preocuparte.

Importancia del timing. Finalmente, todo buen lector en frío sabe la importancia del tiempo. Sabe cuánto tiempo hace falta para que el sujeto diga algo y olvide que lo ha dicho. También sabe cuál es el momento crucial para dejar caer la información obtenida. El tiempo es difícil de explicar. Es algo casi intangible y variable en tantas situaciones y sujetos distintos; pero muy importante. Podemos apreciar la relevancia del tiempo en la lectura en frío si pensamos qué pasaría si no lo tuviésemos en cuenta. El sujeto nos dice que ha comprado una casa. Dos minutos más tarde le decimos que está preocupado por la compra de una propiedad. Casi inmediatamente replica diciendo: *Claro, usted lo sabe. Le acabo de decir que he comprado una casa.* Hay que dar tiempo a que olvide lo que ha dicho, o bien forzar el ritmo para hacer que diga muchas cosas, que parezcan demasiadas para poder recordar detalles. La información es inútil si no sabes presentarla como si fueran noticias para ellos. Aún cuando sean noticias que ya se saben, son noticias.

CONCLUSIÓN

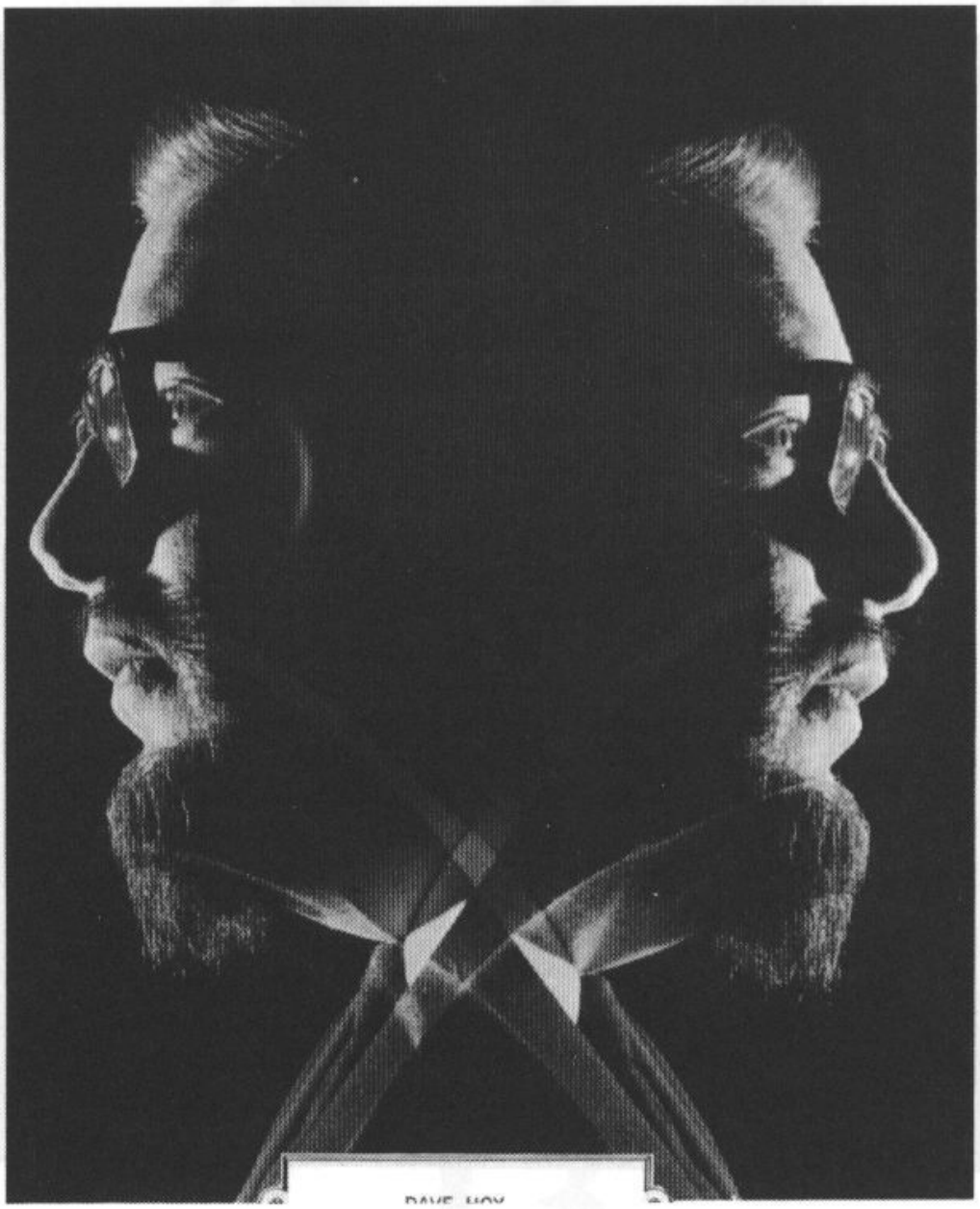
Este es un libro pequeño comparado con los grandes volúmenes que podrían escribirse sobre el tema, pero hemos incluido de manera breve todos los aspectos importantes. Aquí tienes los fundamentos y la esencia del arte.

Ningún autor o maestro te podrá enseñar lo que aprenderás con experiencia. Te aseguro que la mitad de lo que necesitas es tener mundo, lo cual sólo se adquiere conociendo gente y yendo a sitios. Un lector no puede ser un soñador. Es una persona que conoce las cosas y casos de la vida y que está preparado para dejar caer detalles victorianos y admitir (al menos a sí mismo) que a veces la gente es mala. La vida puede ser vulgar y el lector se encontrará con todas las ordinarieces jamás concebidas. Tienes que estar preparado para todo tipo de gente y situaciones y estudiarlos de antemano. Esto no quiere decir que tengas que hacerte ladrón para estudiar a los criminales. Si podemos caminar al lado de la realeza, también nos será útil. No se pueden aprender las cosas de la vida sin estudiarlas. Y para ser lector necesitas hacerlo.

Hemos visto que hay dos tipos de lecturas. Podemos obtener información o averiguar con trampa cuál es la pregunta y responderla. Podemos ser más ambiciosos y empezar en frío. Esto último es lo más difícil y no ha de ser el punto de partida para un principiante. Un buen plan puede ser empezar con accesorios que te suministren información e ir abandonándolos poco a poco hasta no necesitar más que la habilidad.

Un buen lector siempre tendrá un par de maneras de obtener información con técnica, de modo que si en algún momento las cosas se ponen difíciles, puede recurrir al «Centro roto» (Sexto Escalón) o a algún otro método clásico.

Para acabar este capítulo permíteme decir que creo firmemente que en todas las ramas del mentalismo no hay nada tan sofisticado ni tan difícil, ni tan satisfactorio, como el arte de ser un lector de primera línea. Es lo máximo en el mentalismo y si llegas a esa altura nunca llegarás más alto - ni falta que te hará. Es paradójico que en el espectáculo se intenta siempre crear fantasía y que la fantasía de este arte es la realidad.

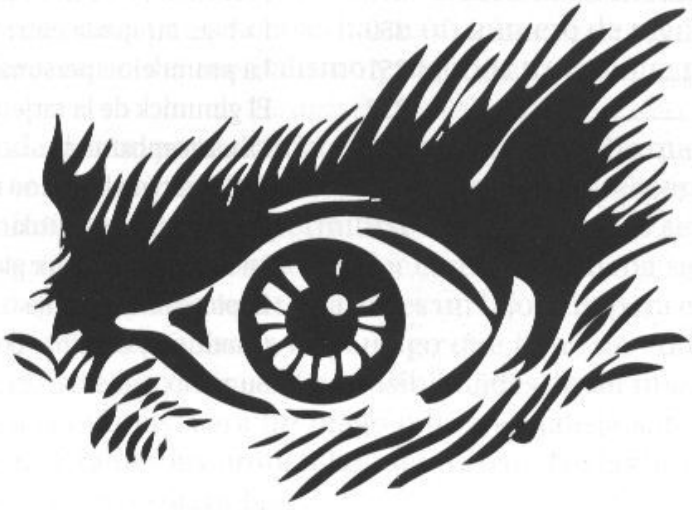


DAVE HOY


Love
With Sincere
Thanks and Best
Wishes
ESPecially Yours,
Ronnie Gann

RONNIE GANN

12 TRUCOS PUBLICITARIOS



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

PRIMERA PARTE

Trucos publicitarios 345
La ley de la oferta y la demanda 346
Cómo crear la demanda 347
La marca personal 348
Promoción 349
Tarjetas de visita 349
El brochure 350
Fotos 351
Papel con membrete 352
Campaña publicitaria 352

SEGUNDA PARTE

Demostraciones publicitarias 353
Estrategias e ideas publicitarias 354
Predicción por radio 354
El truco del anuncio en la columna de personales 355
Predicción en carta certificada 355
La bala atrapada entre los dientes. Fogel 355
La promoción personal de Hafler 356
El gimmick de la tarjeta de visita 358
La casa encantada 358
El desafío de la sesión de espiritismo 359
Predicciones de titulares 360
La lectura muscular glorificada 360
Lápices publicitarios 361
Conducir y caminar con los ojos vendados 361
Sumario 362

TRUCOS PUBLICITARIOS

En este Escalón no nos ocuparemos tanto de juegos y técnica como en los anteriores. Nos dedicaremos más bien a la publicidad, un tema de igual importancia que los trucos en el mentalismo y que no debe ser ignorado por nadie que quiera dedicarse al mundo del espectáculo profesionalmente, a tiempo completo o parcial. El mundo del espectáculo es un negocio y en los negocios es necesario anunciar, exhibir y comercializar lo que se vende, desde palos para escobas hasta un número de mentalismo. Por ello trataremos aquí el lado mercenario del mentalismo y algunos trucos que podrás emplear para vender tu número.

La publicidad es fundamental para el artista, aunque es un hecho que el semi-profesional medio suele conformarse con preparar un número y sentarse a esperar la llamada de un agente. El verdadero profesional no puede permitirse esperar sino que se dirige a los lugares y a la gente adecuados y vende su número para poder comer la semana siguiente, como la anterior. Y al contrario de lo que se cree, comer es a veces un lujo, aún para el profesional. El único que tiene asegurada la próxima comida es el mago que tiene un conejo en su sombrero. Desmitifiquemos, pues, el estrellato mágico. Las posibilidades de ser una estrella en cualquier campo del espectáculo son ínfimas. Para un mago o un mentalista son diez veces menores. No te engañes creyendo que tienes las probabilidades a favor. No las tienes. Sin conocimientos de publicidad, las alternativas son nulas.

Y no digo estas cosas tan tajantes sin fundamento. A mí me va bastante bien viviendo de la magia y no me importa cuántas estrellas haya o habrá. Espero que siempre exista demanda y que estas páginas sirvan de ayuda a alguien en su camino al éxito. Pero confieso que soy de los pocos que ven las cosas de un modo realista y no tengo tiempo para los soñadores que se empeñan en creer que la magia es fácil, ni para los incompetentes que deberían mejorar o retirase y dejar el sitio a otro que pueda hacerlo mejor, ni para magos y mentalistas que tratan de engañarme diciendo que la magia es cada día más popular. La verdad es que la magia va en camino de desaparecer, y si ello ocurriera culparían a la televisión, a la falta de teatros, a las condiciones de los cabarets, etc., y sería la excepción quien admitiera que nada ha hecho más daño a la magia como los malos magos.

Para empezar, no tiene sentido tratar de vender algo si la gente no quiere comprarlo. He tenido la suerte de haber conocido muy de cerca a una gran cantidad de magos y mentalistas.

Muy pocos dirían que les ha resultado sencillo. Todos han tenido que mantenerse muy despiertos y librar constantes batallas para poder seguir. Sólo los soñadores se sientan y piensan que los grandes magos se desplazan en un Cadillac conducido por un chófer, se relajan ante la estufa de su mansión, y beben champán por litros. El profesional medio se queda levantado hasta altas horas de la madrugada resolviendo problemas cotidianos, inventando juegos, mejorando el material que utiliza desde hace diez años, renovando y actualizando la charla, buscando nuevas maneras de promocionarse para mantener la constante demanda de su clientela. Con su taza de té en la mano trabaja en dos grandes problemas: montar un número apropiado para las condiciones del presente y buscar la manera de venderlo. En los Escalones anteriores hemos proporcionado un material que puede ser la base de muchos números. En éste hablaremos de la venta.

Este Escalón no es para los tímidos ni para los puros aficionados que hacen magia para su propio regocijo (y están en su derecho). Los que no aspiran a cobrar por sus actuaciones tienen el derecho incuestionable de ser buenos o nefastos. Pero un poco más arriba en el escalafón está el semi-profesional (por ejemplo Alistair Crocklefort, que tiene un bar y hace «Troublewit», «La ilusión Ashra» y «Las siete llaves de Baldpate»). El semi-profesional pisa terrenos peligrosos. Puede hacer mucho bien o mucho mal a la magia. El profesional a tiempo completo tiene que ser bueno o se queda sin trabajo. El semi-profesional está más a salvo. Normalmente tiene otra fuente de ingresos y con la magia gana un dinerillo adicional. Para él la calidad no es una necesidad imperativa. Si es malo y le pagan poco, todavía tiene otros ingresos. Pero de allí surgen problemas.

La gente que paga por ser entretenida por un mago espera, y con razón, ser bien entretenida. Entonces los que no necesitan ser buenos se interponen en el camino y hacen sus juegos poco profesionales y a medio ensayar y estropean el mercado de los que sí se lo toman en serio. Esto afecta a la magia en general, disminuyendo el interés del público y causando amarguras en el gremio. Y nada de esto ocurriría si todos aquellos que cobran fueran capaces de justificar sus honorarios. De los numerosos semi-profesionales, muy pocos admitirían que son mediocres. Algunos son bastante buenos y otros deberían incluso pagar al público por aguantar veinte minutos de aburrimiento.

Digo esto antes de entrar en materia porque así ya sabes que si no cuentas con un buen número, no tienes derecho a venderlo. No pongas un producto de dudosa calidad en el mercado. Aquí te diremos cómo vender lo que posees, pero antes habrás de tener algo que merezca la pena vender.

LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Hay dos maneras básicas de vender cualquier cosa. O vendes lo que pide el mercado o creas el mercado para el producto que vendes. Si comprendes esto eres un buen hombre de negocios.

Veamos el mentalismo como un producto a vender. Al principio hemos de preguntarnos «¿qué es lo que quieren?» y, al encontrar la respuesta, creamos un número que se adapte a los requisitos de la actualidad.

Por otro lado, quizás ya tengamos un programa y nuestro problema sea otro: «¿Cómo crear una demanda para nuestro número?»

Son dos cuestiones diferentes y no conviene pensar en demostraciones publicitarias hasta decidir cuál es nuestra situación. Si tu caso es el segundo, te esperan algunos dolores de cabeza. Quizás hayas trabajado durante mucho tiempo para perfeccionar una serie de juegos y

construir un número. Luego, al tener todo listo para arrancar, descubres que nadie quiere «ese tipo de cosas». Has pasado cinco años trabajando en algo para lo cual no hay demanda.

Por el contrario, quizás seas un tío listo que mira a su alrededor, se fija en todo lo que funciona, y monta un número acorde a ello. Entonces te pasas cinco años perfeccionando un nuevo número y cuando estás listo resulta que lo que estaba de moda entonces ya no lo está. No es tan fácil como parece. Ya tienes dos dolores de cabeza. Analicemos el primero: vender un número que ya existe.

CÓMO CREAR LA DEMANDA

Supongamos que ya tienes un programa de calidad, que ha sido probado y bien ensayado, que puedes hacer cada juego con los ojos cerrados (¡figurativamente hablando, claro está!) y que posees plena confianza en el nivel de tu número. Si no tienes fe no podrás convencer a nadie.

Antes de emprender una campaña publicitaria, has de decidir dónde quieres actuar y dirigir tu publicidad en esa dirección (cabarets, teatros, cenas, etc.). Piensa detenidamente cuáles son los lugares adecuados para tu número. Evidentemente, no se pueden hacer grandes ilusiones en salones pequeños de restaurantes. La magia de cerca y el mentalismo parecen una tontería en un escenario grande.

Adapta el lugar al número o incluso adapta el número, si es necesario, al sitio de la actuación. Lo ideal es tener un material que se pueda realizar en casi todas partes. Que sirva para televisión, que no tenga problemas de ángulos en la pista del cabaret, que sea lo bastante grande para el escenario, y que se pueda acomodar en un comedor. ¡Cualquier profesional te dirá lo sencillo que es montar un número con esas características!

El mentalista, afortunadamente, tiene ventajas sobre el mago a la hora de crear una actuación versátil pues no necesita grandes accesorios. Una personalidad puede caber en cualquier sala o llenar cualquier escenario, y no lo digo con ironía.

Piensa que de un mentalista se espera, primordialmente, que lea la mente, por lo que cualquier elemento adicional, no importa cuál, se sale de la idea que se intenta comunicar. Nuestro concepto de un auténtico telépata es el de un señor que simplemente, estando allí parado, te dice lo que estás pensando. Si tenemos esto en cuenta, podemos suponer que en un número comercial de mentalismo, los accesorios deben reducirse al mínimo. Además, cuantos menos utilices, más lugares habrá en los que puedas actuar.

Entonces analizamos el número y decidimos dónde conviene presentarlo. Supongamos que nos hemos inclinado por las cenas, los públicos reducidos, las reuniones íntimas y quizás los pequeños teatros. Recuerda que es sólo un ejemplo.

El próximo paso es decidir cuánto queremos cobrar por actuación, lo cual orientará nuestra atención hacia un determinado sector social. Varios de mis amigos tienen ingresos periódicos trabajando en lo que llamamos «clubs de trabajadores», pero esos lugares no pagan lo que se puede esperar de un cabaret de la alta sociedad. Cuánto esperas cobrar determina lo que habrás de hacer, la calidad que tendrás que ofrecer, y el nivel a mantener. No te confundas: un número sofisticado de cabaret no es apropiado para una reunión de viejos amigos del ejército. Ambos son mercados abiertos para un buen artista, pero un número con lenguaje fuerte para una tropa de soldados es inadecuado para el hotel Savoy. También es un error asumir que todos los ingresos han de provenir de los mejores sitios. Quizás te paguen mejor al trabajar para la alta sociedad, pero al bajar en el escalafón social encontrarás más trabajo. Muchos «viejos zorros» que conozco ganan tanto al año con contratos normales en

clubs y cenas como algunos profesionales de primera línea que trabajan de vez en cuando en un cabaret. El mejor lugar para trabajar es aquel en el que te sientas más a gusto.

Todo esto puede parecer irrelevante para el aspecto publicitario, pero no lo es. Sólo un tonto se lanzaría y gastaría una pequeña fortuna en un lujoso brochure (dossier) que al enviarlo a los organizadores de eventos de los clubs le proporcionaría el mismo trabajo que la simple fotocopia de una carta. Por el contrario, mandar solamente un folio a un cabaret no sugiere el tipo de número sofisticado que ellos precisan. La señora X, que busca un distinguido artista para su fiesta privada el próximo viernes, desea ver un brochure de cuatro páginas, en papel satinado, con un diseño profesional a color. El señor Roberts, secretario y organizador de eventos sociales de un club, no se preocupa: sólo quiere enterarse rápidamente de lo que haces, cuánto dura y cuánto cobras.

Decide lo que quieres hacer, cuándo quieres hacerlo, y entonces, no antes, dedícate a crear la demanda emprendiendo una campaña publicitaria.

Tomemos por ejemplo un artista que prefiere trabajar en reuniones pequeñas y que aspira a un nivel medio: desea trabajar en un nivel superior a las tabernas e inferior al cabaret. Hay un amplio mercado allí en medio.

Están las reuniones sociales, aniversarios de boda, presentaciones en sociedad, actividades eclesiásticas y muchos clubs semi-sofisticados. Están también las reuniones anuales de empresas industriales que a veces necesitan un artista para la cena o el baile. Están las cenas masónicas en salones privados, recepciones de varios tipos y cenas benéficas. Hay también fiestas privadas de gente adinerada (que suelen pagar bien) y muchas exposiciones que buscan tus servicios. Y, por último, hay también trabajo en las fiestas con conciertos o espectáculos de variedades.

Con esto vemos que, aunque hayamos intentado limitar nuestro campo de acción, tenemos aún un amplio margen.

Ahora veamos cómo crear la demanda en este terreno. Tenemos dos objetivos: darnos a conocer y entrar en el mercado, y mantener los contratos para que te llamen año tras año. No pienses a corto plazo, lo cual supone que actúas una vez y te olvidas. En el campo que hemos elegido como ejemplo hay mucha demanda para repeticiones. Trabaja mirando al futuro. Para ilustrarlo, supongamos que has decidido subir tus honorarios al máximo posible. Quizás funcione la primera vez pero otro día te pasen por alto. Es casi un pecado cobrar de menos y una tontería cobrar de más. Sé razonable.

El mantener los contratos con un mismo agente es consecuencia de trabajar bien a precios lógicos. Veamos ahora cómo podemos darnos a conocer por medio de la publicidad.

LA MARCA PERSONAL

Veremos algunos de los muchos tipos de publicidad, seguidos de algunos ejemplos. La marca personal es lo que en el mundo del espectáculo se conoce como un «gimmick». Puede ser cualquier cosa. Algo que dices o la forma en que lo dices: el hacerte notar por una palabra o expresión. Puede ser una risa (nuestro mago inglés Tommy Cooper se gana al público con su risa característica) o un modismo o detalle de la personalidad. Te sorprendería saber lo que la calva ha hecho por Yul Brynner. No es que tengas que raparte la cabeza, pero si puedes crear tu propio gimmick y vivir con él, será tu marca de por vida y ello supone publicidad.

Si no has nacido con algo diferente, créalo. Uno de los grandes hombres del mundo del espectáculo fue Charles Chaplin, quien no nació con los pies hacia los lados ni un bastón en

la mano sino que fabricó un gimmick que le sirvió. Cualquier cosa es mejor que nada, incluso ser rudo como Richard Himber te hace famoso. Aunque es el hombre más horrible que conozco, aún siento un saludable respeto por él. Sabe de publicidad y la utiliza.

Echa un vistazo al mundo del espectáculo: casi todo el que es alguien tiene su marca, y no sin razón. La prueba definitiva para saber si un gimmick funciona se produce cuando lo emplea un imitador; la gente sabrá automáticamente que se están refiriendo a ti sin necesidad de aclaraciones.

PROMOCIÓN

Aquí hablaremos de cosas como las tarjetas de visita, brochures, volantes, papel con membrete y otros elementos que te anuncian a ti y a tu negocio. Más adelante citaremos ejemplos usados por un conocido mago norteamericano. Por ahora nos conformaremos con dar un breve vistazo al tema.

TARJETAS DE VISITA

Son tan útiles y cuestan tan poco que no hay excusa para no tenerlas. Sólo hay que preocuparse por hacerlas bien. Elige tarjetas de buena calidad y un tipo de letra que te parezca adecuado. Lo esencial es tu nombre, dirección, teléfono y profesión. A veces el nombre y la profesión son suficientes, pero en todo caso no caigas en el común error de sobrecargar la tarjeta. Evita las listas interminables de títulos y premios.

Tony Corinda Adivinador del pensamiento	Disponible en las fechas... **Tony Corinda, M.I.M.C., I.B.M.** Magia y Mentalismo, hipnosis y títeres (para niños y adultos) Dirección: 65 Mortimer Street, London, W.1. Tel. Lan 2491
EJEMPLO «A»	EJEMPLO «B»

En el ejemplo «A» se comunica lo necesario, que es decir quién eres. El «B» –que se da tan a menudo– es casi una autobiografía. Es una muestra de cultura saber qué decir y qué no, aún en una tarjeta de visita.

En «A» se podría poner «mentalista» en vez de «adivinador del pensamiento», aunque lo entendería menos gente. También podemos añadir el nombre de nuestro agente, si queremos que se sepa.

En «B» hay un puñado de atrocidades. Para empezar, la frase «disponible en las fechas...» sugiere desempleo. Por otro lado es un error poner las palabras «hipnosis» y «niños» a menos de un kilómetro de distancia entre sí. Tampoco es acertado dar a entender que haces de todo, pues la gente se preguntará «¿pero qué diablos es?» Por último, las calificaciones como «miembro de la I.B.M.», sólo significan algo para los magos, y no son ellos los que van a contratarte. Si alguno de tus títulos tiene importancia a nivel público, escríbelo completo, sin abreviaturas, pero es preferible dejar esa información para el brochure, que está destinado a la gente que quiera saber más sobre ti.

EL BROCHURE

Como hemos dicho, para los diferentes campos se usan distintos tipos de publicidad. Sigamos con el ejemplo y supongamos que nuestro mercado son los públicos reducidos. Lo primero es decidir cuánto queremos gastarnos en el brochure y si lo vale. Lo último es fácil: por supuesto que lo vale. Para verlo como un negocio, con un uno por ciento de respuesta pagarás el costo del material, con lo cual te queda, como mínimo, toda esa publicidad. En nuestro Magic Studio hemos mandado a veces diez mil circulares y si recibimos cien respuestas es que el negocio va bien. Lo mismo se aplica a cualquier tipo de publicidad masiva: se necesita muy poca respuesta para cubrir gastos. Aunque no suponemos que mandarás miles de brochures, es posible que emplees muchísimos a lo largo de un tiempo. Recuerda que como profesional, estás metido en un negocio y en los negocios la publicidad es una inversión y no un gasto.

El dinero que estés dispuesto a invertir será, evidentemente, lo que determine la calidad y la cantidad. El gasto inicial será un poco alto porque incluirá el diseño y las planchas de impresión. Una vez superadas esas fases los costes se reducirán.

Mi consejo es que tengas un brochure y que sea de buena calidad. Para economizar sugiero que uses un brochure de una página que se doble en cuatro. Toma, por ejemplo, una hoja tamaño DIN A3 y dóblala dos veces para obtener cuatro caras pequeñas y una grande al abrirla. Es suficiente si no eres demasiado pretencioso. Para la imprenta son sólo dos «pasadas» si se usa un color.

El estilo es cuestión de gustos pero si no puedes decidirte, te recomiendo:

- Tamaño DIN A3 que tú mismo doblas en cuatro.
- Papel satinado de buena calidad. La cantidad de colores aumenta el coste, pero utiliza al menos dos, y si puedes permitírtelo, tres o cuatro. En la imprenta te explicarán que si eliges los cuatro colores básicos, se pueden crear con ellos otros colores al mismo costo. Consulta con un buen diseñador gráfico.
- Cantidad para la primera tirada: mil ejemplares.

En cuanto al diseño, te recomiendo que consideres cada cara pequeña como una página y que la aproveches así: en la cara frontal un dibujo de primera clase y unas palabras que presenten tu nombre. Puedes colocar una frase que invite a continuar leyendo como: «¿Lee usted la mente?» y en la página siguiente les dices que tú sí. Puedes usar una foto activa en la portada, pero que sea buena. Personalmente prefiero una introducción simple.

Abrimos la página y en la cara interior izquierda comenzamos con información sobre ti: quién eres, qué haces, y dónde lo has hecho. Asegúrate de que esté bien redactado y no te cortes a la hora de darte importancia: recuerda que este brochure ha de venderte. La página siguiente, la interior derecha, es mejor dedicarla a lo que otros han dicho –una técnica publicitaria que ha pasado la prueba del tiempo–; la cubrimos con fotocopias de reseñas de prensa, recortes de cartas con elogios y quizás una frase final que diga cómo contratarte para su evento. Nos quedan dos «páginas»: la contraportada y la página interior entera. La contraportada es para mí el lugar óptimo para una foto profesional. Un retrato es ideal. Aunque la foto podría ir en la página grande interior, habrá dos pliegos interrumpiendo la imagen, por lo cual prefiero evitarlo.

Nos queda la página completa interior, que se puede emplear de diversas formas. He visto excelentes historietas, dibujadas por gente experta, que describen muy bien el «producto»

(tú) que se ofrece. También he visto el estilo europeo, en la onda del arte contemporáneo (dibujos lineales) que sugieren psicológicamente «magia». Los grabados históricos tienen su encanto y también hay mucho que decir sobre una serie de fotos activas mezcladas o revueltas. Estas últimas, si las tienes, son muy buenas porque muestran lo que has hecho. Selecciona fotos en las que se vean públicos numerosos, en las que aparezcas tú en una pantalla de televisión, algunos primeros planos de las caras de asombro de los espectadores y, para un buen efecto, puedes pegar cabeceras de periódicos conocidos seguidas de críticas favorables. Todo depende del material del que dispongas.

Una vez definidos diseño, tamaño y formato, reúne todo el material del que dispongas y toma nota de ideas que puedan ser útiles. Busca un profesional para que haga el trabajo. Uno no va al dentista para que le repare los zapatos. Invierte en un diseñador. No intentes hacerlo tú mismo si no eres de primera clase; no te puedes permitir un brochure mediocre.

Aquellos que no hacen otra cosa que diseñar brochures suelen ser los mejores, aunque también los más caros. Conozco un mago inglés que pagó recientemente 140 libras esterlinas por nada más que el arte final de un brochure. Pero lo que tiene es una obra de arte.

Cualquier buen diseñador entiende de colores y diagramación y puede encargarse del trabajo. Dile lo que quieres y escucha sus sugerencias. Pídele que te haga varios esbozos que te den una idea aproximada del producto final. Decídete cuando creas que el producto sea insuperable y haz que el «maestro» lo elabore. El diseñador te presentará unos originales cinco o seis veces más grandes que el tamaño que utilizarás y que podrán ser reducidos. Él mismo podrá recomendarte una imprenta y, si pagas lo necesario, se encargará de todo el proyecto. Recuerda que es su trabajo y sabe lo que hace.

Una cosa más en relación al brochure doblado en cuatro. Cuando el arte final esté hecho a gran escala, se podrá adaptar a cualquier tamaño. Quizás quieras hacer brochures de dos formatos diferentes a partir de los mismos originales. Esto supone duplicar el número de planchas, pero un pequeño brochure de bolsillo puede ser original.

Hay muchos brochures, unos más baratos y otros más caros. Si tienes suficiente ambición, material publicitario y dinero, no hay nada que te impida producir algo fuera de serie, incluso lujoso. Un librillo de seis páginas, con portadas de terciopelo, letras sofisticadas en relieve, encuadernación en oro, papeles de colores, añadidos protegidos con celofán, y cada copia firmada por ti con una tinta preparada especialmente pero... no hay necesidad de promocionarse a un nivel superior al del mercado al que nos dirigimos. No importa lo bueno que sea tu brochure, siempre tendrás que dar la talla cuando te contraten.

FOTOS

Aquí no hay mucho que decir porque casi todo se puede suponer. Necesitas bastantes copias de buenas fotos tuyas. Esto incluye, sin discusión, un fotógrafo cualificado. Tu amiguete te podrá hacer unas cuantas fotos aceptables con su cámara, pero no te servirán. Acude también a un profesional, o haz que él venga a ti, y hazlo como es debido. Normalmente, mientras más copias encargues de los negativos, más baratas resultarán, así que mira hacia el futuro y encarga tantas como te puedas permitir. Es recomendable tener fotos de dos tamaños: 8 x 10 y tamaño postal. Y, por si no lo sabes, las fotos se pueden retocar. Un profesional, trabajando sobre los originales, puede favorecerte. A menos que tu gimmick sean seis quijadas, ¡haz que te quiten cinco!

PAPEL CON MEMBRETE

El último aspecto promocional que trataremos es el de un papel con tu membrete y quizás sobres. Personalmente prefiero usar sobres normales. Pero el papel con membrete es fundamental. Sin referirme a nadie en particular diré que en el transcurso del año recibo miles de cartas de magos y mentalistas y la verdad es que la mayoría de las cabeceras son bastante desastrosas, empezando por nombres artísticos infantiles adoptados por gente sin imaginación y que creen que «El Gran Faggo» queda bien para un número de cigarrillos. Revisando mis archivos he encontrado diecisiete magos que se hacen llamar «Mr. E» (todos dicen haber sido el primero), lo cual no puede ser bueno para los otros dieciséis. Es inadmisible tener un nombre que se pueda confundir con el de otra persona.

El membrete tendrá el mismo estilo del resto de tu material publicitario: ha de ser claro y de buen gusto. Un logotipo diseñado por un artista es muy útil y cuesta poco. No lo sobrecargues con datos personales (ver «Tarjetas de visita»). Es de cortesía literaria poner tu dirección a la derecha del papel. No la pongas a la izquierda. Nombre y dirección en la cabecera de la página; es costumbre aceptada en el mundo de los negocios.

CAMPAÑA PUBLICITARIA

Como recordarás, estamos hablando de la publicidad para un número que ya existe. No es necesario aclarar que es complicado diseñar un brochure si no has hecho nada o, peor aún, si no sabes lo que vas a hacer. Recuerda que un brochure es en parte promesa y en parte historia: una promesa de lo que harás y una historia de tu experiencia. Por lo tanto no puedes emprender una campaña publicitaria hasta que no tengas un número.

La estructura de la campaña se basa en una fórmula muy simple: consigue algo que vender, hazles saber que lo vendes, véndelo, y sigue vendiéndolo. Las cuatro etapas se pueden desglosar así:

- Consigue algo que vender. Ten un buen número que estés preparado para hacer y para describir en tu material publicitario.
- Hazles saber que lo vendes. Esto significa que estás listo, y la mejor manera de llegar es con una explosión, que puede ser un buen truco publicitario, cuanto más grande sea tu ambición más grande habrá de ser el truco. Para esto en el mentalismo contamos con las predicciones de titulares, predicciones de fútbol o carreras de caballos, conducir con los ojos vendados, desafíos (sin riesgos) y ese tipo de cosas. Hay trucos que se hunden como un barco de guerra y a veces quedas en el fondo del mar.
- Habiendo efectuado el truco publicitario, no tiene sentido sentarte a esperar. Saca el máximo partido de la publicidad que obtengas y llama la atención de aquellos que se impresionarán y te darán trabajo por ello.
- Una vez contratado gracias al truco publicitario, procura mantenerte en primer plano para seguir trabajando lo más posible. No importa lo famoso que seas, a lo largo de tu carrera habrás de hacerte notar de cuando en cuando con algún otro truco publicitario. Manténte en ello y cuando el efecto se empiece a diluir ve pensando en otro para volver a encender la llama.

SEGUNDA PARTE

DEMOSTRACIONES PUBLICITARIAS

Habiendo examinado las razones y motivos para hacer la publicidad, estamos en condiciones de entrar en detalles. Sabemos lo que queremos y por qué. Las siguientes demostraciones publicitarias son una mezcla de aquellas que causan una gran atracción y otras que proporcionan recursos para mantener la publicidad según sea necesario (Ver «B» y «C» en «La campaña publicitaria»).

Lo primero son las estrategias. No nos ocuparemos tanto de métodos como en los Escalones anteriores, donde ya hemos cubierto exhaustivamente la técnica y los trucos en sí mismos.

En las páginas anteriores hay muchos efectos mentales que se pueden convertir en demostraciones. Lo que precisamos son ideas y estrategias: la materia prima de la publicidad. Hay que señalar que, aunque puedas estar empleando un juego muy sencillo, para efectos de la publicidad es necesario exagerarlo y agrandarlo. Buscamos una presentación magnífica y espectacular, como si lo hiciéramos para todo el país, y no para un pequeño público. Para «llegar» masivamente y causar un gran revuelo, darte a conocer y hacer que hablen de ti, en una palabra, hacerte famoso, existen muy pocos canales. Se reducen a los medios de comunicación en masa que básicamente son tres: la radio, la televisión y los periódicos.

Una campaña publicitaria suele funcionar así: en colaboración con un conocido periódico, haces alguna demostración que les proporcione material para un reportaje o crónica. Escribirán sobre ti y tu actividad y, si es lo bastante interesante, tienes buenas posibilidades de salir en televisión o ser entrevistado por radio en esos programas de actualidad y personalidades de la semana. Ese sería el plan ideal porque explota al máximo lo que has hecho. Si sale realmente bien, el plan puede continuar a través de las agencias de prensa y la historia continuará en muchos periódicos pequeños, revistas y, con un poco de suerte, podrían hacerte incluso un reportaje fílmico.

El glorioso éxito que describimos en el párrafo anterior puede parecer demasiado para el ciudadano medio, pues éste no piensa «a lo grande» y no añade un argumento al material básico. Pensando a lo grande se consiguen grandes resultados y los editores de periódicos buscan algo diferente y resaltante. Entonces, cuando presentes un juego publicitario, magnifícalo y haz que sea buen material para una interesante crónica.

ESTRATEGIAS E IDEAS PUBLICITARIAS

PREDICCIÓN POR RADIO

Hace unos meses estuve trabajando en una serie de programas de radio con mi buen amigo David Berglas. En la mitad de la serie de trece programas decidimos que un truco publicitario vendría bien para todo el mundo. La ocasión servirá de ejemplo de cómo diseñar el argumento y explotarlo.

Lo primero era pensar «a lo grande». Mi trabajo consistía en proporcionar ideas y el de David, llevarlas a cabo. Normalmente, con tiempo, soy capaz de diseñar trucos lo bastante espectaculares para cualquier circunstancia, pero el Sr. Berglas «se los comía». Se me ocurría algo que asustaría a cualquier mago y David lo miraba como si fuera una pequeña novedad para niños. Hablaba en términos como «hacer desaparecer la columna de Nelson» o «parar el tráfico en Piccadilly por tres minutos». Me tomó tres días convencerle de no concretar el último plan que nos hubiera supuesto unas cortas vacaciones encerrados. La situación requería algo importante y David era el hombre indicado. No hay muchos como él. Cuando de demostraciones publicitarias se trata, es un experto.

El argumento de nuestra predicción radial era, en principio, muy sencillo. Se hacía una predicción. Se presentaba el problema de agrandarla para que captase el interés de los millones de oyentes que seguían el programa semanalmente. Sin conformarse con los millones de oyentes, David decidió que había que atraer al público en general y a la prensa, cuantos más mejor.

Decidimos que la predicción se metería dentro de una caja más o menos grande que luego se cerraría y que estaría expuesta en un sitio adecuado por un cierto tiempo. Los típicos lugares como «las bóvedas de un banco» o «la caja fuerte del editor» estaban eliminados por no ser suficientemente impactantes. Dos millones de radioescuchas sospecharían que el editor es tu tío y a los otros millones les daría igual. Tras descartar veinte ideas, acordamos que lo mejor era suspender la caja en el aire donde todo el mundo la viera y nadie pudiera alcanzarla.

Después de tres semanas de discusiones, debates, sobornos, gritos y amenazas, David, habiendo pasado por infinidad de autoridades, consiguió el permiso para colgar la caja sobre una de las vías de circulación más prominentes de Londres como es Regent Street, a pocos metros de Piccadilly Circus, el corazón de la ciudad. Allí se mantuvo –despertando la curiosidad de la gente, causando atascos de tráfico y la alarma de señoras ancianas, que creían que venía de Marte– durante más de una semana. Miles de personas miraron hacia arriba preguntándose lo que sería. La prensa, por supuesto, también participó y una breve mención por la radio atrajo a muchos más para ver nada más que una caja marcada con un signo de interrogación que se balanceaba sobre la calle.

Al cabo de la semana, la mitad del país estaba pendiente de lo que pasaría. En la B.B.C. estaban encantados por el aumento de audiencia. Todo iba bien. David vino como mentalista residente de la serie y miembros del público proporcionaron información para crear un pasaporte imaginario. Dieron el nombre, dirección, edad, nacionalidad, etc. Una vez hecho esto en el estudio, un equipo de oficiales, apoyados por la unidad transmisora externa de la B.B.C. alcanzaron la caja a través de las ventanas de un conocido hotel y la abrieron. Allí dentro había un pasaporte genuino con el nombre de David Berglas expedido una semana antes, y predecía con asombrosa exactitud los datos suministrados poco antes en el estudio. Entre los suspiros de asombro, hubo dos respiros, más tranquilos, de alivio de dos personas que se decían: «salió bien».

¿Que si mereció la pena? Esa misma noche tuvimos la respuesta. David fue contratado para salir seis veces, con intervalos de una semana, en la serie de la radio. Esa noche el productor quería saber si podía quedarse hasta el final de la serie, otras siete semanas. David hizo trece programas.

Esto sirve como ejemplo de que para resultados grandes hay que pensar a lo grande. No voy a fastidiarte en este momento contándote cómo se hizo. El truco mismo era cosa de niños y, ¿a quién le importa cómo se hace un buen juego, con tal de que se haga bien?

EL TRUCO DEL ANUNCIO EN LA COLUMNA DE PERSONALES

Leslie May, de Edimburgo, me recordó que un buen recurso publicitario es poner un anuncio en algún periódico prominente. La idea proviene de uno de los primeros números de Jinx y, en mi opinión, Joe Elman, el autor de «Visión sin vista» del Quinto Escalón, ha hecho buen uso de ella durante muchos años.

Sirve casi cualquier juego: una predicción de una carta, una palabra para un test de libro, un nombre, etc. Simplemente pones un anuncio en el periódico que diga: ***Esta noche en el Savoy, el Sr. Eric Mason elegirá el As de Tréboles.*** **Leslie May (clarividente)**

Añades, por supuesto, el lugar correspondiente y el nombre del Presidente o Maestro de Ceremonias como la persona que elegirá la carta, y finalmente tu propio nombre. Ten una copia del periódico al llegar al lugar y no digas nada hasta haber forzado el As de Tréboles. Tendrás evidencia impresa de tu predicción, por no mencionar la curiosidad de otra gente que lea tu anuncio. Leslie May sugiere poner dos anuncios en el mismo periódico: uno en la columna de personales y otro en la sección de ocio y espectáculos.

Ahora pido disculpas por desviarme del tema para contar una historia real con David Berglas y una predicción que mandó insertar en el Radio Times.

En el estudio, en Londres, hizo un truco con una señora de Manchester (otro estudio conectado). Le dijo que eligiera un periódico, luego una página, que la rompiera en ocho trozos y que eligiera un trozo y que rompiera ese trozo. Entonces le dijo: *Tome uno de los lados.* Hubo un silencio sepulcral por medio minuto y David oyó risas y unos comentarios fuera de guión por parte del presentador del otro estudio, que era Cyril Fletcher. Naturalmente David se preocupó y le preguntó a Fletcher, en directo, qué pasaba. La respuesta fue: *Bien, pues nuestra invitada está haciendo lo que se le dijo y ¡está masticando el papel!* Había entendido «come» en vez de «tome». Y allí estaba ella, comiéndose el trozo que coincidía con la predicción impresa en el Radio Times. Si se lo hubiera tragado, hubiera sido necesaria una intervención quirúrgica para comprobar el acierto de la predicción, pero al final se logró descifrar el papel, que sólo estaba bastante masticado, y todo salió bien. No diremos nada del sabor.

PREDICCIÓN EN CARTA CERTIFICADA

Otro buen truco, si sabes con tiempo el lugar donde vas a actuar, es mandar una carta certificada, con la predicción, al organizador (o a cualquiera de los que estarán presentes). En realidad el sobre está vacío, y la predicción se introduce mediante un lápiz o cuchillo cargador (ver Cuarto Escalón), cuando llegue el momento, durante la actuación.

Para evitar que abran el sobre prematuramente, lo que se hace es enviarlo dentro de otro sobre (que es el que está certificado) junto con una nota explicativa, diciéndole que lleve el sobre adjunto al lugar de la actuación y que lo guarde intacto hasta ese momento. Si lo haces con tacto, cooperarán. Si tienes un cofre de predicción, lo puedes mandar por correo.

LA BALA ATRAPADA ENTRE LOS DIENTES

Fogel

De vez en cuando los magos han usado el efecto de la bala atrapada entre los dientes como truco publicitario. Dice la leyenda que Annemann lo hizo uno vez y nadie sabe cómo.

La descripción en el libro de Dexter es muy interesante y ¡totalmente imposible! ¿A quién le importa? Annemann sabía la diferencia entre hacer juegos y demostrar principios.

El efecto de atrapar la bala es una buena demostración publicitaria porque juega con la muerte. Pero no es ningún juego de niños. Hay muchos métodos seguros y otros tantos inseguros. Alguna gente insiste en que cualquier publicidad es buena, pero se equivocan si apareces en los titulares así: «Mentalista muere disparándose al cerebro al fallarle demostración.» Entonces ¿saliste en el periódico?

No vamos a entrar en los métodos para la bala atrapada. Sólo digo que es buen material para publicidad a gran escala, y si tienes mucho cuidado, no tiene más peligro que dejar caer una baraja Radio y romperte un dedo del pie.

Hace dos años tuve el placer de presenciar la mejor demostración publicitaria que jamás he visto. La efectuó Maurice Fogel, que hace lo correcto: escoge un juego y lo agranda.

En el escenario hay un equipo de seis soldados. Un coronel a cargo del escuadrón de bomberos. Rifles reglamentarios, bolsas de arena y protectores por todas partes. Una placa con dieciocho balas buenas: cada soldado carga la bala que quiera. Hacen dos rondas de seis disparos de práctica hacia una placa que se desintegra con el impacto de las seis balas. Hay gran tensión en la atmósfera. Fogel, en mangas de camisa, se prepara para atrapar seis balas al mismo tiempo. El coronel da la orden: «Carguen, apunten, ¡fuego!» Tras otro disparo ensordecedor, Fogel se cae hacia adelante y se estrella de cara contra el suelo. Todos creen que algo ha salido mal. Treinta segundos más tarde, que parecen diez horas de silencio, Fogel se levanta y sonríe mostrando las seis balas entre sus dientes. Las deja caer a un plato y los ansiosos testigos las levantan para examinarlas e identificar las marcas.

Dudo que vuelva a ver jamás algo tan dramático. Fogel lo hizo, en principio, como demostración publicitaria. Esa noche y el día siguiente todos los periódicos escribieron la crónica, algunos con fotos en primera página. Tres reportajes fílmicos fueron exhibidos en público durante seis meses.

Muchas ideas publicitarias pueden concebirse con la ejecución de alguna tarea temeraria y original. Una vez se puso de moda dejarse caer en un barril por las cataratas del Niágara y muchos que lograban salir en los titulares salían también en los obituarios. Sabemos de gente como Houdini, que utilizaba escapes de debajo del agua como demostraciones publicitarias dramáticas. Pero nuestro objetivo principal es darnos a conocer como mentalistas, por lo que el truco que utilicemos ha de tener un ingrediente mental aparte del coraje físico. Como hay muchos trucos sin riesgo de lesiones físicas, no merece la pena intentar nada que pudiera mandarte al hospital.

LA PROMOCIÓN PERSONAL DE HAFLER

Al principio de este Escalón critiqué algunas de los membretes y tarjetas de visita que utilizan algunos mentalistas. Vayamos al otro extremo y examinemos materiales publicitarios personales que nos parezcan de buen gusto.

Mi buen amigo Raymond Hafler, de California, es mentalista semi-profesional. No vive de ello, aunque podría de sobra si quisiera. Pero ocupa la mayor parte de su tiempo trabajando en las Cortes Municipales de Long Beach. Esto significa que no necesita una buena publicidad. Pero Ray, mentalista de muchos años de experiencia, sabe el valor de un trabajo bien hecho, y le pedí permiso para reproducir ejemplos de su tarjeta de visita y volantes. La tarjeta, como ves, es simple, directa y sofisticada.

Raymond W. Hafler

the mentalist • • • •

- entertains
- and mystifies
- discriminating
- audiences

Phone : _____

"MAGIC OF THE MIND"

★

Raymond W. Hafler, world traveler and lecturer of the science of Extra Sensory Perception is most qualified as a propounder of the startling discoveries and findings of this comparitively new science.

His travels have led him to those corners of the earth, Asia and the Orient, known for their intensive search to lift the veil of the secrets of a science hitherto placed in the category of mysticism. Steeped in the wisdom and the fruits of knowledge accumulated by those ancient civilizations, Mr. Hafler has truly gained a unique insight and familiarity within his chosen field that has resulted in a most successful and productive quest of the unknown.

It has been stated by Mr. Hafler, "Nothing in this world can be supernatural, but on the contrary can and must be subjected to the analytical mind of logician and scientist." Consequently, his lectures and demonstrations are presented from a purely unbiased standpoint and solely for the purpose of **entertaining** his audience.

His demonstrations include illustrations of the various characteristics and functions of that sixth sense, Extra Sensory Perception, e.g., the discernment of a person's thoughts; intuition; control of other minds; and the prophecy of occurrence.

He uses individuals in his audience who are unknown to him for his telepathic demonstrations. He makes them the actual recipients of telepathy and mental pictures which he climactically reveals. Interest and thrills await those viewing this most unusual lecture.

FOR YOUR NEXT ENTERTAINMENT

"MAGIC OF THE MIND"

• • • •

Solve the mysteries of Mental Telepathy, Intuition, and Premonitions with Raymond W. Hafler, Lecturer of the Science of Extra Sensory Perception.

• • • • • • • •
• • • • • •
• • • •
• •
•

For Arrangements Phone:_____



El volante ha sido cuidadosamente redactado y entregado como una pequeña tarjeta con un doblez. En la reproducción vemos ambas caras. La portada es un dibujo sin más, con su nombre debajo. El interior lo dice todo, y la parte de atrás proporciona datos de cómo contratarlo por teléfono. Como Ray Hafler ha tenido la amabilidad de permitirnos reproducir estos materiales, te pido que respetes su propiedad y no los plagies; son sólo ilustrativos.

Además, Ray Hafler parece demostrar otro aspecto. El texto está bien escrito. Quien lo lea tendrá la impresión de que el que lo ha elaborado sabe lo que dice, y que tiene experiencia. Cualquiera que hable bien puede redactar el texto pero, como hemos dicho, hay que respaldarlo con pruebas y acciones. Ray Hafler no tiene que preocuparse de que su volante parezca exagerado. Si damos un vistazo a su historial encontraremos que pasó veinticuatro años en la marina norteamericana y acabó como comandante lugarteniente. Durante su servicio presentó una gran variedad de números como mago y mentalista en muchos países. Ray me dice que, sólo cuando estaba en el USS Breckenridge, hizo más de cien espectáculos para los pasajeros del ejército y la tripulación, lo cual nos sugiere dos cosas: que tiene la experiencia y habilidad que garantizan lo que asegura su folleto, y que debe tener un número muy entretenido, para poderlo repetir más de cien veces. Tiene «algo que ofrecer» y su material publicitario nos enseña una de las formas que utiliza para venderlo.

Hemos elegido a Ray Hafler como ejemplo porque es un no profesional que se ha tomado la molestia de hacer las cosas correctamente. Algunos de los que lean esto pensarán: «No me parece gran cosa». Y nueve de cada diez serán mentalistas que no tienen nada de nivel que ofrecer.

EL GIMMICK DE LA TARJETA DE VISITA

He experimentado un tiempo con esta idea y me parece una buena manera de evitar que la gente tire tu tarjeta al cubo de la basura al llegar a su casa.

Por un lado de la tarjeta tienes el nombre y la dirección como en cualquier otra. Por el dorso hay una gran cantidad de números impresos en filas y columnas. Pueden ser los números del uno al cien mezclados de cualquier manera. Si usas las tarjetas regularmente, acabarás aprendiéndote más o menos dónde está cada número. Entonces entregas la tarjeta mostrando el lado que dice que eres adivinador de pensamientos. Inevitablemente verán también el otro lado y se preguntarán para qué son todos esos números. Diles que son para un pequeño test mental que realizas. Toma la tarjeta de vuelta y diles que piensen un número del uno al cien. Di que vas a hacer un círculo alrededor del número que están pensando. Simula hacerlo con un lápiz. Pregunta qué número eligieron y haz el resto con el uñil. No es incómodo de llevar: unas cuantas tarjetas y un uñil (Primer Escalón) y seguramente guardarán la tarjeta de recuerdo y la mostrarán a sus amigos, contándoles lo ocurrido.

LA CASA ENCANTADA

Una vez más encontramos a Fogel involucrado en algo grande y diferente. Como demostración publicitaria, tú, como mentalista, sabiendo un par de cosas sobre fantasmas y dispuesto a impresionar a los periodistas, vas a una casa que se supone esté encantada y «preparas el fantasma».

Se trata de un montaje lleno de trampas. Un amigo te presta su casa para la ocasión y afirma que su familia oye frecuentemente ruidos extraños. Así, en poco tiempo se genera una historia. Dice también que la sociedad de espiritistas local no ha podido hacer nada, como

tampoco el equipo de investigaciones psíquicas. Finalmente te piden ayuda. Tu acudes (con la prensa, la policía, el cura y a todo el que puedas reclutar) y haces una sesión de espiritismo.

La última vez que Fogel pasó por todo esto, lo invitaron realmente a hacer un exorcismo. Rodeado de oficiales, dio comienzo a la sesión y empezaron a suceder cosas insólitas. Por una extraña coincidencia, un espíritu mandó un mensaje diciendo que estaba intranquilo, pero que prometía marcharse y no volver nunca más. No sólo despertó la curiosidad de la prensa sino que además los dueños de la casa no volvieron a ser molestados y estuvieron muy agradecidos a Fogel.

EL DESAFÍO DE LA SESIÓN DE ESPIRITISMO

En este truco, aunque requiere bastante trabajo, ocurren innumerables cosas; yo lo he realizado varias veces con buenos resultados. Como mentalista, desafías a un médium a que produzca algún fenómeno sobrenatural que tú no puedas duplicar por métodos que, según dices, son naturales. Para que sea más atractivo, ofreces una buena cantidad de dinero e invitas a la prensa, policía y distinguidas personalidades. El Noveno Escalón te enseña todo lo que tienes que hacer. Sólo falta una cosa importante: el médium. Seguramente serás lo suficientemente inteligente para no desilusionarte cuando te diga que la mejor manera de obtener un médium para un experimento de este tipo es ¡entrenándolo tú mismo! Las posibilidades no son ni de una en un millón de que encuentres un médium que acepte tal proposición, e incluso si lo hallaras, correrías el riesgo de perder el desafío si el médium de repente te saca tres metros de ectoplasma del oído izquierdo y no sabes cómo.

Sin duda podríamos localizar un médium de poca monta tan pretencioso como para hacer una demostración de clarividencia o psicometría a modo de desafío; pero no será lo bastante espectacular para nuestro propósito y, en todo caso, es casi imposible argumentar en contra de una clarividencia que no ofrezca evidencia material de trucaje. De hecho, hace menos de dos años un conocido médium profesional se subió al escenario del Magic Circle en Londres he hizo una demostración de clarividencia de dos horas. A excepción de tener que lidiar con algunos bocazas que fueron callados en un rápido intercambio de palabras, todo le salió bien. Al ver esa demostración, tuve que admitir que el médium era un brillante orador e imaginar que podría ser un excelente mentalista.

Pero volviendo a lo de entrenar al médium, ese es un camino óptimo y es el que empleo normalmente. Se necesita un hombre o mujer que sepa actuar y a quien puedas enseñar algunos truquillos del oficio para que compita contigo.

Con la persona adecuada a tu lado no tendrás demasiados fallos y aún parecerá legítimo. Por si te quedan dudas, yo lo he realizado ante públicos muy escépticos y me ha salido bien (el Magic Circle, la Sociedad de Investigaciones Psíquicas, periodistas, etc.).

Los desafíos entre mentalistas y mediums son una buena fuente de publicidad. El material no está agotado y hay un amplio espectro disponible. Antes suponía publicidad segura. Tengo muchos recortes de prensa que incluyen, entre otros, a Harry Houdini, Carl Hertz y su desafío a Madam Debar que ocupó una página en el London Times por decir lo mínimo, Julien Proskauer, Harry Kellar y, por supuesto, Maskelyne y Devant.

PREDICCIONES DE TITULARES

El truco publicitario más empleado es probablemente la predicción de titulares en algún periódico importante. La razón de su popularidad es que casi siempre se publica algún artículo al respecto, por ofrecer material relativo al periódico mismo.

Las tiendas de magia pueden ofrecer unos diez métodos para producir la hazaña, entre ellas el cofre de predicción, el lápiz o cuchillo cargador, o bien la predicción de titulares de Fogel encerrada en una botella. La mayoría logran el efecto con medios simples.

No es necesario hablar aquí de los detalles técnicos. Lo que hace falta es una buena presentación. Mi consejo a los que quieran hacer este tipo de truco es, en primer lugar, encontrar un método infalible (como cualquiera de los mencionados) para poder olvidarse de la parte mecánica y dedicarse a inflar la presentación. Supongamos que hemos hecho arreglos para predecir los titulares del periódico local. Para crear el máximo interés, metemos la predicción en una caja que cerramos y conseguimos que la exhiban colgada en alguna tienda grande, rodeada de carteles que digan que contiene una asombrosa predicción realizada por el gran mentalista Oscar Oswald, ofreciendo mil libras esterlinas si se equivoca. En poco tiempo encontrarás algunas frases atractivas; no cuesta tanto mandar a hacer los carteles. La caja, expuesta durante una semana, será vista por miles de personas, lo cual añade material al reportaje. Es una publicidad que desaprovecharías si dejaras la predicción en la caja fuerte del editor.

Otra presentación, esta vez de Punx, consiste en abrir el cofre de predicción un par de semanas más tarde y dejar salir una cinta de cotizaciones con breves titulares de diez periódicos de varias ciudades del país. Nunca he visto mejor manera de ocultar un papel enrollado en una caja. Luego están las predicciones de titulares que se hacen en el escenario de un teatro. La caja está suspendida del techo del teatro desde el principio. Y, finalmente, no tuve problemas para cambiar un pequeño trozo de cinta magnetofónica que hizo posible una novedosa predicción hecha en un grabador.

LA LECTURA MUSCULAR GLORIFICADA

Me reprocho el no haber usado esto como ejemplo de pequeños efectos que se pueden magnificar a grandes proporciones y convertirse en trucos publicitarios. Este juego es un test de libro, y decimos que lo hacemos por lectura muscular, o como quieras llamarlo.

Todo empieza en el despacho del editor. Esperas allí y mantienes entretenido a un grupo con algunos juegos de mentalismo mientras mandan a alguien a cualquier biblioteca pública. De cualquier libro de la biblioteca, la persona elige una página o palabra, toma nota de todos los detalles y te los trae. Se le dice que deje el libro exactamente donde lo encontró.

Cuando vuelva le pides que guarde el papel con la información en un sobre, que lo cierre, y se lo entregue al editor o al sub-editor (¡al que esté libre!). Comienza con un grupo de tres o cuatro personas. Lo ideal sería que el grupo estuviera compuesto de un reportero para que escriba los detalles, un cámara para que haga algunas tomas, el editor para que verifique que no hay trampa, y la persona que eligió la biblioteca y el libro.

Trasládate con todos a la biblioteca en un taxi. Encuentra el piso correspondiente y conduce al grupo por las numerosas estanterías, entre miles de libros. Detente en la estantería correspondiente, saca el libro, ábrelo en la página elegida y, mostrándote exhausto, subraya la

palabra en cuestión. Pídele al editor que abra el sobre y compruebe y, si lo que quieres es publicidad favorable, más vale que la predicción sea correcta.

Debe haber unas buenas diez maneras de lograr este efecto. A los que no se les ocurra ninguna, les recomiendo que trabajen sin ayudantes. Manda a la persona a elegir la palabra y dile que recuerde los datos con exactitud. Cuando vuelva, busca una excusa, como la siguiente, para hacer que escriba los datos: *Quiero que el editor tenga una copia en su poder todo el tiempo, antes de irnos.* Con una hoja de papel carbón dentro de un periódico obtendrás una copia. Otro método, esta vez con ayuda, es hacer que un amigo siga al individuo hasta la biblioteca. Con esto podrás encontrar el libro y quizás la página, y con una buena lectura muscular (Segundo Escalón) llegarás a la palabra. La mejor manera de que tu amigo te transmita la información es esperando afuera hasta que salgas con el grupo. Tu amigo toma un taxi y tú otro. Dirige a tu taxi en la misma dirección que el taxi de tu amigo. En cuanto el taxi arranque es probable que ya sepas de qué biblioteca se trata, teniendo en cuenta que ya sabes cuánto tiempo le tomó a la persona ir a la biblioteca y volver. Una vez allí, tu amigo saca un libro de la misma estantería, pero no el elegido. Hojeando el libro, lo mantiene abierto en una página que te informe a cuántos libros de allí está el elegido. Luego pasa las páginas para indicarte el número de la página, etc. Si no pierdes de vista a tu ayudante, no es necesario que te coloques a su lado. También puede dejar el libro abierto en una mesa y marcharse y tú te fijas en el número al pasar.

LÁPICES PUBLICITARIOS

Mucha gente ignora lo poco que cuesta inscribir un nombre y unas palabras más en lápices. Resulta bastante económico mandar a hacer mil de una vez.

Tengo algunos con mi nombre y la inscripción: «Hecho para leer la mente». Como podrás adivinar, al regalar el lápiz a alguien, lo primero que querrán saber es por qué está hecho para leer la mente... lo cual sirve de pretexto para pedirles que escriban algo, una palabra, su nombre, o su número de teléfono. Luego procedo con el «Centro roto» (Sexto Escalón) del modo habitual y destruyo el papel. Tomo de vuelta el lápiz y, en otro papel, reproduzco lentamente lo que escribieron, atribuyendo la habilidad al lápiz y explicando brevemente los principios de la escritura automática y describiendo, como ejemplo, una tabla de escritura espiritista. No sólo se quedan con el lápiz de recuerdo sino además se acuerdan de lo ocurrido cada vez que lo usan y se lo cuentan a otros. Por cada lápiz regalado, obtendrás veinte veces su valor en publicidad.

A pequeña escala, el lápiz publicitario sirve para ilustrar que cualquier cosa que despierte curiosidad es buena publicidad. Cuanto más interés genere, más gana tu gimmick. El incitar el instinto inquisitivo es una de las pocas maneras de provocar que te pidan una demostración de tus habilidades: mucho mejor que tratar de obligarles a prestar atención.

CONDUCIR Y CAMINAR CON LOS OJOS VENDADOS

Al tratar de demostraciones publicitarias no debemos olvidar la de conducir o caminar con los ojos vendados. Ya hemos dicho que todo lo que encierre un elemento de peligro atrae la atención y es buena publicidad, y esto reúne los requisitos. Tanto así, de hecho, que el conducir coches o bicicletas con los ojos vendados está prohibido en muchas grandes ciudades y es

imposible obtener el permiso necesario de la policía. Es una pena, pues cuanto más tráfico y más grande la ciudad, más impresionante resulta la hazaña. Ver al cura del pueblo caminar por las verdes praderas es menos emocionante que ver a nuestro intrépido mentalista conduciendo una apisonadora con los ojos vendados por Oxford Street. Entonces lo primero es averiguar si está permitido en el lugar donde quieres hacerlo. De ser así, en el Quinto Escalón encontrarás todo lo que necesitas.

Caminar con los ojos vendados de por sí no significa nada. Se necesita un argumento. Te daré algunas ideas, por ejemplo, tratar de encontrar el centro del laberinto en Hampton Court con los ojos vendados, cosa que muchos son incapaces de hacer en condiciones normales. O, para introducir un elemento de peligro, caminar sobre una plancha que une dos edificios a gran altura. En el zoo puedes conducir a un grupo hasta la jaula del animal que digan o, en un museo, al objeto que nombren. No se puede hablar de este tema sin mencionar a Pierre Dufont. Ese caballero condujo a seis oficiales del ejército británico por más de tres kilómetros a través de un campo. Lo extraordinario es que era un campo minado del enemigo durante la guerra, en Francia. Al preguntarle por qué lo hizo y si estaba asustado, su respuesta fue muy simple. Dijo que si se hubiera quedado atrás, era muy probable que le dispararan, por lo que convenía seguir avanzando. Luego confesó que antes de la guerra había sido showman y que había decidido ponerse la venda para morir como showman si el destino así lo marcaba. No parece haber dudas, según la crónica en «The Soldier», de que si Dufont hubiera seguido los caminos habituales por los campos (lo cual hubiera hecho sin la venda) hubieran muerto todos a tiros.

SUMARIO

Hemos dado suficientes ideas para ilustrar lo que es un buen truco publicitario y sólo resta reducir lo estudiado a lo esencial:

- Tener un buen producto que vender; tener un buen número.
- Organizar una publicidad personal de buen gusto.
- Atraer atención, crear interés masivo, despertar la curiosidad.
- Pensar a lo grande.
- Mientras estés en el mundo del espectáculo necesitarás publicidad. Manténla.
- No corras riesgos innecesarios. No merece la pena.
- Un gimmick personal vale una tonelada de material impreso.
- Aprende a comercializar tu publicidad y a no malgastarla.
- Exagera y dramatiza cualquier juego que hagas.
- Sé tan bueno como dice tu publicidad.

13

CHARLA Y PRESENTACIÓN



13 ESCALONES DEL MENTALISMO

Corinda

I N D I C E

Charla y presentación 365
Lo esencial para una buena actuación 366
Aspecto personal 366
Comportamiento y manera de hablar 367
Charla 368
Buen material 371
Manejo 375
Timing 376
Misdirection 378
Coordinación 381
Entrevista con Claude Chandler: El actor 382
Glosario 391

CHARLA Y PRESENTACION

Sentarse a escribir un libro –o incluso un pequeño folleto– sobre charla y presentación es una tarea bastante temeraria y presuntuosa. Un tema como este requiere la experiencia de toda una vida y una aguda comprensión global de la magia. Como autor de este libro no tengo ninguno de esos atributos, por lo que quiero dejar muy claro desde el principio que sólo pretendo expresar mis puntos de vista en el mentalismo. Cuando ha sido necesario, me he asesorado con gente más cualificada que yo, y por tanto expreso mi gratitud a la considerable ayuda de mis muchos amigos.

Como aquí se expresa lo que yo estimo es una manera razonable de abordar la magia mental, me limitaré al mentalismo que a mí me gusta y no seré exhaustivo en considerar el mentalismo en su totalidad, que es un tema muy amplio. Sin embargo, este Escalón será suficiente para aquellos que quieran conocer una manera de hacer mentalismo basada en la simplicidad, claridad e impacto.

Obviamente, he tenido el detalle para con mis lectores de probar todos estos principios en la práctica antes de escribirlos, por lo cual tengo la satisfacción de saber que funcionan y la certeza de que cualquier persona que lo desee podrá aplicarlos.

Veamos ahora en detalle las pequeñas cosas que pueden convertir un efecto flojo en un milagro o, por el contrario, un milagro en un fracaso. En esta sencilla frase está la esencia del mentalismo: el juego que hagas no importa ni la quinta parte de cómo lo hagas. Me atrevería a afirmar que, en manos de un buen mentalista, cualquier juego, por malo que sea, se puede convertir en algo interesante. Incluso es posible hacer cosas que ni siquiera sean juegos y asombrar al público gracias a una presentación de primera clase. No hay nada más gratificante que engañar a un público sin hacer nada.

Si entendemos esto, sabremos el valor que una buena presentación tiene para el mentalismo. De hecho, es tan indispensable que sin ella no se podría hacer buena magia, independientemente de lo brillante que sean los juegos como tales. Es un error común suponer que un juego o efecto fuerte necesita menos atención en cuanto a la presentación que uno flojo. Uno casi se ve obligado a pensar que un buen efecto tiene que funcionar bien en público. Sin embargo, hay que hacer dos cosas para poder obtener óptimos resultados: conseguir el mejor efecto posible y encontrar la presentación ideal para ese juego. Conseguir el juego y pararse allí es quedarse a mitad de camino.

En mi vida he conocido y visto trabajar a muchos magos y mentalistas. Sin intenciones de ofender a nadie, creo que la mayoría no están interesados ni en la presentación ni en la charla. Parece haber un deseo insaciable de encontrar nuevos juegos, que es algo entretenido e interesante, pero apenas existe la inclinación por hacerlos funcionar bien, lo cual es menos interesante pero más rentable. En realidad no se necesitan más juegos de los que ya existen y, como inventor y vendedor, soy tan culpable como otros de propagar nuevas monstruosidades. Mi consejo más sincero es pasar menos tiempo buscando nuevos efectos y más trabajando en los que ya tengas. Es todo un logro en una vida el poder hacer seis juegos a la perfección. Si lo consigues, podrás darte el lujo de jugar un poco y distraerte con novedades. Lo extraño de los magos es que cuando se dice una de estas cosas, todos creen que se está hablando de otros. Puedes ser tú.

LO ESENCIAL PARA UNA BUENA ACTUACIÓN

No hay un aspecto específico del cual dependa una buena actuación. Son muchos factores combinados. Veamos algunos de los más importantes:

- Aspecto personal
- Comportamiento y manera de hablar
- Charla
- Buen material
- Manejo
- Timing
- Misdirection
- Coordinación

Demos un breve vistazo a cada uno de estos aspectos pero, al mismo tiempo, recordemos que en la práctica todos ellos han de fundirse en un todo.

ASPECTO PERSONAL

Si tienes buen aspecto, te sentirás bien. Si te sientes bien, trabajarás cómodo. El aspecto personal es importante y puede descuidarse fácilmente. Cuando actúas, hay dos cosas que la gente ve: a ti y a tu magia. Ambos deben ser agradables a la vista.

No es necesario ser rico para vestirse con buen gusto y no hay excusa para manos y uñas sucias, que pueden ser una alarmante distracción de lo que haces con ellas.

No hay nada que pueda considerarse el típico aspecto de un mentalista. Eso es una ventaja pues no hace falta que te vistas de una manera especial cada vez que quieras actuar. Al contrario de algunas escuelas, no creo que un mentalista tenga que llevar atuendos orientales coronados con un turbante. Sólo estaría de acuerdo con tal extravagancia en el caso de un mentalista oriental que se vistiera al estilo de su propio país. Eso sería natural y la naturalidad es muy importante, lo cual nos lleva al punto siguiente.

El aspecto influye en la manera en que serás considerado por el público. Reflexiona en lo que quieres que piensen de ti. Si deseas presentar tu mentalismo como una demostración de poderes sobrenaturales, estás casi obligado a tener un aspecto sobrenatural. Hay

que formarse la imagen del personaje a ojos del público. Habla con la gente y pregúntales cómo se imaginan a un médium. Algunos supondrán que es una persona de aspecto normal. Al tocar el tema de lo sobrenatural estarás automáticamente muy cerca del ocultismo. Entonces nos imaginamos a nuestro mentalista al estilo de Svengali: un hombre perverso con la mirada retorcida, barba afilada y todas esas cosas. Como ejemplo adicional, ha habido una media docena de películas en las que hay un médium. En casi todas, éste ha resultado ser una excéntrica señora de pelo gris, con un vestido floreado y muchas cadenas de joyas, cuentas y colgajos. Ni una sola vez el médium ha sido una persona común, que es en realidad lo que suelen ser; pero lo que importa es cómo la gente espera que sean. Recuerda que uno de los secretos del mundo del espectáculo es exagerar lo normal para que se destaque entre lo ordinario y sea interesante.

Teniendo en mente este último punto, y otros que trataremos, llegamos a la siguiente pregunta: «¿Merece la pena pretender ser sobrenatural?» Tengo pocas dudas al dar un **no** como respuesta. Al menos en el mentalismo. Es un papel artificial muy difícil de representar y de mantener, además de innecesario.

Entonces, volviendo al aspecto personal, ¿qué aspecto hay que tener? Pues pulcro, bien vestido, y acorde con el público al cual has de entretener. No llevarás, por ejemplo, vaqueros color rosa para el banquete de la duquesa y, por tu propio bienestar, te pondrás ropa cómoda. Si en algún momento tienes dudas, no corras riesgos y vístete de traje normal y corbata. Podrán parecer detalles sin importancia, pero no lo son. También podrías aprenderlo a palos. Un mentalista profesional inglés, por ejemplo, fue hace un par de años a actuar en un casino en Francia y no le dejaron entrar por no llevar corbata en un día de calor. Por otra parte, si no estás bien vestido y el resto de la gente sí lo está, te sentirás incómodo. ¿Cómo puedes trabajar si estás preocupado por tu aspecto? Si eres de los que dicen que no les importa, te interesará saber que la gente que paga a un artista para entretener a sus invitados espera que éste tenga aspecto de caballero y no de mendigo. A ellos sí les importa.

Una cosa más: aunque es tu deber vestirte respetuosamente, puedes incluir algún detalle personal, siempre que sea de buen gusto. No tienes que parecer el maniquí de un sastre. He trabajado a menudo en el escenario con una chaqueta de terciopelo (en vez de smoking) y con zapatos limpios, camisa y corbata y creo que me he sentido casi civilizado.

COMPORTAMIENTO Y MANERA DE HABLAR

Al conocer a alguien, te formas una rápida impresión por su manera de hablar, vestirse y comportarse. Igualmente, cuando los espectadores te ven por primera vez se forman una rápida impresión de ti. Hay tres posibilidades: les gustas, no les gustas, o no les importas.

Ya hemos hablado de la importancia de vestirse correctamente y ahora vemos cómo ayuda a causar una buena impresión desde el principio. Pero, sin importar lo bien vestido que estés, tarde o temprano tendrás que decir algo, con lo cual puedes mantener o mejorar esa impresión, o estropearla.

Lo que digas y la manera en que lo digas causará una impresión en el público, sobre todo al principio. Habla con claridad y con fuerza, sin gritar pero de modo que todos te oigan, y con la mejor gramática posible.

Lo primero es la cortesía. Nada causa una mejor y más duradera impresión que los buenos modales. Poca gente estudia etiqueta y es un punto a favor el hacer las cosas adecuadas en su debido momento. Dirigirte a un rey como «Su Majestad» y no como «tío» o «chaval» es

lo que se entiende como educación. Si no sabes qué hacer, en cualquier biblioteca pública encontrarás la información que necesitas.

Además de la cortesía y la manera de hablar, está también la actitud. Te puedes ganar al público, o perderlo en cuestión de segundos, simplemente con equivocarte de actitud. Lo ideal es irradiar confianza y ser amistoso y profesional. Lo incorrecto es comunicar nerviosismo, falta de experiencia y no saber qué hacer. Trata de aparentar que estás a gusto actuando y que te agrada tu trabajo. No muestres nunca aburrimiento ni falta de interés. Curiosamente, verás que la manera en que te sientas será percibida por el público de una manera peculiar. Entonces tienes que hacer lo posible por estar a gusto y sentirte seguro. El público no tardará en percibirlo y aceptarte. Al estar nervioso, pondrás nerviosos a los espectadores, sobre todo en la magia de cerca y es una gran desventaja para quien pretenda ser un mentalista dominante.

En resumen, un buen truco es asumir que el público entero consta exclusivamente de lectores en frío (ver Undécimo Escalón) e imaginarte lo que piensan de ti. Si te lees en frío tú mismo, podrás analizarte y encontrar la vestimenta, modales y manera de hablar que proyecten la imagen que desees.

CHARLA

Es prácticamente imposible hacer un número de mentalismo sin decir nada. En ese sentido los magos son más afortunados que los mentalistas pues, si quieren, pueden desarrollar lo que se conoce como un número mudo. Son muy escasos los juegos de mentalismo que se explican por sí solos, por lo que es requisito esencial tener una buena charla.

Llamamos charla al argumento que contamos y a las incidencias alrededor del mismo. No ha de confundirse con la dicción o manera de hablar que es otra cosa. La charla tiene que ver más bien con lo que dices y por qué lo dices a fin de dar sentido al efecto.

La charla es una de las principales debilidades en los números de mentalismo presentados por aficionados. La mayoría compra buenos efectos en tiendas de magia y los presentan tal como indican las instrucciones sin añadir el necesario argumento. Ten en cuenta que un vendedor no puede ofrecer a cada cliente la charla adecuada para cada efecto que vende. Podrá sugerir ideas y temas adecuados a un juego, pero es tu misión encontrar las palabras indicadas para usar en su debido momento.

Hay gente cuya profesión es escribir palabras para ser enunciadas por otros. Los guionistas, que es como se llaman, son de poca utilidad para el mentalista. El mejor guionista para tu número mental eres tú mismo; y es algo que deberías realmente hacer: desarrollar un guión y aprendértelo.

Lo importante es entender el valor y el objetivo de una buena charla. Entonces comprenderás que nadie puede escribir las palabras por ti y que el imitar la charla de otro no sirve de nada. Volvamos a la manera de hablar, según hemos visto antes, e intentemos visualizar lo que el público piensa de nosotros y de nuestro trabajo. Creo que es fundamental que seas tú mismo y que se perciba que lo que haces te resulta natural. Eso no se puede lograr con una charla artificial. Tus palabras han de ser palabras que tu dirías naturalmente, por lo que un guionista tendría que ser también tu psiquiatra para poder hacer bien su trabajo. Más adelante, cuando hablemos de la misdirection, veremos la importancia adicional de actuar con naturalidad.

Hablemos ahora del verdadero propósito de la charla. No se trata de decir algo para romper el silencio. Es mucho más que eso. La charla es un medio para lograr un fin: una perfecta presentación. Se puede usar para llamar la atención a los juegos (o aparatos) y desviarla de tu

persona. Conozco varios excelentes juegos que no funcionarían sin una o dos palabras dichas de una cierta manera en un momento determinado. Una simple palabrita puede ser el pilar fundamental de un gran juego.

Estudiemos algunos ejemplos de charla aplicada como truco. Recordarás las reflexiones, en el Sexto Escalón, sobre el «Centro roto». Tras pasar por varias etapas llegamos a la parte más difícil del juego, en la que hay que robar un trozo de papel de entre otros que están a la vista. Ello se lograba con la charla adecuada en el momento justo. Unas palabras naturales *–¿Tiene cerillas, por favor?–* desvían la atención de tus manos y cara y la trampa está hecha. También en el cambio de papeletas de Al Baker las palabras justas *–¿Lo escribió en español?–* cubren el momento crucial. La variante Punx-Mier del «Centro roto» (Sexto Escalón) es un ejemplo clásico de charla aplicada.

Ahora empezamos a ver que no son sólo palabras y más palabras. Detrás de todo hay una causa y razón. Entonces ¿cómo se desarrolla la charla para un número de mentalismo?

Comienza por escribir un guión. Organiza los efectos para formar una rutina y escribe todo lo que creas que debas decir, desde el principio hasta el final. Sobrecarga el guión. Escribe de más. Luego podrás recortar y editar. Incluye una introducción directa para cada juego y lo que vayas a decir durante su ejecución. Concluye con unos comentarios finales. Es crucial que la charla sea completa. A estas alturas el guión estará crudo. Es tan sólo un sumario de lo que podrías decir. Ahora hay que corregir. Comprueba ensayando si el guión es lo bastante largo para cubrir el tiempo que duran los juegos. En esta etapa experimental un grabador puede ser de gran ayuda.

Teniendo escrito lo suficiente para cubrir toda tu actuación, intenta mejorarlo. Comienza con las palabras que más importen y procura encontrar expresiones más intensas para cualquier momento en el que la charla sea parte del truco. Encuentra la mejor palabra para ese momento: aquella que se adecue a tus acciones, al juego, y a la manera en que lo haces. Vuelve a revisar el resto del material para ver cómo puedes perfeccionarlo. Intenta detectar palabras que sean ambiguas o inadecuadas y cámbialas por otras que aporten claridad, que sean fáciles de entender y entretenidas de escuchar.

En cada uno de los juegos habrá un buen camino a seguir a la hora de idear la charla. Comienza por buscar la mejor manera de explicar al público lo que vas a hacer, en la medida que el juego lo permita. Cuando eso no sea conveniente, puedes explicar lo que estás haciendo en ese momento. Sin embargo, cuando lo hagas, dilo de modo tal que no aburras a los espectadores ni ofendas su inteligencia por explicar lo obvio.

Evita caer en el común error de nombrar todo lo que toques. Un ejemplo de una charla tonta sería: «Ahora saco la baraja del estuche y la mezclo.» Si el público está viendo lo que haces y no se te ocurre nada mejor que decir, emplea ese tiempo en algún comentario lateral entretenido.

Una vez que tengas una buena introducción para el juego, tienes que encontrar algo que decir durante el procedimiento. En lo posible, limítate a comentarios relacionados con tus acciones. Recuerda que las palabras pueden distraer la atención de las acciones y no querrás tener que repetir el juego porque los espectadores hayan prestado más atención a las palabras. La parte central del juego es el momento para conversar relajadamente, proyectando tu personalidad. Nada te será tan útil para estar relajado como saber lo que vas a decir. El público no tiene por qué enterarse de que estás siguiendo un guión. Cuando veas trabajar a un profesional observa su manera distendida de hablar. Sus palabras parecen improvisadas aunque las haya pronunciado cientos de veces.

El último paso de la charla es cómo terminar el juego. Lo principal es elegir palabras que indiquen claramente que es el final. La palabra «gracias» dicha en el momento justo y acom-

pañada de una correcta pose de aplauso indica al público que has acabado y que pueden aplaudir o lanzar tomates, según el caso. Más adelante hablaremos del escenario, pero aquellos que no tengan claro lo de las poses de aplauso pueden, por ejemplo, colocarse de frente al público y extender ambos brazos con las palmas hacia arriba. Si en ese momento dices «gracias» tendrás la palabra indicada en el momento justo para acabar un juego o número.

Si es el final de un juego que va seguido de otro, hay que indicar claramente que el juego ha acabado y luego dar algún toque de humor o comentario antes de introducir el juego siguiente. Cabe señalar que con ello el público se ríe y se relaja, creando así el momento ideal para prepararse para el juego siguiente o deshacerse de la evidencia del anterior. Con una simple broma o chiste se puede crear una poderosa misdirection.

Pasando a otro aspecto importante del mentalismo, consideraremos qué tipo de cosas decir; cómo presentar el mentalismo ante el público y qué papel representar.

Qué hacer y qué no hacer es cuestión de opinión. Hay quienes piensan que puedes decir que tienes el más poderoso cerebro del mundo, mientras otros prefieren sugerir que lo que hacen es perfectamente normal y que lo podría hacer cualquiera.

Personalmente me inclino hacia lo segundo, aunque no llegaría a admitir, de cara al público profano, que cualquiera podría hacer las cosas que hago. He experimentado con diversas actitudes y me encuentro cada vez más a favor de un truco psicológico de presentación, que es para mí la respuesta perfecta.

Siempre que sea posible –y casi siempre lo es al estar cerca del público– hago una breve introducción explicando que voy a mostrar algunas cosas interesantes que se pueden lograr entrenando la mente. Digo abiertamente que creo que todo el mundo podría hacer tales cosas y que es sólo cuestión de práctica y estudio. Elogio la capacidad de la mente humana y no a mí mismo, que sería una actitud incorrecta. Entonces continúo diciendo que la gente podría fácilmente creer que en todo ello hay algo psíquico pero que no es así en absoluto; que se requiere entrenamiento, mucho trabajo y conocimientos de psicología, pero que al mismo tiempo es algo para lo que todo el mundo puede entrenarse.

Como habrás observado, prácticamente estás diciendo la verdad, pero no tienes por qué temer que la modestia de tus comentarios afecte en modo alguno el reconocimiento.

Una vez adoptada esa actitud, desarrollo la charla en un lenguaje directo. No recurro a frases largas y profundas con fraseología pseudo-científica que supuestamente suene bien. Prefiero emplear un lenguaje cotidiano y comprensible. Me refiero a los juegos como «experimentos» o «simples tests» y de vez en cuando me permito algún término como «E.S.P.» para impresionar. Siempre que empleo una palabra técnica, añado unos comentarios que aclaren su significado pues es erróneo suponer que la gente las entiende. La mayor parte de los nombres llamativos han sido ideados por psicólogos y mentalistas y estoy seguro de que no hay consenso entre ellos en cuanto a su significado. Conozco tres libros que se refieren a la «cognosis pre-inferencial» y ninguno de ellos emplea el término en su acepción original. Sólo usaría un término así como broma. Por ejemplo al final de un juego puedes decir: «Y supongo que querrán saber cómo lo hago. No me importa decirlo. En realidad no tiene mayor misterio, es simplemente un caso de cognosis pre-inferencial, pero no se lo digan a todo el mundo...».

En general es más fácil, más seguro y más convincente emplear un lenguaje que se entienda, como también representarte a ti mismo en vez de crear una personalidad artificial. Nada resulta más ridículo que un personaje que empieza con acento chino y acaba con acento andaluz [adap. trad.]. Es más, si usas tu propia personalidad y hablas como siempre lo haces, te encontrarás tan a gusto que, aunque estés siguiendo un guión, podrás improvisar comentarios y ocurrencias que aportarán tu toque personal y todo resultará más natural.

Lo ideal, al actuar, es que tu charla parezca libre. Es por eso que han de evitarse los términos técnicos. Recuerda que no es ni una conferencia, ni un recital de poesía, ni un anuncio monótono. Al introducir un juego, no hables como la voz que anuncia los vuelos en el aeropuerto. Procura que suene interesante. En cierta medida, lo que digas acerca del juego que vas a presentar determinará cuánta atención te prestarán al principio. Si logras despertar la curiosidad, tendrás la mitad de la batalla ganada.

No es mi intención dar ejemplos de charlas para mentalismo. Sería absurdo. Ya hemos dicho que lo que funciona para uno rara vez será tan bueno para otro. Cualquier ejemplo que diera sería de charlas que yo empleo, que quizás no serían las más adecuadas para ti. Lo mejor, sin duda alguna, es que escribas tu propio guión teniendo en cuenta los objetivos y usos de la charla. Experimenta para determinar lo que te sirve y ya tendrás la charla para los juegos que haces.

Luego hablaremos del uso de la charla para misdirection lo cual sí puedes y debes copiar, pues sirve para todos.

BUEN MATERIAL

El objetivo primordial aquí es analizar los factores que conforman una buena presentación. Por lo tanto hay que prestar algo de atención a los efectos que se hayan elegido. Es fácil decir, y bonito pensar, que un brillante mago o mentalista podría presentar cualquier viejo truco y convertirlo en un milagro. Me inclino a no estar de acuerdo con esa hipótesis y, en todo caso, si sabes lo que haces no tienes por qué usar efectos flojos. La habilidad que te interesa demostrar no es la de tomar un juego mediocre y convertirlo en presentable. Es mucho mejor, sin duda, empezar con magia mental fuerte; hay muchos juegos para elegir y la mejor manera de evaluarlos es mediante un simple test. Hacemos una lista de preguntas y vemos cuántas de ellas pueden contestarse con un sí para el juego en cuestión. Cuantas más respuestas afirmativas, mejor el juego:

1. ¿Se puede hacer sin mucha preparación o coste?
2. ¿Funciona siempre?
3. ¿Se puede hacer sin ayuda?
4. ¿Entenderá el público lo que ocurre?
5. ¿Será percibido como efecto mental y no como juego de magia?
6. ¿Se puede hacer sin demasiados accesorios?
7. ¿Se puede hacer en cualquier lugar, en escenario y de cerca?
8. ¿Está dentro de tu estilo y puedes encontrarle una buena charla?
9. ¿Engaña a todo el mundo?
10. ¿Eres capaz de hacerlo?

Ahora, teniendo este cuestionario, podemos tomar cualquier juego que nos guste y aplicarle el test. Son pocos los juegos que saldrán con diez puntos, pero puede haber muchas circunstancias excusables. Por ejemplo, puede haber un juego que necesite mucha preparación, pero que merezca la pena el trabajo inicial y quieras incluirlo en tu número.

Puedes cambiar las preguntas a tu gusto y conveniencia. Si hay otra cualidad que creas que un juego ha de reunir, añádela a la lista. Es una manera simple de poner a prueba un gran número de juegos en poco tiempo y seleccionar aquellos que tienen un valor potencial para tu número. Al final sabrás que te has quedado con unos pocos juegos en los que merece la

pena trabajar, pues han pasado una prueba bastante difícil. Recuerda también que en algunos casos podrás alterar y mejorar un juego, convirtiendo alguna respuesta negativa en afirmativa. No me atribuyo la originalidad de este sistema, pues estoy seguro de que algo tan obvio ya habrá sido ideado por otros que, como yo, hayan navegado por los mares del mentalismo en busca de un buen juego.

¿De qué más depende que un juego sea bueno o malo? En cierta medida es cuestión de gustos, por lo que hemos de permitirnos una cierta parcialidad. Sé lo que me gusta y lo que no me gusta, lo cual es útil. Pero, aún mejor, sé por qué un juego me gusta o no me gusta y quizás, si explico brevemente lo que creo que es un buen juego, tendrás una guía.

En primer lugar, es imperativo que el juego sea fácil de seguir. Puede parecer evidente, pero se ven muchos juegos de mentalismo que son tan complicados o excesivamente sutiles que al final nadie sabe cuál es el efecto. Eso, siendo tolerantes, es un desastre. Sólo hay una cosa peor: un juego que el público no entiende en el que el mentalista mismo no está seguro de lo que ha pasado. Sí, existe. Recuerda siempre que tú sabes lo que ha ocurrido porque has leído las instrucciones o inventado el juego. Eso está muy bien, pero si el público no lo entiende al verlo por primera vez, es inútil.

Esto nos lleva a mi segunda exigencia para un buen juego, que es la simplicidad. Me gustan los efectos directos. Invariablemente, un juego que sea simple de entender, es simple de hacer. Esto no significa que tenga que ser flojo. Cualquiera que sepa algo de magia te dirá que algunas de las obras maestras de la magia son más simples que la gran mayoría de los juegos. Si lo piensas, verás que obtendrás una mayor satisfacción engañando a alguien con un simplísimo ardid que con una compleja y estratégica rutina. Entonces el juego ha de ser fácil de seguir; se hizo esto, se hizo aquello y el resultado es tal, y tiene que ser fácil de hacer. Cuantas menos preocupaciones tengas y más fáciles sean tus juegos, mejor será tu número. Nunca te avergüences de la simplicidad. Quizás no impresiones a los magos de tu club, aunque si no les explicas el secreto es posible que les engañes tanto como al público.

Otra cosa que espero de un buen juego es que merezca la pena hacerlo. Hay muchos juegos que, aun siendo de buena calidad, no son lo bastante fuertes o lo bastante originales. Hay que lograr algo interesante. Eligen una carta, la recuerdan, y la devuelven a la baraja. Buscas un poco y la encuentras. Con ello sólo podrás entretener a los que tengan afición, pero para el público no sirve. Si lo pones en un cierto contexto y lo conviertes en otra cosa es diferente, pero no conviene hacer tonterías. Si sólo sabes un buen juego, haz ese juego y para. Si intentas adornarlo con cuatro tonterías, quedarás en evidencia. Si no haces nada más, nunca sabrán cuánto hubieras podido hacer si hubieras querido.

Es razonable suponer que ahora te preguntarás cómo saber si has hecho un buen juego. Muy fácil: al final del juego, mira al público; si se han puesto pálidos, si están babeando de emoción, si las rodillas les tiemblan o si se echan al suelo y se arrodillan ante ti, es que el juego ha estado bien. Si bostezan o preguntan a qué hora sale el autobús, toma nota. Yo solía pensar que una buena manera de evaluar un juego era esperar a ver si piden que lo repita. Cometí el error de creer que era porque les gustó tanto que querían otra dosis. Pero ya he aprendido que lo dicen porque estuvo tan mal hecho la primera vez que han pillado la mitad del truco y quieren pillar la otra mitad. Está bien equivocarse: es la mejor forma de aprender.

Por último, unos detalles más para que un juego de mentalismo sea bueno. El juego ha de ser razonablemente corto. Podemos decir que cuanta más gente esté mirando, más corto ha de ser el juego. Si trabajas para un público reducido, como seis personas en una mesa, estarás en condiciones de incluir una o dos rutinas largas en tu programa. Los espectadores estarán lo bastante cerca para disfrutar de tu compañía, ver todo lo que ocurre y oír todo lo que dices.

Por el contrario, un escenario, con un público de mil personas, es otra cosa. En ese caso no podrás estar con cada uno de los espectadores y es muy probable que se pierdan algún detalle o alguno de tus comentarios. Es necesario luchar por mantener su atención desde el principio hasta el final. El principal motivo de que se pierda la atención del público es hacer algo que sigue y sigue y no termina.

Si tienes un efecto de primera línea que crees que debes incluir en tu número pero que ocupa un cierto tiempo, intenta dividirlo en fases, cada una con su propio interés y entretenimiento para el público. Un pequeño toque de humor es suficiente para romper la monotonía. Un gesto gracioso en el momento justo puede ser la salvación de un juego que tendría un final asombroso si todos esperasen lo suficiente para ver qué pasa. Recuerda siempre lo que se supone que eres y lo que se supone que eres capaz de hacer. Como mentalista se espera que puedas pedir a alguien que piense en un nombre y en tres segundos decir: «Alfredo Florensa», y el espectador lo confirme. Cualquier desviación de esta premisa se aleja de lo que harías si lo hicieras de verdad. Entonces, si pides a un miembro del público que limpie y examine veinticuatro pizarras escolares, recuerda que tú eres el único en el mundo que sabe que las pizarras tienen algo que ver con lo que vas a hacer.

Esto nos lleva a otro punto importante, que es la relación entre la duración de un juego y su valor. Lo primero es entretener al público. Es fácil dejarte llevar por un juego que te guste y olvidar que quizás no sea tan interesante para el público. Como amante del mentalismo evita entretenerte a ti mismo sin al mismo tiempo entretener al público. Es un fallo más común entre los aficionados que entre los profesionales, que intentan verlo todo desde el punto de vista del público.

Todo ha de tener un principio y un final. Un buen juego ha de tener un final fuerte y decisivo. Es parte del espectáculo el indicar al público cuándo han de aplaudir y, cuanto más fuerte el final, sobre todo en el último juego, mejor quedarás. Los poco experimentados suelen tomar unos cuantos juegos y juntarlos para formar un número. Entonces oyen la palabra «continuidad» y creen que significa que se debe pasar fluidamente de un juego a otro. Es un error. Un tremendo error.

Si tienes seis juegos, recuerda que son seis juegos, no una rutina. Debes recibir seis aplausos, uno por cada juego, y cada aplauso representa una pausa. Si los haces seguidos, no terminarás un juego hasta comenzar el siguiente y, por consiguiente, no ofreces al público la ocasión de aplaudir o de relajarse un momento. Ambas cosas, a las que llamaremos pausas de aplauso, son necesarias por más de un motivo. Una pausa relaja la tensión. Comienzas un juego y haces crecer la tensión para asustar o asombrar al público, luego paras de repente y dejas que sus emociones vuelvan a la normalidad, y luego les das una oportunidad de desahogarse aplaudiéndote. Entonces empiezas otra vez a causar tensión y relajación alternativamente.

Para aumentar esta secuencia de maltrato psicológico, cada juego ha de ir seguido de uno mejor para así ilusionar al público cada vez un poco más. Es así como se construye una rutina: subiendo paso a paso hasta llegar a una cima sobresaliente. Entonces terminas.

Obtuve mucha experiencia sobre las pausas cuando hacía espectáculos de fantasmas. La necesidad no es tan evidente como en el mentalismo normal, pero cuando entras en el terreno de asustar a la gente te das cuenta de que las pausas son imperativas. En un número de fantasmas ves y sientes cómo va subiendo la tensión. Si no paras se hace insoportable. El público se pone tan tenso que te sientes como si algo estuviera a punto de explotar. Es necesario crear válvulas de escape para dejar que el público se estire un poco de vez en cuando y entonces resulta más efectivo cuando vuelves a crear la tensión. Eso no se logra si la continuidad es excesiva. Una vez vi un juego muy bueno de mentalismo en la Sociedad de Magos de Londres.

Al final un amigo me comentó que le había gustado pero que parecía no haber tenido éxito pues el público había aplaudido una sola vez. Para mí, la respuesta estaba clara. Excepto cuando el hombre salió al escenario, el público no tuvo ocasión de aplaudir. No había pausas.

Entonces, volviendo a nuestro tema original, un buen juego debe permitirte un final fuerte y evidente. Aunque adoptes una pose de aplauso (de acuerdo a lo recomendado en la pág. 370) para indicar el final, el juego también ha de indicarlo por sí mismo. Algunos juegos dependen de una recapitulación de lo ocurrido; el mago hace algo y lentamente se detiene y sonríe. Los espectadores, al verle sonreír, empiezan a reflexionar y de repente se dan cuenta de que lo que hizo medio minuto atrás es muy bueno. Entonces sonríen y muestran su aprobación. En algunas condiciones, por ejemplo en la magia de cerca, puede ser una buena técnica. Pero para el escenario no lo es, pues no te puedes permitir esperar a que los espectadores piensen lo que has hecho hasta percatarse de que has hecho un juego. Tiene que ser más evidente. Evita ese tipo de juego con públicos numerosos.

Consideremos ahora el juego más importante de tu número: el último. Es el que deja la impresión final. No es fácil encontrar un juego que sirva como final. Para empezar, al contrario de otros juegos, este tiene que dejarte totalmente solo en el escenario al final. Para mentalismo de cerca, claro está, no importa si te quedas solo o no. Pero en el escenario es de gran relevancia. Es un error concluir una actuación cuando estás rodeado de media docena de espectadores que han subido para ayudarte. Si el último juego requiere ayudantes, que es lo más probable, debes organizarte para hacerlos regresar a sus asientos antes del final. Merece la pena hacer un juego que reúna tal requisito; ya sabes dónde colocarlo. Como detalle, creo que también conviene que acabes el último juego con las manos vacías. No es crucial, pero al final hay que buscar la manera de centrar la atención en ti y eliminar hasta las más mínimas distracciones. Si te ves obligado a acabar con un objeto en tus manos, hazlo, pero después del aplauso, retírate con el objeto. No te acerques a una mesa para dejarlo allí. Haz que el final sea el final y punto.

En cuanto a todos los detalles que hacen que un juego sea bueno o malo, podemos hablar del tipo de accesorios, de cómo decorarlos si es que se decoran. Hay que tener en cuenta la visibilidad, los ángulos, la variedad (no hacer seis efectos de predicción seguidos, por ejemplo), y tantas otras cosas. Son pequeñas cosas que suelen pasarse por alto.

Presta atención a los detalles. No te rompas la cabeza preocupándote demasiado, pero ten en mente las pequeñas cosas. Supongamos que tienes un buen juego con un accesorio de aspecto extraño y mágico. La respuesta es simple: si el efecto justifica el uso del accesorio, tómate la molestia de redecorarlo para que sea menos llamativo y más adecuado para el mentalismo que para la magia propiamente dicha. En general es preferible emplear artefactos de aspecto cotidiano y que no parezcan haber sido hechos para engañar a un público. Casi cualquier aparato de magia se puede justificar de alguna manera para que sea útil en el mentalismo. Recuerda el efecto de apertura en el Cuarto Escalón. El accesorio empleado es el que suele emplearse para La Carta en el Globo.

La manera de manejar el accesorio puede ser tan engañosa como su aspecto. Pero mi opinión, una vez más, es que los mejores juegos de mentalismo apenas requieren accesorios y, si acaso los requieren son objetos que no llaman la atención.

Si no usas aparatos, rara vez tendrás que preocuparte de los ángulos. Si los utilizas, presta atención a los detalles y asegúrate de que puedas hacer el juego en cuestión sin exponer aquel flap o mecanismo secreto a parte del público. Ten en cuenta que si te colocas al fondo del escenario, los ángulos laterales estarán mejor cubiertos.

Veamos finalmente unos ejemplos de los mejores juegos posibles ¿Cuáles son? Repito que esta es mi opinión personal y que no debe tomarse como ley. No tengo ninguna duda de

que los mejores efectos mentales son aquellos que se pueden hacer en cualquier lugar, en cualquier momento, y prácticamente sin preparación. En los Escalones anteriores hemos visto una buena selección de efectos que entran en esta categoría. La rutina del «Centro roto» (Sexto Escalón) vale su peso en oro. A veces la gente me dice que sólo sirve para magia de cerca. Pues están equivocados. Si lo presentas con grandiosidad lo puedes hacer en el escenario. Un buen test para tu habilidad y para los juegos que haces es que estés en cualquier lugar y de repente te pidan que presentes un pequeño espectáculo. En esas condiciones tendrías que ser capaz de presentar una rutina respetable con unos trozos de papel prestados, un lápiz, quizás una baraja, o cualquier otra cosa que tengas a mano. Esa es la mejor faceta del mentalismo. Los juegos que se puedan hacer así son, para mí, los mejores.

MANEJO

Habiendo hablado del mejor tipo de juegos, ocupémonos ahora de su manejo. La mejor manera de presentar efectos mentales es la que más se adapta a tí.

Muchos juegos con accesorios vienen con instrucciones que te dicen cómo funciona el artilugio. A veces también te dicen qué hacer, cuándo y qué decir mientras lo efectúas. Recorta esa parte de las instrucciones y tírala a la basura. Si te tomas en serio el mentalismo es una pérdida de tiempo.

Como ocurre con la charla, el manejo adecuado para una persona raras veces lo es para otra. Para empezar ¿quieres hacer y decir lo mismo que todo el mundo? ¿Te das cuenta que una tienda puede vender quinientos ejemplares de un buen juego de mentalismo, todos con las mismas instrucciones? Si todos lo hicieran igual los públicos se acostumbrarían tanto que no tendría sentido.

Como ser humano tienes la capacidad de pensar, y la originalidad en la charla y presentación es cuestión de reflexión. Sólo los perezosos se conforman con hacer lo que dicen las instrucciones.

Lo primero es averiguar cómo hacer el juego. No importa lo brillante que sean tus ideas: tienes que poder hacer el juego. Una vez dominada la parte mecánica, empiezas a adaptar el juego a tu estilo. Tienes que encontrar el manejo adecuado, lo cual supone suavidad, limpieza y naturalidad. Al tomar una pizarra trucada de la mesa, por ejemplo, hay que saber dónde colocar los dedos. Al tomar una pequeña tarjeta de visita para escribir en ella con el uñil, tienes que saber cómo sujetarla. En el Primer Escalón hemos visto en detalle cómo sujetar una tarjeta y por qué. Seguramente a muchos les habrán parecido palabras inútiles o de relleno. Ahora es más evidente que son detalles importantes.

Una vez que sabes cómo funciona el juego, es hora de hacerlo de la manera que te resulte mejor, que se adapte a tu personalidad y estilo. Si te encuentras perdido, estúdiate. Observa cómo actúas en la vida cotidiana. Así sabrás cómo te comportas cuando lo haces con naturalidad. Haz todo como siempre, pero observa cómo tomas un lápiz o un libro, cómo enciendes un cigarrillo. Mirando y observando aprenderás a conocerte. Cuando te conozcas y sepas lo que haces, trata de moldear los juegos en torno a esa personalísima naturalidad. Estás en busca de algo bueno y si haces estas cosas, lo encontrarás. Al ser natural habrás creado la misdirection más fuerte del mundo. Podrás relajarte y trabajar de la manera más fácil posible y además disfrutarlo.

TIMING

El timing consiste en hacer la cosa justa en el momento justo. No debe confundirse con la duración de un juego, de la cual también hablaremos. Es el factor que coordina el movimiento con la charla en una actuación. Muchos juegos dependen de ejecutar una acción secreta en una fracción de segundo determinada. El buen timing es invisible. El mal timing se ve a un kilómetro de distancia.

Recuerda, una vez más, en el caso del «Centro roto», que llegamos a un punto en el que dices unas palabras y haces algo (robar el centro y llevártelo al bolsillo). Una perfecta coordinación te permite efectuar el pase clave sin levantar sospechas. Si el timing estuviera mal y hubieras pronunciado esas palabras antes de efectuar el robo, antes de desviar la atención del espectador, o antes de ponerte en la posición adecuada, todo fallaría. En un momento hablaremos de la coordinación y veremos que el timing es un factor vital. Si las cosas no se unen como es debido, la imagen estará fuera de foco.

Para adquirir y poner en práctica un buen sentido del timing, primero deja de lado el timing del espectáculo, el cual también trataremos más adelante. Centrémonos en el timing básico: la coordinación de acciones y palabras. Asegúrate de que las palabras no sólo vayan acordes con las acciones sino que además se coordinen con ellas en el tiempo. Es absurdo seguir un guión que diga: «Tome una carta, mírela, y piense en el nombre de esa carta...», y al decirlo entregar al espectador la baraja en su estuche. Entonces sigues: «...y la carta que está pensando es el Tres de Tréboles.» El espectador podría decir: «Es que aún no la he mirado.» El timing, en este caso, es desastroso. Por supuesto, hay que mirar y dar tiempo a que el espectador siga las instrucciones. Si necesitas más tiempo, usa más charla. Si quieres recortar el tiempo, habla menos o emplea palabras que aceleren las acciones del espectador.

Por todo esto es importante hacer los juegos al idear la charla. De lo contrario te podrás encontrar haciendo dos cosas al mismo tiempo. Es como si tuvieras la charla grabada y efectuaras las acciones. Entonces te verías obligado a ajustarte a la velocidad de la cinta, a veces ralentizando las acciones y a veces acelerándolas. Aunque lo hagas sin el grabador, al trabajar con un guión habrás de ajustarte a patrones bastante rígidos.

Para superar esa dificultad, nos permitimos un margen de error por medio de lo que en el mundo del espectáculo se conoce como «spiel», que es la charla improvisada o sacada de la manga. Fundamentalmente se trata de algo que añades a tu guión para juegos determinados y no algo que se improvisa por completo, a menos que seas un experto absoluto a la hora de hablar. Muchos caen en el error de creer que son capaces de empezar desde el principio y continuar hasta el final con una charla no ensayada. Sin duda que es posible, pero los que logran hacerlo bien son muy pocos. Es preferible que cuentes con un guión que cubra lo básico y que luego lo rellenes con spiel según tu tiempo, juegos y personalidad lo permitan.

Hablemos ahora del otro tipo de timing, que es la duración total de la actuación. Hasta hace unos años, la duración de un espectáculo no era tan importante como lo es ahora. Los teatros y salas de fiesta esperaban que un número durara «unos diez minutos» y poco importaba que fuera un minuto más o un minuto menos. Hoy en día, en algunos campos, un error de un minuto puede ser un desastre: me refiero, por supuesto, a la televisión. Para trabajar en televisión hay que saber mucho de este tipo de timing. Lo primero es saber que en un programa de televisión, tú eres una unidad de tiempo, un bloque entre varios que componen una hora (quizás más o menos). La mejor manera de entenderlo es teniendo en mente el costo de un segundo en horas punta de publicidad. El tiempo no parece importante hasta que te das cuenta que diez segundos de más pueden costar a alguien mucho dinero.

Te pueden haber contratado para hacer dos o tres juegos en televisión y estar en cámara tres minutos y medio. Si acabas antes de tiempo, puedes desequilibrar el programa entero y tu breve número parecerá tener un deslucido final. Pero si te pasas puede ser peor. El realizador podría tener que cortar tu número para dar paso al siguiente bloque y los espectadores verían medio juego.

La solución entonces es ser exactos, lo cual no es nada fácil, teniendo en cuenta que puede haber una cantidad de imprevistos que consumen valiosos segundos. Naturalmente, habrás de hacer lo mejor que puedas, eligiendo juegos que se desenvuelvan en un marco de tiempo bastante rígido. Emplea una charla en la que el guión te permita una cierta libertad para recortar o alargar añadiendo spiel.

Lo que no puedes controlar es el comportamiento de un ayudante del público y un mentalista casi siempre necesita alguien a quien leerle la mente. El mejor consejo que puedo dar, para breves apariciones en televisión, es elegir juegos en los que el espectador participe lo menos posible. Tú sabes lo que haces y en cuánto tiempo lo haces, pero el espectador no lo sabe hasta que tú se lo digas y le tiene sin cuidado el tiempo que le tome, por ejemplo, mezclar una baraja. Lo mejor es aprender experimentando hasta saber cuánto suele tardar un espectador en ejecutar ciertas acciones y luego jugar seguro y dar tiempo de más. Recuerda que siempre es más fácil alargar que acortar.

Durante el programa seguramente verás a un señor haciéndote señas. Muchos estudios tienen un individuo con un cronómetro que hace señas para indicar si tienes que acelerar o ralentizar. El productor del programa te explicará lo que esas señas significan y lo que quiere que hagas cuando las veas. Ajusta el tiempo guiándote por el reloj del estudio, el hombre del cronómetro, y el tiempo de tu número en los ensayos. No mires al reloj como si estuvieras preocupado por el tiempo. Si tienes que mirar la hora en tu reloj (a menos que sea parte de un juego) hazlo con un toque de misdirection. Esto se aplica a cualquier tipo de actuación.

Si logras meterte en un programa de televisión para hacer unos cuantos juegos en un tiempo determinado, es una tontería no ensayar esos juegos. Hay quien no lo hace y, si tienes suerte te puedes salvar, pero para mayor efectividad y tranquilidad de conciencia es mejor que sepas lo que haces hasta el último detalle. La única excepción es si estás de invitado en un programa y te piden que hagas algo. En ese caso, el tiempo que ocupes es su problema y no el tuyo, aunque probablemente lo tengan calculado. Para facilitarles las cosas, haz algo corto. Pero, como te podrá decir todo el que sepa algo de televisión, casi nunca se hace ni se dice nada que no se haya acordado de antemano. Y se prefiere, con razón, que no haya errores de ningún tipo.

Ya hemos visto dos formas de timing relativas a la presentación. Ahora hablaremos del timing del espectáculo, que es el más difícil de explicar por ser muy delicado.

Brevemente, en cada juego que haces hay un momento ideal para sorprender al público. También hay un momento ideal para acabar el espectáculo. También puede haber un punto en el que un par de palabras bien colocadas pueden poner al público de cabeza o cambiar el sentido del número. Una de las aplicaciones más notorias del buen timing es en el trabajo de un humorista. Fíjate cómo un buen humorista espera a que una frase sea asimilada antes de pasar a la siguiente. Fíjate en chistes que dependan exclusivamente de la velocidad con que se cuentan. Muchas bromas no tendrían gracia si no se hicieran pausas entre ciertas palabras.

Un buen juego acaba en el momento en que el público espera que pase algo. Entonces pasa algo, pero no es lo que esperaban y resulta ser una sorpresa agradable. Un buen número está conformado por juegos que van siendo cada vez mejores hasta llegar a una cima, que es el momento ideal para acabar. No hay nada peor que un número que se pasa de ese punto. A partir de allí empieza a hacerse pesado y aburrido.

¿Cómo se puede saber el momento justo para hacer algo y provocar la máxima reacción del público? Una manera es pensar en los momentos no adecuados y ver qué queda. Por ejemplo, puedes hacer algo demasiado deprisa. No hubo suficiente preparación y el público no tuvo ocasión de apreciar lo que se hizo. Cuando decimos «algo» nos referimos a la parte del juego que revela el resultado y no a las acciones secretas. Por otra parte puedes hacer algo con excesiva lentitud. La preparación inicial es tan larga o tan complicada que la gente empieza a perder interés. Como consecuencia, cuando llega el momento ideal, continúas y corres el riesgo de aburrir al público. Un buen artista es capaz de ir siempre a más hasta llegar a la cima, pero no sobrepasará ese punto. Si lo hace, el público se sentirá frustrado y prestará menos atención al segundo intento por estimular su interés.

Ahora que sabemos que se puede ir demasiado rápido o demasiado lento, resta decidir en qué punto entre ambos extremos está el momento ideal. Guíate por el público. Si vas demasiado lento o te prolongas más de lo debido, verás mucho movimiento y escucharás cuchicheos. Los espectadores estarán evidentemente inquietos porque no has mantenido su atención. Si estás sobre un escenario desde el cual no se pueden oír los cuchicheos y los focos te impiden ver al público, aún podrás percibir sus reacciones. En efecto, la gloria o el fracaso dependen en cierta medida de la capacidad del artista para percibir tales reacciones.

Para cerrar este apartado, añadiré una sugerencia que puede servir de guía. Al actuar, haz cosas que te gusten y que agraden también al público. Hazlas lo más rápido que puedas sin estropear el efecto por andar con prisas. No caigas en el error de prolongarte demasiado. A veces vemos un juego y, tras esperar quizás nueve minutos hasta que llega el final, no sabemos si los espectadores aplauden porque les ha gustado o porque por fin ha acabado. Cuando veo estas cosas, a los cinco minutos empiezo a desear que el juego le salga bien porque si falla, el mago podría intentarlo otra vez desde el principio.

MISDIRECTION

No me cansaré de subrayar que la misdirection es el aspecto más importante de estudiar. La misdirection hará que tu trabajo sea perfecto y más fácil.

¿Cuán fuerte puede ser la misdirection? Puede ser tan fuerte que si estás en una habitación sentado con otra persona y de pronto entra un elefante pintado como una cebra, con un escocés encima tocando una gaita desafinada, es posible que el elefante se caiga, con jinete y todo, y que el espectador no se entere. ¿Por qué? Porque has desviado su atención.

Para quienes no dispongan de un elefante para hacer esta interesante prueba, hablaremos de la teoría general de la misdirection.

En principio existen dos maneras de desviar la atención: con lo que dices y con lo que haces. Misdirection con palabras y misdirection con acciones. A veces van juntas. Ocasionalmente encontramos un accesorio diseñado o decorado de una manera especial, con el fin de distraer la atención, o incluso atraerla, y es más bien un caso de disimulo o camuflaje que de misdirection propiamente dicha.

Aparte de las dos maneras mencionadas, de vez en cuando se pueden emplear otros métodos. Podemos utilizar sonidos, tacto y olor con buenos resultados. En uno de mis juegos psicológicos, «The Powers of Darkness» [Los Poderes de la Oscuridad] se emplea misdirection por sonido como el estímulo principal y la charla como una pequeña ayuda.

Pido disculpas por mencionar uno de mis propios juegos que está comercializado, pero lo hago por tu propio beneficio. Si quieres un estudio de misdirection, «The Powers of Darkness» es una lección que vale la pena tener.

Dejando de lado lo que hacen los magos, ¿qué tipo de misdirection es buena para el mentalista? La respuesta es: todo lo que se haga con naturalidad. La misdirection más fuerte es un aparente error. Analicemos un juego que ideé para ilustrar la aplicación de un fallo como misdirection. Estúdialo y pruébalo. Verás que sin el fallo el juego es débil y engaña a poca gente. Con él, te garantizo que es un buen juego de mentalismo.

Es bastante simple. Tienes cinco cartas cara arriba en la mesa: Diez de Picas, Jota de Corazones, Dama de Diamantes, Rey de Corazones y As de Diamantes. En tus manos tienes las cinco cartas que coinciden en valor y color con las anteriores, es decir: Diez de Tréboles, Jota de Diamantes, Dama de Corazones, Rey de Diamantes y As de Corazones. Explica esto a los espectadores. Pide a alguien que piense una de las cartas de la mesa. Le lees la mente y retiras una de las cartas que tienes en tus manos y la colocas en la mesa cara abajo como si no tuvieras dudas de que es la que corresponde a la elegida. Haz notar la libertad de la elección y pide al espectador que nombre la carta que pensó. Diga lo que diga, te muestras sorprendido y desilusionado. Tomas tu carta de la mesa, la miras de nuevo y explicas que sabes por qué has fallado: «Lo siento, no están en el orden correcto.» Vuelves a poner la carta en el abanico y empiezas a reordenar las cartas, con los dorsos siempre hacia el público. Di que vas a ir un poco más allá y pide al espectador que intente hacer coincidir las cartas. Entrégale las cinco cartas cara abajo y dile que las coloque en la mesa en el orden que quiera, cada una sobre una de las de la mesa. Al final todas las parejas coinciden. Y tú no tienes que hacer nada. Lo has hecho antes, empleando misdirection y actuando.

Ahora querrás saber dos cosas: de dónde sacas las cartas y cómo haces el juego. Empecemos por lo último: el juego se hace con cinco cartas de doble cara y cinco de doble dorso. En tu mano no hay decisiones que tomar pero tu presunto error les hace creer lo contrario. Entonces entregas al espectador las cinco cartas de doble dorso y no importa dónde las coloque pues cuando las voltees (en parejas, con el conocido pase) verán la otra cara de las mismas cartas. Eso es todo.

Finalmente, estarás encantado de saber que aunque las barajas de doble cara suelen ser un surtido aleatorio de cartas, las cinco que necesitas las encontrarás en cualquier baraja de doble cara por lo que no tendrás que preparar nada.

Para apreciar la importancia y el valor de un juego de este tipo, basado en la misdirection y en la habilidad de actor, puedes probar el efecto de dos maneras. Prueba primero sin el error y observa la reacción. Pruébalo con otro público con el error inicial y te garantizo que la reacción será diez veces mayor. En el Quinto Escalón hemos visto también cómo las rutinas con vendajes parecen más auténticas si se incluye un error ocasional.

Sería lógico pensar que lo óptimo es no cometer errores nunca. En realidad depende de cuántos cometas y en qué dirección. Además hay un cierto factor psicológico que hace que cuando tiene lugar un fallo, nazca un sentimiento de complicidad entre el artista y el público. La atención se desvía del juego hacia ti: muy conveniente en ciertos casos.

Para los que creen que una equivocación de cualquier tipo es mala, puedo señalar que a veces permito o provoco que el espectador cometa un error no muy grave. Un ejemplo es la variante Punx-Mier del «Centro roto» (Sexto Escalón). No importa que cometas uno que otro error, con tal de que no te pases.

Otro recurso útil para el mentalista es lo que llamo «misdirection explicativa». Es aplicable al trabajo con papeletas, libros o cartas y el principio, aunque muy simple, es buenísimo. Supongamos que quieres hacer un cambio de baraja. Tienes una baraja en la mano y la otra en el bolsillo. Puedes montar toda una coreografía o lo puedes hacer por misdirection explicativa. Para explicarle al espectador que se guarde la baraja en el bolsillo, le dices: *Quiero que*

vigile esta baraja. No la abra ni la mire por el momento. Y no deje que nadie la toque. Tome, por favor. Con esas palabras extiendes la mano para entregarle la baraja y, justo antes de que la tome te retraes y le dices: *No, más bien guárdesela en el bolsillo así, y sujétela por fuera de modo que nadie la pueda tocar.* Deja la baraja tranquilamente en tu bolsillo, saca la mano para indicarle cómo debe sujetar la baraja desde fuera y, habiendo acabado la explicación, saca la otra baraja del bolsillo y entrégasela.

El procedimiento es también aplicable a un pequeño diccionario, cajita o papel. Hay que hacer bien dos cosas. La clave está en la naturalidad: muévete lentamente y coordina las acciones con las palabras. La mejor manera de actuar bien es creerte lo que dices. Convéncete de que lo que estás haciendo es explicarle cómo proceder. Olvídate de que estás cambiando la baraja. Sólo tienes que acordarte cuál baraja es cuál. Puedes colocar una de ellas verticalmente en el bolsillo o bien tener algún tipo de separación que te permita identificar las barajas por el tacto. Es tan sencillo que no es necesario seguir.

Hemos hablado de la naturalidad aplicada a la misdirection. Veamos hasta dónde se puede llegar. Un juego que creo debe ser atribuido a David Berglas servirá de ejemplo para la siguiente forma de misdirection, a la que llamo «misdirection repetitiva». Cuando describa exactamente lo que ocurre, dudarás de que se pueda hacer. Sólo te pido que lo pruebes.

Es bastante seguro asumir que cuantas más veces vean los espectadores la misma cosa, menos atención prestarán cada vez que la vuelvan a ver, lo cual podemos emplear a nuestro favor. David Berglas hace varios juegos, algunos de los cuales comienzan dando a elegir una carta, tras lo cual el espectador la mira y la devuelve. De repente surge un pequeño milagro. El espectador elige la carta, la devuelve a la baraja y mezcla a fondo. El artista no vuelve a tocar la baraja y sin embargo nombra la carta elegida.

El método es la misdirection repetitiva. Para los primeros juegos se abren las cartas en abanico cara abajo para que el espectador tome una. En el último juego, se abren las cartas en abanico ¡cara arriba! Es totalmente absurdo pues simplemente ves qué carta toma, pero es necesario añadir unos cuantos detalles para ocultarlo. En cuanto el espectador tome la carta, vuelve la cabeza hacia atrás y voltea rápidamente la baraja cara abajo diciendo: *Mire la carta, recuérdela, y póngala en cualquier lugar de la baraja* (entrégale la baraja cara abajo) *pero sin que yo vea dónde la pone. Me volveré mientras lo hace.* El público se preocupa tanto de ocultar el lugar donde se coloca la carta que no se les ocurre que tú estabas mirando cuando la eligió. También puedes combinar esta idea con un clasificador de bolsillo. Tras ver la carta elegida, mientras el espectador está ocupado mezclando, extrae el duplicado de la carta del clasificador (Cuarto Escalón). Empalma la carta para poder añadirla a la baraja al recibir ésta de vuelta.

Pide entonces a otro espectador que diga un número. *Nuestro amigo por aquí ha elegido una carta y la ha mezclado con las otras. Nuestro otro amigo nos ha dado un número. ¿No sería una cosa extraña si la carta de este caballero estuviera en el número indicado por este otro caballero?* Cuenta hasta llegar al número indicado y usa cualquier pase simple para hacer aparecer la carta superior allí (ver Juegos de Cartas en el Décimo Escalón). En realidad lo del clasificador no es necesario. Es más que suficiente nombrar la carta.

Para resumir los principios generales tratados podemos extraer lo esencial de la misdirection para mentalistas.

Nuestro objetivo es usar la misdirection como un medio para lograr efectos. Esto se puede lograr llamando la atención hacia algo o desviándola de algo. Por ejemplo al hablar del uñil en el Primer Escalón, hemos visto que se emplea un lápiz para sugerir que la predicción fue escrita antes de cuando en realidad se hizo. Un toque adicional podría ser utilizar un lápiz blanco, que por ser llamativo queda registrado psicológicamente en el público. También,

hace algunos Escalones vimos un juego en el que identificas una carta entre siete por el tacto. Seis de ellas estaban marcadas y la elegida no lo estaba. Se desvió la atención del secreto del juego recurriendo a un método demasiado obvio.

La palabra obvio en la frase anterior nos recuerda otra anomalía de la misdirection: lo que es obvio, no es siempre aparente. La gente no piensa en la explicación obvia. En general tratan de atribuirte más habilidad de la que en realidad tienes. Otro punto débil. Cuanto más simple, natural y directa sea la misdirection, más fuerte resulta. Resumiendo: no intentes ser ingenioso ni habilidoso cuando baste con ser simple, porque nada engaña más que la pura simplicidad.

COORDINACIÓN

Hemos tratado extensamente los pequeños detalles que contribuyen a hacer el mentalismo presentable. Ahora veremos la importancia de la coordinación, de hacer cosas sincronizadamente. Imagínate que tus recursos artísticos son los diferentes instrumentos de una orquesta. Sabes de charla y de timing, de misdirection, de movimiento y todas las otras cosas que importan, cada una de ellas un instrumento. ¿Qué clase de overtura saldrá de esa orquesta si no existe una entidad gobernante? Una verdadera orquesta tiene su director, que coordina las cuerdas con los metales. Es igual: tú eres tu propio director. Tienes que sincronizar tus instrumentos. El verdadero secreto es moldear tus recursos en un todo armónico. Una cosa por sí sola no basta. Saber qué decir sin saber qué hacer es como una sinfonía a medio componer. Todo tiene su lugar y su momento y, más aún, su tiempo y momento en coordinación con otros factores. Todo tiene que fundirse en un magnífico espectáculo y si no es así, lo que se adelante o se atrase es lo que está desafinado. Si diriges tu actuación como un director que tiene que ocuparse de su orquesta, el resultado será entretenido. Y eso es todo lo que importa, a no ser que quieras ser mentalista para satisfacer tu propia vanidad.

ENTREVISTA CON CLAUDE CHANDLER



INTRODUCCIÓN

Claude Chandler, actual vicepresidente del Círculo Mágico de Londres, ha pasado una vida entera en el escenario. Como actor, mago, productor y autor está cualificado para dar consejos. Estuvimos en su conferencia sobre actuación en el escenario y la importancia de la producción y presentación. En mi humilde opinión, la conferencia fue brillante, y me impresionó tanto lo práctico que era todo que nos organizamos para que viniera al estudio para grabar una entrevista sobre esos temas para los lectores de este libro.

Como en la entrevista con Fogel en el Séptimo Escalón, hay mucho que aprender de estas entrevistas con variadas preguntas. Hemos de señalar que Chandler no es mentalista, pero todo el que ha trabajado en cualquier tipo de escenario sabe que, no importa quien seas, la producción y la actuación tienen una importancia del cien por ciento. Si aprendes a actuar, puedes representar cualquier papel y el de mentalista es simplemente uno de ellos. Por lo tanto, permíteme dejarte en manos de un hombre que sabe actuar.

EL ACTOR
Claude Chandler

Corinda: Claude, cuéntanos primero algo de tu carrera en el mundo del espectáculo. ¿Cuánto tiempo llevas en él y en qué tipo de lugares has trabajado en tu tiempo?

Claude: Bien, no soy mentalista, aunque cualquier actor puede representar el papel de mentalista. Como sabes, soy mago y ventrílocuo profesional. No quisiera decir desde cuándo.

Corinda: Bueno, pero ¿cuántos años llevas en ello?

Claude: Desde que iba al colegio, que ya es un rato. He trabajado mucho a nivel privado, por supuesto, en los días en los que uno iba a las preciosas casas campestres inglesas y a la mayoría de los teatros y salas de fiesta del país.

Corinda: Supongo que hay que decir que has hecho actuaciones especiales para la familia real.

Claude: No creo que sea lo más interesante. He trabajado para miembros de la familia real, pero lo más interesante para los magos y mentalistas es que cuando el famoso David Devant supo que por enfermedad nunca podría volver a actuar, me eligió a mí –yo era un jovencito– para continuar con su trabajo. Yo no lo conocía: me vio actuar y me pidió que fuera a verle y el resultado fue que presenté casi todas sus ilusiones más famosas en un espectáculo que

duraba casi una hora y cuarto. «El sueño del artista» y «El baile de Golliwog» y todas las maravillas suyas que presenté durante varias temporadas en el teatro de Maskelyne; supongo que eso es lo más interesante de mi carrera desde el punto de vista de la magia. Ya se sabe que Devant era actor y que siempre he estado interesado en el teatro, que es lo que nos lleva al tema de esta entrevista.

Corinda: ¿Dirías que aprendiste mucho de Devant como actor?

Claude: No creo haber aprendido nada de él directamente como actor, excepto que era un actor muy competente y siempre andaba con actores y entendía la importancia teatral de la magia.

Corinda: ¿Y aprendiste en una escuela de teatro o por experiencia, por estar siempre en ello?

Claude: Aprendí por experiencia. Nunca fui a una escuela de actores, pero siempre he estudiado para ser actor, he pensado y leído sobre el tema. Hice todo lo que pude por saber más sobre el arte de actuar. Entonces aprendí a aplicarlo a la magia como muchos deberían hacer.

Corinda: ¿Qué aconsejarías a alguien que quiera estudiar para ser actor? ¿Ir a una escuela?

Claude: Por supuesto que pueden ir a una escuela. Es una gran cosa y si lo pueden hacer, aunque es difícil y lleva mucho tiempo, es algo maravilloso. El tiempo y el dinero estarían bien invertidos si se quieren dedicar seriamente a la magia o al mentalismo. Un curso de interpretación teatral sería un gran paso adelante. De otro modo, tendrían que enterarse de todo lo relacionado al mundo del teatro como buenamente pudiesen.

Corinda: ¿Puedes recomendar un libro sobre el tema?

Claude: No creo que haya un libro especial que recomendar. Pero no hay duda de que existen y muchos de ellos se pueden encontrar en cualquier biblioteca.

Corinda: Creo que estoy en lo cierto al afirmar que en tu carrera has actuado varias veces para la familia real.

Claude: Sí, trabajé muchas veces para la gente que llaman de la alta sociedad y en muchas ocasiones la realeza ha estado presente. Esto incluye a nuestra presente reina y su familia.

Corinda: Y supongo que has trabajado en teatros y salas de fiesta.

Claude: Supongo que he trabajado en casi todos los teatros del Reino Unido.

Corinda: Y hoy en día, me parece que estás dedicado a la producción y que eres también vicepresidente del Magic Circle.

Claude: Muy cierto.

Corinda: Pues muy bien, Claude, lo que quiero es hacerte algunas preguntas que creo serán de ayuda para los lectores de este libro para entender la parte teatral del espectáculo. Casi todas

mis preguntas surgen de una conferencia que diste recientemente en la que tomé notas y ahora te pediré que nos des más detalles. En general nos interesa lo que concierne a los mentalistas pues el libro se especializa en el tema.

Claude: No importa lo que hagas. Si estás en un escenario, como humorista o como mentalista, como mago, o como cualquier tipo de artista, estarás empleando el arte del actor y cuanto mejor actor seas, mejor será la actuación que ofrezcas para fomentar tu especialidad.

Corinda: Esto me hace preguntarte si los mismos principios se aplican para el escenario y para la magia de cerca.

Claude: Sí. Hablemos desde el punto de vista del escenario. Es más fácil así. Pero los mismos principios se aplican donde quiera que haya espectáculo. Si has dominado la técnica de escenario, podrás aplicarla donde quieras, incluso en un salón.

Corinda: Recuerdo que lo primero de lo que hablaste fue respirar profundamente. Al principio no me pareció importante, pero a la mitad de la conferencia ya me habías convencido de que estaba equivocado.

Claude: Sí. Aunque parezca extraño, si aprendes el proceso de respirar profundamente, te puede ser de gran ayuda. Intentaré explicarlo brevemente. Tomas aire por la nariz, llenas los pulmones, y expeles el aire por la boca. La manera de hacerlo es vaciando los pulmones. Cuando se piensa en respirar profundo se intenta llenar los pulmones, pero es importante vaciarlos pues no se pueden llenar de aire fresco si hay aire estancado en ellos. Toma aire lentamente por la nariz y expúlsalo lentamente por la boca, pero al inspirar tensa todos tus músculos, aprieta los puños, y flexiona los músculos de los brazos y hombros. Al expulsar el aire, relájalo todo. En la conferencia no toqué el tema hasta más adelante, pero es mejor que lo hagamos ahora en este caso.

Corinda: Sí, por favor. Si no los lectores pensarán que son sólo habladurías.

Claude: Bien, si has dominado la respiración profunda –y es algo que hay que ensayar un poco: no se puede hacer de repente– descubrirás que uno de sus grandes beneficios es cuando estás entre bastidores, esperando para salir. Todo está listo y no tienes nada que hacer. Sólo puedes estar allí y ponerte más y más nervioso. La respiración profunda, aparte de que es buena para la salud, estabiliza los nervios, lleva oxígeno a la sangre y te da algo que hacer, algo en qué ocupar un poco la mente justo cuando estás en el momento de mayor nerviosismo.

Corinda: Aunque más tarde hablaremos del control de la voz. ¿Es cierto que hay una relación directa entre la respiración y la emisión de la voz?

Claude: Sí, es otro aspecto que trataremos aquí.

Corinda: De acuerdo, pero dejemos eso para más adelante y empecemos por el principio de una actuación. ¿Qué consejos nos puedes dar respecto a la entrada al escenario?

Claude: Antes de entrar en el tema he de decir que un actor mira todo lo que hace como si estuviera representando un personaje, lo cual puede ser útil también para los mentalistas. Es

como una persona cualquiera representando un papel; con sólo ponerse un traje o disfraz, empieza a comportarse diferente. Verás que si te convences de que estás representando un papel, de mentalista o de lo que sea que quieras ser, entrarás en ese personaje casi como poniéndote un disfraz. Si lo haces te pondrás menos nervioso.

Corinda: ¿Qué tipo de personaje es para ti un mentalista? ¿Qué es lo que hay que representar?

Claude: Simplemente imagínate un personaje, lo que sea que quieras ser cuando estés en el escenario. Tu personaje escénico puede ser sólo un poco distinto de ti. Quizás cuando caminas de un lado a otro tengas la costumbre de agachar la cabeza un poco, pero a lo mejor la persona que quieres ser en el escenario no es una persona que agacha la cabeza. Entonces cultivas, para ese personaje, una manera de caminar más vertical. Quizás también una personalidad más dominante y más dinámica que en la vida cotidiana.

Corinda: ¿Dirías que es un error para un mentalista el creer tanto en sí mismo que durante la actuación llegue a creer realmente que puede hacer ese tipo de cosas?

Claude: Yo diría que es esencial para el mentalista hacerlo, siempre que tengas en mente que no estás representando un papel en el teatro en el que puedas decir todo tipo de cosas exageradas. Aquí hay que tener cuidado de no pasarse para evitar problemas. Mentalmente, si estás representando un personaje, tienes que creer que tienes esos poderes. Así es el actor.

Corinda: Volvamos a la pregunta anterior sobre salir al escenario.

Claude: Una cosa importante es recordar colocarse bien atrás. No te pongas tan cerca que puedas entrar al escenario con tu primer paso. Debes poder dar tres o cuatro pasos antes de que alguien te vea. Así cuando hagas tu aparición ya estarás caminando bien y a una cierta velocidad.

Otra cosa: al caminar, mira al público, desde el momento en que apareces en escena. El poder de la mirada es impresionante. Si no les miras, parecerás tonto. Es una regla de oro.

Corinda: Entonces, resumiendo: colocarse bien atrás para entrar caminando a una buena velocidad y al entrar mirar al público. ¿Y entonces qué?

Claude: Llegas al centro del escenario normalmente.

Corinda: Has hablado del peligro de ponerse muy adelante porque los focos pueden distorsionar tu imagen.

Claude: Es cierto. Deja un margen, dependiendo del escenario, y de tus accesorios y el montaje que tengas. Yo diría que si te mantienes a, quizás, uno o dos metros de los focos sin caerte sobre tus accesorios, está bien. Estar encima de los focos queda muy mal y debe evitarse siempre.

Corinda: Háblanos un poco más de aquello de mirar al público. En tu conferencia explicaste cómo hacerlo.

Claude: Muchos principiantes y a menudo algunos expertos no saben cómo mirar al público.

Algunos te dirán que mires por encima de las cabezas de los espectadores, que mires aquí o allí. El verdadero secreto es mirar hacia el público, pero sin enfocar, sin dejar que tus ojos se fijen en ninguna cosa o persona. Así parecerá que miras y hablas a todo el mundo. Tu mirada se desplaza tranquilamente hacia la galería y baja de nuevo. Nunca mires directamente a una persona: un actor no mira al público porque está representando un papel. Si estás en una escena de teatro, no mires al público. Los espectadores son «la cuarta pared». Por el contrario, como alguien que ha de entretener al público, has de hablar a los espectadores y mirarles.

Corinda: ¿Y qué pasa cuando la iluminación del teatro te impide ver al público?

Claude: Mira hacia el público tal cual. Los espectadores no sabrán que no les estás viendo. Es lo mismo.

Corinda: Entremos en un tema importante: la emisión de la voz, la dicción, y hablar de modo que todo el mundo te oiga.

Claude: Claro, es un gran tema. Uno puede tomar clases y entrenar la voz y todo eso, pero lo principal es una correcta emisión: lo que se llama «colocar la voz en la máscara», que quiere decir que debes sentir las vibraciones justo detrás de los dientes delanteros superiores. Emite la voz hacia adelante y no hacia la garganta. Una buena manera de lograrlo, si es que no tienes ya la voz hacia adelante, es usando la voz nasal, es decir hablando por la nariz. Si lo haces así y dejas la nariz abierta, verás que la voz está delante.

Corinda: ¿Es correcto eso que dicen, que si hablas para la última fila todos te oirán?

Claude: Sí, absolutamente. Si sientes que hablas para alguien que está en la última fila, funcionará. Pero ten cuidado de no gritar. Todo depende, una vez más de la respiración. Si tienes buena capacidad pulmonar, puedes mantener bastante aire y puedes conservar aire. Cuanto más aire haya detrás de tus palabras, más fuerte podrás hablar sin gritar.

Corinda: Hubo un momento difícil en tu conferencia en el que te viste obligado a mostrar que podías respirar profundamente en el escenario sin que se notara.

Claude: No. La respiración profunda se hace entre bastidores, antes de salir, aunque también se puede hacer suavemente en el escenario.

Corinda: Y tenías algo que decir acerca de la gramática y de no cortar el final de las palabras.

Claude: Sí, eso se aprende en locución. Una de las cosas que te enseñan es a pronunciar claramente cada consonante. También a terminar las palabras. Te sorprendería saber cuántos de nuestros artistas descubrirían que cortan muchos finales de palabras si se escucharan en un grabador. En un teatro o salón grande, eso supone que esas palabras se pierden. Pronuncia tus palabras claramente y acábalas.

Corinda: ¿Varías el volumen de la voz dependiendo del lugar donde actúes?

Claude: Sí, obviamente hay que hacerlo. Vayamos al límite y supongamos que estás actuando al

aire libre. Por la falta de experiencia te puedes sentir inclinado a gritar, pero lo que hay que hacer es hablar claramente, con buena dicción. En un teatro o salón siempre hay un poco de reverberación que trae el sonido de vuelta a ti de modo que puedes escucharte. Al aire libre, tu voz parece desaparecer y te preocupas, creyendo que no te escuchan. En todo caso evita gritar.

Corinda: Cambiando de tema otra vez, recuerdo que dijiste que lo más difícil para un actor es quedarse quieto en el escenario. ¿Qué puedes añadir al respecto?

Claude: Es verdad. Muchos actores encuentran difícil el tener que quedarse quietos en el escenario. El secreto es plantar el peso fijamente en ambos pies, no apoyarse en uno solo. Deja colgar los brazos a los lados del cuerpo y relájate. Con los brazos a los lados, si estás tenso se notará. Hay que relajarse por completo.

Corinda: ¿Por qué te parece importante que un actor o un mentalista se quede quieto?

Claude: Porque luego cuando te muevas, causarás un efecto dramático. No sirve de nada moverse por moverse. Resulta monótono y se pierde la atención del público. Si te quedas quieto como es debido mientras hablas al público, cuando te muevas será dramático.

Corinda: En tu conferencia mencionaste repetidamente los malos hábitos relativos al movimiento en el escenario. ¿Podemos hablar de ello?

Claude: Se trata de las cosas que uno hace inconscientemente debido al nerviosismo. Una de ellas es asentir enfáticamente con la cabeza y otra es transferir el peso de un pie al otro. La gente no se da cuenta pero a veces resulta en un balanceo de lo más irritante que significa que el artista carece de reposo. Otro mal hábito es el de desplazarse gradualmente hacia adelante y hacia atrás. Otra vez más, son movimientos innecesarios.

Corinda: Tengo otro apunte sobre tu comentario de que un actor no debe hacer nada en el escenario a menos que sepa que lo hace. ¿Qué quiere decir eso?

Claude: Es difícil de explicar. Un actor bien entrenado se domina totalmente a sí mismo. Cada entonación de su voz y cada músculo de su cuerpo y cada mirada de sus ojos. Es consciente de todo lo que hace. Puedes hacer lo que quieras en el escenario, y podrá resultar bien o no, que es cuestión de experimentar, y si quieres hacer mentalismo haciendo el pino también puedes, pero has de saber que lo estás haciendo. Puedes hacerlo sobre un solo pie. Lo terrible es cuando alguien está apoyado sobre un solo pie y no lo sabe.

Corinda: Se me complican las cosas al escucharte, Claude. Dices que es importante que un actor sepa todo lo que hace, su charla, sus movimientos. ¿Significa eso que debe observarse mientras actúa? ¿Cómo superar la dificultad de observarse a sí mismo y no prestar suficiente atención al público?

Claude: Es una cosa curiosa y supongo que es cuestión de largo entrenamiento y experiencia. La experiencia hace la diferencia. El actor experto piensa en el público y lo ve todo a través de los ojos de los espectadores. El principiante está siempre pendiente de lo que hace: «Estoy caminando por el escenario, recogiendo esto, estoy aquí parado, etc...» No lo puede evitar, pero

con experiencia asumirá una actitud profesional: «El público me ve caminar por el escenario, me ven recoger esto, está causando efecto en ellos...» Se trata de tener siempre en cuenta la percepción del público. Hay que ser capaz de desdoblarse y mirarse a sí mismo y ver qué pasa.

Corinda: A propósito de movimiento en escena, has dado buenos consejos sobre cómo caminar en el escenario.

Claude: Un actor, por ejemplo, aprende a caminar por el escenario. Un mentalista se para en medio del escenario. Tiene que caminar hasta el fondo del escenario para dirigirse a una mesa, recoger algo y volver al centro. Si te giras y te acercas a esa mesa y juntas los pies, no podrás regresar al centro del escenario sin exceso de movimiento de pies. Si llegas a la mesa con el pie más lejano al público, con el peso en ese pie, y el otro pie se queda más o menos atrás, entonces podrás volverte sin apenas mover los pies. Es difícil de explicar, pero si lo pruebas lo entenderás. Son las cosas que se aprenden caminando por el escenario.

Corinda: ¿Y a qué llamarías movimiento dramático?

Claude: Creo que cualquier cosa que no se haya hecho constantemente es movimiento dramático para el mentalista, lo cual nos lleva a lo que decía antes: si un señor se mueve constantemente hacia adelante y hacia atrás, no habrá nada llamativo en ningún movimiento que haga. Pero si está quieto por un buen rato y de pronto se mueve, puede ser cautivador. Cualquier gesto o movimiento que se haga con rapidez y luego se mantenga puede ser dramático. Otro ejemplo: señalas con el dedo a alguien del público, o al público en general. Si aguantas la pose, será dramática.

Corinda: Cambiemos de tema. ¿Cuáles dirías que son los fallos más comunes en la charla?

Claude: El fallo principal es no aprendérsela. La charla hay que aprendérsela y quizás los mentalistas sean los primeros pecadores. Un mentalista tiene que explicar tantas cosas que su charla tiene que estar cuidadosamente editada para reducirla a lo esencial y evitar divagaciones. Yo diría que es crucial escribir la charla y luego aprendérsela tras haberla corregido un poco. Que sea clara y concisa. He visto fallar a muchos buenos mentalistas porque el público se pierde entre sus palabras.

Corinda: Debo decir, en defensa de los mentalistas, que a veces tenemos que recurrir al spiel, es decir un relleno improvisado en la charla.

Claude: Ahí está la peculiaridad del tema. Hay que tener puntos en la charla en los que se pueda insertar la parte improvisada. El resto debe estar unido por una charla precisa.

Corinda: Por lo que dices, me parece que crees que los mentalistas usan demasiada charla.

Claude: No tanto. Parece demasiada charla porque está sin corregir. Podrían decir lo mismo con menos palabras. Un número mental es propenso a tener demasiada charla, así que intentemos que ésta sea lo más clara y concisa posible. Hay que escribirla y luego revisarla.

Corinda: ¿Puedes darnos algún consejo sobre cómo aprenderse la charla?

Claude: Un viejo truco es leerla antes de irse a dormir. Cualquier actor te lo puede decir. Simplemente léela. No necesitas repetírtela. Recuerda que la charla, por tener diferentes funciones, es muy importante. Puede servir para crear misdirection. No importa lo que haces sino lo que haces creer a la gente que haces y la charla te puede ayudar a lograr eso.

Corinda: En cuanto a los accesorios, mencionaste la importancia de planificar dónde vas a colocar tus cosas en el escenario.

Claude: Es crucial. Cada cosa debe tener su sitio: de dónde viene y a dónde va. Más aún si tienes un juego con accesorios y luego vas a hacer otro, has de saber qué vas a hacer con los accesorios que has usado. Si necesitas tiempo para deshacerte de ellos, comienza a hablar del juego siguiente mientras lo haces. Es lo que llamamos continuidad: las cosas tienen que fluir y hay que mantener siempre la atención del público.

Corinda: Pues muy bien, Claude, ya hemos cubierto una cantidad de temas, pero tenemos que hablar del final del número. ¿Qué consejos puedes ofrecer a los lectores respecto a los saludos finales y la salida del escenario?

Claude: Una cosa importante es fijarse en cada escenario en qué sentido se cierran las cortinas. Si quieres desplazarte rápidamente a la parte delantera del escenario para saludar, tienes que salir en la dirección correcta de entre las cortinas. Si tienes dudas, fíjate durante la actuación, pero no lo dejes para última hora.

Corinda: Al final de tu conferencia mencionaste algunos puntos importantes sobre los asistentes, y la diferencia entre asistente y compañero a la hora de saludar.

Claude: Sí, lo dije porque hay muchos magos y mentalistas que tienen por asistentes a sus esposas o amigos o amigas. Y el asunto es que con los profesionales expertos los asistentes no suelen salir a saludar al final. El artista que ha sido asistido por su cónyuge se encuentra en una posición difícil porque ella querrá saludar y recibir el aplauso pero, estrictamente hablando, como asistente no le corresponde hacerlo.

Si el mago considera que ella debe estar allí para saludar, lo ideal es darle algo más que hacer en el número para que su papel sea más importante y se convierta en compañera y se haga acreedora del saludo.

Corinda: Bien, Claude, sé que podrías hablarnos de muchas otras cosas pero tenemos que parar en algún momento y te agradecemos tus consejos en esta entrevista.

NOTA FINAL A LOS TRECE ESCALONES DEL MENTALISMO

Aquellos que han visto o leído la serie completa habrán podido apreciar que debo mucho a numerosos compañeros mentalistas por sus consejos, ayuda y apoyo. A todos aquellos que han cedido tan generosamente sus juegos y rutinas, les expreso mi más sincero agradecimiento. A los que han aportado material sin saberlo, les digo también gracias y me despido en modesta consolación con las palabras de Hans Trixer quien, refiriéndose a aquellos que roban o toman prestados juegos, escribe:

> Cuando robas un juego, lo llaman plagio.
> Cuando robas muchos, lo llaman investigación.

Glosario

A

A tener en cuenta con todos los uñiles 28
A través del vacío. Paul Marcus 313
Abbot 273
Abracadabra 312
Acciones distintas de escribir 60
Acción con el objeto elegido tras su localización 72
Alcohol y productos químicos 325
Algodón, masa, plastilina, monedas y otros 143
Amarre 272, 280
Annemann, Theodore 28, 33, 54, 108 113, 115, 141, 178 210, 249, 280
Ante sus propios ojos 304
Apéndice 246
Aplauso 370
Aplicación del asombroso sistema de memoria 81
Aplicación del código mnemónico numérico 96
aritmética mental: cálculos rápidos 82
asombrosa prueba de memoria, La 79
asombroso sistema de memoria 81
Aspecto personal 366
Astronómico 123
Atar cabos 339
Atmósfera mediumística 271
Atriles para papeletas 187
Avis, Jack 302

B

Baillie, R. 175
Baker, Al 40, 78, 96, 108, 179, 257, 369
bala atrapada entre los dientes. Fogel, La 355
baraja asimétrica. Annemann, La 147
baraja ordenada, La 92, 146
Barlow, Fred 85
Berglas, David 354-355, 380
Bibliografía 272
Bolas de fuego 275
bola de cristal, La 188
bola encantada, La 285
Boon 27
Boquilla 329
brochure, El 350
Buckley, A. 117
Buda 58
Buen material 371
Byford, Archie 60

C

cabina espiritista de escenario, La 280
caja de dinero. Corinda, La 159
Cálculos rápidos: aritmética mental 82
Cambio de papeleta
- a manos vacías 178
- a manos vacías. Corinda 179
- con la caja de cerillas. W. Dexter 182
- eclipse. John Henley 184
- estrella. Eric Mason 184
- lanzando al regazo 180
- método del clip magnético 181
- tiraje . Corinda 181

Cambio de sobres 328
Cambio de baraja 112
cambio de papelillo de Scarne, El 111
Cambio de sobres a manos vacías 112
cambio y el forzaje, El 111
caminar, y conducir con los ojos vendados 362
Campaña publicitaria 352
Cara de reloj 330
carta
- apuñalada. Hans Trixer, La 163
- en el vaso, La 42
- que nombren, La 56

Cartas 242
- en un orden preestablecido 255
- marcadas 66, 146
- telequinéticas. Punx, Las 281

casa encantada, La 358

Centro roto
a una mano, El 175
lectura de la papeleta 178
preparación de la papeleta 177
Cerillas o cigarrillos 45
Charla 368
mediumística 270
y movimiento 150
y presentación: Decimotercer Escalón 365
Chislett, T. 273
Chung Ling Soo 37
Clasificación psíquica 66
clasificador
corporal. Corinda, El 110
de bolsillo, El 105
de papeletas, El 108
del paquete de cigarrillos 109
Claude Chandler 382
Códigos
diversos para rutinas completas 253
de gráficos o tablas 257
de tiempo 256
del reloj, El 263
mnemónico numérico, aplicación del 96
mnemónico numérico, El 95
numérico básico (fechas, etc.) 234
posicionales 256
cofre de predicción, El 113
Coincidencia ciega. Michael Mence 306
Coincimental. Dr. Thornton 315
colores 238
comodín informativo, El 133
Cómo codificar con el transmisor de luz 252
Cómo colocarte el uñil 28
Cómo crear la demanda 347
Cómo establecer la «atmósfera» en la sala espiritista 271
Cómo manejar el uñil mientras está puesto 29
Cómo obtener información 325
Cómo sujetar la tarjeta antes, durante y después de escribir 30
Cómo suministrar información 328
Cómo usar el uñil 28
Compinches 114
y aliados 327
Comportamiento y manera de hablar 367
Comprobaciones de seguridad 52
Con una pizca de sal 64
Conciencia del color 68
Conducir con venda 158
Conducir y caminar con los ojos vendados 361
contacto por cable de cobre, El 72
Cook & Buckley 117
Cooper, Tommy 348
Corvelo 309
crucigrama, El 210
cuadrado mágico, El 83
Cuadruplicación 118
Cualquier fecha del año 43
Cuándo usar la lectura de contacto 72
Cuándo leer el lápiz 50
Cuarto Escalón: Predicciones 99
cubo, El 143
cuchillo
cargador impromptu, El 105
cargador. Dr. Jaks, El 103
cargador. Sackville, El 105
Curry, Paul 68, 299

D

dama lee la mente, La 259
Darling, Aage 43
De espaldas 315
De Profundis 120
Decimotercer Escalón: Charla y presentación 363
Décimo Escalón: Juegos de cartas 295
Demostraciones publicitarias 353
desafío de la sesión de espiritismo, El 359
Desviar la atención hablando 339
detector de sexo, El 44
Devant 221, 360, 383
Dexter, E.G. 70, 74
Will 139, 141, 144, 183, 356
día de la semana de cualquier fecha, El 89
Diferentes colores 32
Diferentes tipos de uñiles 25
distancia del espectador, La 52
Dos mentes, un sólo pensamiento 303
Dubbul 327
Dufont, P. 362
Dunninger 113, 120
Duodécimo Escalón: Trucos publicitarios 343

E

eclipse, Cambio de papeletas. John Henley 185
Ectoplasma 276
Efectos
automáticos 149
directos 38
mediumístico, Un 41
temáticos 44
Elección del espectador al azar, El 39
Elevar
al cuadrado 82
al cubo 83
Ello 275
Elmsley, Alex 61
Elman, J. 152, 355
En una tarjeta
de visita 330
grande o pizarra 330
Enciende una luz. Punx 292
engaño clásico, Un. Test de revista 206
Entrevista con Claude Chandler: El actor 382
Entrevista con Fogel 219
Es un disco. Corinda 192
escape del chaleco, El 278
Escribiendo en un vaso 330
Escritura espiritista 274
en pizarra 292
eslabón perdido, El 216
espectador telépata, El 38
Espejos 148
Espiritismo telefónico 289
Esqueletos de cartón 275
Estrategias e ideas publicitarias 354
estrella, Cambio de papeletas. Eric Mason 184
Evidencia. Corinda 162
Experiencia criptopsíquica 291
Experimentos escalofriantes en la oscuridad 275
Experimentos mediumísticos: Noveno Escalón 269
Extraña coincidencia 55

F

Feinaigle 78, 95, 96
Femenintalismo misdireccional 262
Fenómenos físicos 274
Fenómenos mentales 289
Ficha bibliográfica 327
Fogel, M. 119-120, 150, 156, 196
219, 227, 291, 328, 330
356, 359-360, 382
Formas avanzadas de lectura muscular 71
forzaje, El 113
Foster 170
Fotos 351
Franks, Carl 37
función PSI, La 127

G

gag «Si-No» con pizarra, El 290
Gardner, Martin 86
gimmick de la tarjeta de visita, El 358
Glosario 391
grandes mentes piensan igual. Punx, Las 193
guía espiritual, El 285
Guyatt, Terry 299, 305-307

H

Haden, Conrad 35
Hafler, Raymond 357
Haga usted como yo. Terry Guyatt 307
Harbin, R. 213
Hellstromismo 73
Henley, J. 185
Hermanas Fox 273
Hertz, Carl 37, 360
Himber, R. 349
Houdin, Robert 115, 226
Houdini, H. 41, 273, 356, 360
Hull, Burling 38
Hummer, Bob 149
Humo en tus ojos 259
Hyslop, Profesor 32

I

Importancia del timing 339
impresión con papel carbón, La 33
Increíble test de pizarra. Corinda 299
Indicador de elástico blanco 257
Inexplicable. Al Koran 196
Infiltración de sobres y papeletas 328

Información escrita 59
Intercambio de cartas. Terry Guyatt 304
Introducción al manejo de preguntas conocidas 321
Investigación psíquica versus mentalismo 154

J

Jaks, Dr. 103, 105, 189, 193, 312
James, Stewart 190
Juegp de cartas: Décimo Escalón 295
Juego de cartas mental. Terry Guyatt 306
de bolsillo, Un 62
de cartas del cumpleaños, El 302
de cartas redondo, Un .. 63
de cartas, Un 39
de escenario, Un 39
de los cuatro ases para el mentalista, El 124
rápido de cerca, Un 40
Juegos con lectura de labios 56
con lectura del lápiz 54
con lectura del sonido . 61
de cartas: Décimo Escalón 297

K

Keeler 37
Kellar 85, 360
Koran, Al 115, 149, 175.196, 291, 315

L

lanzando al regazo, Cambio de papeletas 180
Lápices publicitarios, La 361
lápiz adecuado, El 51
lápiz cargador. Corinda, El 102
lápiz visible, El 36
Lawrence, S 303
Lawton, G, ... 273
La X marca el lugar 135
Lección de mentalismo 208
Lectura de labios 56
Lectura del lápiz 47, 49
números 53
palabras 53
posiciones 53
Lectura del sonido 59, 254
Lectura muscular 70
Lectura táctil 63
lectura de contacto, Cuando usar la 73
lectura muscular glorificada, La 360
Lenz 152
letras 239
Levantamiento
de mesa con ganchos en la cintura 284
de mesa con ganchos en los brazos 284
de mesa. Palladino 283
ley de la oferta y la demanda, La 346
Libreta de notas 326
libro clip. Vivian St. John, El 215
Liebertz, A. 312
Lista definitiva de objetos 241
Lista preestablecida de objetos o números 255
llamas de Zor, Las 194
Lo esencial para una buena actuación 366
Localización de una carta por golpecitos 61
Localización Gamma 304
Localización Sujan 63
Love, Teddy 115
Luces espiritistas 277
Luz 326

M

Madam Dis Debar 37, 360
Magia negra 201
Magical Ways and Means ... 78, 96
Manejo 375
Manejo de preguntas conocidas 325
Manejo de preguntas desconocidas 336
Maneras de
suministrar información secretamente 329
escribir y qué escribir, La 31
mano
espiritista, La 275
helada, La 277
muerta escribe, La 286
Marcaje de papeletas 187
marca personal, La 348
Marcus, Paul 315
Maskelyne 360
Mason, Eric 27-28, 37, 42, 86
184, 262, 327, 355
Mastergimmick 246
Más ejemplos 90

Materiales 238
May, Leslie 355
Médium de escenario 271
Mellon, Ed 315
Memoria fotográfica 97
Memoria fotográfica. Hans Trixer 298
Mence, Michael 306
mensaje en el aire, El 277
Mentalismo ultramoderno 213
Mente sobre materia 128
Mi palabra 128
Microequipo de radio 247
Misdirection 378
misterio de la caja de cerillas, El 133
misterio del cofre, El 134
Mnemotecnia y sistemas mentales: Tercer E. 77
Modestia y mentalismo 37
Moldes espiritistas 288
monedas 237
Morelle 170
Muchas partidas simultáneas 87
Muy adecuado 135

N

Nelson Enterprises 114, 217
Nombrar los objetos 81
nombres 244
Notación Forsythe 89
Novedosa adaptación de «La carta en el globo» 126
Noveno Escalón: Experimentos mediumísticos 269
número de códigos verbales, El 232

O

Objetivos de la lectura en frío 337
Objetos 240
Obra maestra mental. Fogel 156
Observación 337
Observación previa 149
Octavo Escalón: Telepatía entre dos
Ordenaciones de baraja sencillas 92
  catorce/quince, La 94
  de Si Stebbins, La 94
  par/impar, La 94
Otra aplicación de la lectura táctil de un sobre 69
Otra versión del juego de la princesa 68
Otra vez juntos. Corinda 308
Otras maneras de sujetar la tarjeta 35
Otro recurso publicitario 43
Otros juegos con la ordenación de Ocho reyes 93
Ouija, La 291

P

Page, P. 106
pago de la deuda, El 55
países 243
Palladino 283
Papeletas: Sexto Escalón 169
Papel con membrete 352
paseo del fantasma. Corinda, El 287
pesadilla del camarero, La 158
pizarra a lápiz, La 329
Podmore, Frank 273
Por casualidad (impromptu). Corinda 64
Precognición paranormal 62
Predicciones 101
  con uñil del Primer Escalón 128
  de escenario 117
  de salón 127
  de titulares 360
Predicciones: Cuarto Escalón 99
Predicción
  de doble impacto 133
  de titulares 44
  en carta certificada 355
  por radio 354
  de la carta roja, La 311
  de una semana antes, La 42
  del tablero de dardos, La 45
Prefacio V
Pregunta y respuesta: Undécimo Escalón 321
Preparación de la predicción 34
Presentación
  de «Vivos y muertos». Corinda 192
  del efecto «Qué día cae cualquier fecha» 91
Primer Escalón: El Uñil 23
Problema de jaque mate en una 88
profecía, La 132
Prólogo VII
Promoción 349
promoción personal de Hafler, La 356
Proskauer, Julian 273, 360

Punx ... 145, 174, 193, 194, 256, 265, 281, 292, 360, 369, 380
puño de la manga, El ... 330

Q

Qué dibujos usar ... 60
Qué números usar ... 60
Quinto Escalón: Vendas y visión de rayos x ... 139

R

Raíces
- cuadradas ... 82
- cúbicas ... 83

Reconstrucción de la evidencia ... 57
Reed, J.G. ... 301, 303
Reese, Bert ... 170
Referencias
- a Telepatía entre dos en otros Escalones ... 262
- a Experimentos en otros Escalones ... 272
- a Juegos de cartas en otros Escalones ... 316
- a Papeletas en otros Escalones ... 188
- a Pregunta y respuesta en otros Escalones ... 325

Reflectores ... 148
Reglas simples para el manejo de las papeletas ... 170
relicario de cristal. Dr. Jaks, El ... 188
Respuestas
- a preguntas conocidas ... 331
- desde el escenario ... 332

Revelación novedosa de una palabra ... 210
Rhine, Dr. ... 155
Rinn, Joseph ... 41, 273
Rodillo en el micrófono ... 329
Rodillos de mano, faro-box, slip-box ... 329
ruta del caballo, La ... 85
Rutina de carta y papeleta. Corinda - Fogel ... 195
rutina de lotería, La ... 131

S

Sackville, N. ... 105
Salidas ... 54
Scarne, John ... 66, 111, 112
Searchlight on Psychical Research ... 41
Segundo Escalón: Lectura del lápiz, de labios, del sonido, táctil y muscular ... 47
Selección de preguntas a formular ... 330
Señales físicas ... 254
Séptimo Escalón: Test de libro ... 199
Ser todo oídos y no olvidar un dato importante ... 339
Sexto Escalón: Papeletas ... 169
siete sillas, Las ... 43
Símbolos astrales ... 275
Sistema infalible de ajedrez ... 86
Sistemas de memoria ... 150
Sistemas mayores ... 232
Sistemas menores ... 255
sistema de uno por delante, El ... 145
Slade ... 25, 32
Slydini ... 180, 185
Sobre con ventana ... 326
- con papel carbón, El ... 114
- con ventana, El ... 33

Sobre qué escribir: la tarjeta apropiada ... 29
sobres, Cambios ... 328
Sobres dentro de sobres ... 114
St. John, V. ... 215, 216
Sugerencia de lista preordenada para salón ... 261
Sumario del transmisor de luz ... 253
- general ... X
- técnico ... 116
- Lecturas de escenario ... 335
- Lecturas privadas ... 335

suspiro del Buda, El ... 58

T

Tabla de probabilidades ... 336
Tarbell ... 134
Tarjetas de visita ... 349
tarjeta adecuada, La ... 52
Taylor, Walford ... 232, 234
Técnicas especiales ... 32
técnica de escribir, La ... 31
técnica de leer el lápiz, La ... 50
Telepatía entre dos ... 40
Telepatía entre dos: Octavo Escalón ... 231
Telepatía
- musical ... 265
- para dos. Walford Taylor ... 234

Teleprognos. Corvelo (Holanda) ... 309
Tercer Escalón: Mnemotecnia y S. mentales ... 75
tercera elección, La ... 129

tercera persona, La 264
Test de Libro: Séptimo Escalón 199
de guía telefónica 211
de libro impromptu simplificado 207
E.S.P. J.G. Reed 303
de la pizarra, El 73, 164
de periódico de primera clase, Un 44
del millón de dólares. J.G. Reed, El 301
del millón, El 121
Thompson, J.G. 249
Thornton, Dr. 315
Thurston 136
tiempo y el espacio, un efecto informal, El 41
Timing 376
tiraje de Corinda, Cambio de papeletas: 181
Todo en orden 260
Tómame la palabra 97
total, El 55
Trampas del ajedrez 86
Transmisor de luz mejorado 249
Transposiciones 276
Tremaine, Jon 61, 109, 125, 129
Tres en raya con los ojos vendados 164
Tres preguntitas. Corinda 190
tres cartas. Corinda, Las 165
trío. Sidney Lawrence, El 303
Trixer, Hans 145, 163, 298, 305, 390
Trucajes con sobres 114
Trucos publicitarios: Duodécimo Escalón 343
truco del anuncio
en la columna de personales, El 355

U

Un millón a una 116
Una joya del mentalismo. Corinda 158
Undécimo Escalón: Pregunta y respuesta 321
Unidad de pulso controlada por radio 253
Unidad de transmisión eléctrica
para dos personas: Código 249
uña del pulgar, La 329
uña, La 35
Uñil: Primer Escalón 23
adhesivo o Boon 27
blanco 43
de banda 26
de falso pulgar 27
Uñil 111
de sobreuña 27
de tinta 34
tipo «C» 26
tipo Swami 25
y el lápiz, El 55
Uso de la voz 338

V

variante
Cómo transmitir un nombre 38
La fecha de una moneda 38
al revés del centro roto. Corinda 176
del centro roto. Corinda 170
del centro roto. Punx - Mier 174
velas espiritistas. Corinda, Las 277
Venda 73
con el pliego invertido 140
de fieltro trucada 141
no trucada 139
magnética, La 145
Venda y visión de rayos x: Quinto Escalón 139
Vendaje
con bolsa 142
con pañuelo doblado 141
con sábana 143
Vernon, Dai 86
Visión de rayos X. Corinda 157
Visión sin vista. Rutina con ojos vendados 152
vistazo hacia abajo, El 144
Vivos y muertos 40

W

Wicks, Charles 315

Z

Zancigs 231
Zarkamorta II. Ceremonia de reencarnación 201

Corinda

13 ESCALONES DEL MENTALISMO

¡EL GRAN LIBRO DE LA MAGIA DE LA MENTE!

En este libro, Tony Corinda, uno de los genios de la magia mental de nuestro tiempo, profundo conocedor de su arte y excelente maestro, descubre paso a paso, los métodos y técnicas más efectivos del arte de leer la mente.

En los Trece Escalones del Mentalismo descubrirás y aprenderás a realizar milagros como:

- Leer el pensamiento de miembros del público.
- Predecir los números ganadores de loterías y quinielas.
- Predecir titulares de prensa.
- Conducir por la ciudad con los ojos vendados.

Y además...

- Un extenso estudio de Mnemotecnia.
- Un tratado completo sobre Magia Espiritista, –siempre blanca–, con demostraciones que provocarán escalofríos.
- Un recorrido por los más asombrosos experimentos con mediums.
- Todas las claves de la lectura del pasado, futuro y presente de cualquier individuo.

Los secretos guardados en esta obra han creado las reputaciones de los más exitosos magos y mentalistas. Ahora, por primera vez en lengua española, esta obra inmortal con los repertorios de los mejores profesionales de toda la historia. Un libro de estudio obligado tanto para el profesional más exigente como para el aficionado ávido de secretos.

Es la Biblia del Mentalismo, un libro genial...
Anthony Blake

1100403133
CORINDA ¡¡LA JOYA DEL MENTALISMO...
POR FIN EN CASTELLANO!!

páginas
libros de magia