

Скарн Джон

Карточные фокусы

ББК 85.35
С42

Охраняется Законом РФ об авторском праве.
Воспроизведение всей книги или любой ее части
воспрещается без письменного разрешения издателя.
Любые попытки нарушения закона
будут преследоваться в судебном порядке.

Оформление художника
И.А. Озерова

Скарн Джон
С42 Карточные фокусы / Пер. с англ. Ю.В. Бехтина. — М.: ЗАО Центрполиграф, 2006. — 333 с.

ISBN 978-5-521-85474-5

Джон Скарн собрал воедино более полутора сотен карточных фокусов, которые, даже не имея специальной подготовки и реквизита, может продемонстрировать каждый из вас. В своем описании Скарн предельно упростил сложные фокусы, чтобы вы могли удивлять и радовать родственников, знакомых и друзей.

ББК 85.35

ISBN 978-5-521-85474-5

© Перевод,
ЗАО «Центрполиграф», 2006
© Художественное оформление,
ЗАО «Центрполиграф», 2006

ПРЕДИСЛОВИЕ

Прежде чем поднимется занавес и автор этой книги Джон Скарн выйдет на авансцену, чтобы показать, что можно сделать с колодой карт не прибегая к искусству манипуляции, скажем для начала несколько вступительных слов. Для большинства американских читателей этой книги представлять Джона Скарна не требуется. Но тем, кому это имя мало что говорит, небезынтересно будет узнать некоторые факты из жизни большого мастера карточных фокусов и эффектов.

Один из видов бизнеса Джона Скарна — учить игроков в карты и кости, как ловить удачу и как не дать нечистым на руку игрокам «остричь» себя. Две его ранние книги — «Скарн об игре в карты» и «Скарн об игре в кости» — были высоко оценены экспертами как стандартные справочные издания по соответствующим вопросам. А книга о карточных фокусах сразу была оценена лучшими фокусниками как высококлассное учебное пособие для людей, не обладающих ловкостью рук.

Другой вид бизнеса для него — обманывать публику манипуляциями с картами. Его любимое занятие — это фокусы. В довершение сказанного заметим, что делает он это отнюдь не в окружении толпы ассистентов или специальной аппаратуры. Напротив, свои карточные фокусы он демонстрирует под самым носом профессиональных фокусников, не пользуясь не чем иным, как взятой тут же напрокат колодой карт, пальцами, сделанными словно из стальных пружин, а также двумя-тремя дьявольски выполняемыми отвлекающими движениями. Если вы полагаете, что все эти восторженные слова придуманы человеком Скарна из мира журналистики, то послушайте, что говорят о нем сами иллюзионисты.

Покойный Нейт Ляйпциг, джентльмен старой школы, всегда считался лучшим карточным фокусником. Будучи на вершине славы, он написал следующие слова о Скарне: «...Он самый большой мастер удивительных карточных эффектов и работы с картами на столе из тех, кого я видел в своей жизни». Сам Ляйпциг достиг вер-

шины мастерства в работе с картами, «карабкаясь» на нее лишь с помощью кончиков пальцев. Пока он был жив, он считался лучшим фокусником из фокусников, профессионалом в своем деле. И то, что он разглядел Джона Скарна, говорит о многом.

Джон Хиллиард, иллюзионист и один из лучших американских знатоков истории своего дела, считает Скарна одним из величайших иллюзионистов всех времен. «Каких только фокусников я не видел, — писал он, — но я хотел бы увидеть такого, кто превзошел бы Скарна в оригинальности и ловкости рук... Его мастерство невероятно».

Данинджер, всемирно известный «чтец мыслей», говорит: «Джон Скарн, несомненно, величайший карточный манипулятор в мире».

Скарн сейчас самый высокооплачиваемый манипулятор картами в стране. Его гонорары доходят до тысячи долларов за вечернее представление¹. Он несколько раз давал представления в Белом доме для покойного президента Рузвельта. В настоящее время Скарн читает лекции о картежном шулерстве и показывает свои знаменитые фокусы.

Во время Второй мировой войны Скарн по просьбе министерства обороны работал консультантом по играм в карты и кости в армейской газете «Янк». Он сотни раз выезжал во время войны в армейские лагеря и на военно-морские базы, показывал солдатам и морякам свои фокусы и отвечал на их вопросы относительно игр.

Скарн приглашался в качестве эксперта по играм в карты и кости в Федеральное бюро расследований, в управление полиции Нью-Йорка и в правоохранительные органы по всей стране. Он также читал лекции на конгрессах иллюзионистов, как показывать карточные фокусы.

Вдобавок Скарн давал уроки карточных трюков многим высокопоставленным особам, таким, как принц Уэльский, Орсон Уэллс², Джо Луис³ и др., а также бесчисленным иллюзионистам, которые ищут возможности получить его совет почти ежедневно.

Статьи о Скарне появлялись во всех крупнейших американских газетах и журналах, равно как и в прессе Великобритании, Канады, Индии, Австралии и Латинской Америки.

А теперь занавес поднимается и слово берет Джон Скарн.

¹ Для восприятия цен и прочих реалий важно учесть, что оригинальный текст издания 2003 года представляет собой перепечатку издания 1950 года. *(Здесь и далее примеч. пер.)*

² О р с о н У э л л с (Джордж) — американский киноактер и кинорежиссер.

³ Д ж о Л у и с — знаменитый в свое время боксер-тяжеловес.

Посвящается моему другу доктору Бену Броду, восторженнейшему фокуснику-любителю

НОВАЯ ЭРА В КАРТОЧНЫХ ФОКУСАХ

Пять лет назад я решил, что любители карточных фокусов заслуживают более высокого уровня показа, чем тот, который они сами привыкли демонстрировать. В целом фокусы любителей, не обладающих ловкостью рук, легко разоблачаются теми, кого хотят запутать.

И тогда я решил, что надо что-то сделать для исправления такого положения, и сел за эту книгу. У меня нет сомнений, что почти каждому хотелось бы видеть хороший карточный фокус. Последняя статистика говорит о том, что из пятидесяти миллионов американцев, играющих в карты, примерно два миллиона нет-нет да и пытаются показывать карточные фокусы. Добавьте к этому числу еще сотню-другую тысяч фокусников любителей и полупрофессионалов. По всей видимости, эти цифры сильно занижены. Мой опыт показал, что существует всеобщий интерес к карточным фокусам и что редкий человек никогда в своей жизни не пытался сотворить фокус с помощью колоды карт.

Первое, что я сделал в этом направлении, — обратился к известным карточным фокусникам мира, которые, как и я, проявляли озабоченность относительно положения дел с карточными фокусами среди любителей. Некоторые из них разрешили включить в эту книгу один или несколько своих любимых фокусов. Однако почти в каждом случае после описания фокуса или его демонстрации иллюзионист неизменно говорил, обращаясь ко мне:

— Видишь ли, Джон, это хороший фокус, но тут нужна ловкость рук, чтобы его показать.

Следующий мой шаг — поиск новых методов исполнения фокусов без использования профессиональной ловкости рук, применяемой в оригинальном исполнении. Затем надо было испытать отдельные фокусы в их новой интерпретации. Каждый фокус исполнялся на глазах критиков из числа иллюциони-

стов, и все слабые места отрабатывались заново. Во время работы над книгой я узнавал, что иллюзионисты, давшие свои фокусы, стали исполнять их по новой методике. А ведь эти люди не верили, что их фокусы можно демонстрировать не прибегая к ловкости рук. Для меня это было высшей наградой.

Я включил в эту книгу примерно тридцать своих оригинальных фокусов. Уверен, что они явились новым достижением в собрании карточных фокусов, для которых нет необходимости в ловкости рук. Я их испытывал в течение пяти лет и с помощью многих из них провел нескольких из ведущих иллюзионистов мира.

Помня, что многие хорошие эффекты были загублены плохим исполнением, я написал несколько маленьких наговоров для словесного сопровождения большинства фокусов. Это преследует двойную цель: они делают номер более привлекательным для зрителя и дают логическое обоснование для применения тех уловок, которые заменяют ловкость рук.

Для того чтобы исключить применение ловкости рук из большинства карточных фокусов, мне пришлось использовать множество новых наработок, до сих пор не известных, как, например:

- 1) новые математические формулы;
- 2) новые уловки и хитрости;
- 3) новые приемы, позволяющие исполнителю использовать психологию как средство обмана;
- 4) новые средства отвлечения (искусство отвлекать внимание зрителя от секретов);
- 5) новые простые ходы, заставляющие зрителя думать, будто он знает все про приемы, где нужна ловкость рук.

Тренируясь в исполнении этих фокусов, читатель должен понять, что необходимо как следует освоить каждый фокус, перед тем как делать его на публике. Обучаясь карточным фокусам, следует применять к ним научный подход. Прежде всего выбрать фокус, который вам особенно нравится. Потренируйтесь день-другой, выучите наговор и форму показа, затем делайте фокус без публики до тех пор, пока вам не надо будет думать над каждым следующим шагом. Затем испытайте фокус на одном из ваших ближайших друзей и наблюдайте за его реакцией, потому что зритель часто видит больше изъянов, чем сам исполнитель. Кое-что подкорректировав, снова покажите его своим друзьям, пока не овладеете искусством исполнения в совершенстве. Тогда вы сможете демонстрировать фокус совсем незнакомому человеку, не опасаясь провала. Затем возьмитесь за следующий фокус, потом еще за один, пока не овладеете несколькими карточными фокусами. Соедините эти фокусы в ряд,

чтобы каждый предыдущий естественно переходил в следующий, что будет выглядеть достаточно профессионально.

Несколько слов о правилах предосторожности, и мы сможем перейти к описанию самих фокусов.

Для первых фокусов не выбирайте такие, которые требуют двух колод карт или нескольких предметов. Выберите наиболее упрощенный фокус — их много в этой книге — и постепенно переходите к более сложным. Вообще-то фокусы попроще можно найти в первой части книги, а более сложные — во второй. Но это не правило, потому что я не следовал какому-то образцу или установленному порядку, приводя здесь фокусы. Прочтите все фокусы.

Проговаривайте маленькие тексты сопровождения фокусов, они сделают ваши представления более привлекательными для публики. Это не значит, что вы должны запоминать сопроводительные тексты из этой книги, они приводятся лишь как руководство для составления собственных.

Во время демонстрации будьте естественнее, что достигается не запоминанием текстовой, а наличием плана того, о чем вы собираетесь говорить.

Не показывайте сразу все фокусы, которые вы знаете, одной и той же аудитории. Покажите несколько из них, самых подготовленных, и «уходите со сцены». Подбирайте фокусы с умом. Имейте несколько наборов разнообразных фокусов, таких, чтобы не было ни одной пары, в которой применялся бы один и тот же принцип. Не позволяйте себе, чтобы шум одобрения или аплодисменты заставляли вас повторить на бис фокус, который вы не довели до совершенства, или исполнить фокус, слишком сходный с предыдущим. Пусть у публики останется желание еще раз увидеть фокус.

Никогда не раскрывайте секрета фокуса. Хороший карточный фокус — это вроде драгоценного алмаза: его следует хранить и всячески оберегать. После того как вы озадачили аудиторию, вам часто придется сталкиваться с вопросом:

— А как вы это делаете?

Не говорите! Если скажете, ваша репутация исполнителя сильно пострадает.

После завершения показа фокуса вы можете услышать:

— Сделайте еще раз!

Никогда не повторяйте фокус для одной и той же аудитории на одном и том же представлении, потому что это может привести к раскрытию секрета фокуса¹. Ценность фокуса — в

¹ Тем не менее в книге вы столкнетесь с исключениями из этой рекомендации в отношении некоторых фокусов: там безопасный повтор усиливает эффект.

мистификации. Если вы его повторяете, вы уже не развлекаете публику — она будет пытаться понять, как вы делаете данный фокус, и психология обмана уже не будет работать так, как до этого. Это во-первых, а во-вторых, для исполнителя это не слишком комфортно — повторять замороженной аудитории фокус и думать о том, что какой-нибудь умник разгадает секрет фокуса и разболтает остальной аудитории. Так что я еще раз повторяю: *никогда не повторяйте фокус для одной и той же аудитории на одном и том же представлении*. В этой книге достаточно материала, чтобы исполнитель мог дать целое вечернее представление, ни разу не повторяясь. Ошарашенная аудитория поверит в то, что вы обладаете искусством манипуляции картами, и все присутствующие будут говорить потом, что с вами лучше не садиться играть в карты. Но если люди будут знать секреты ваших фокусов, то при упоминании о вас они будут рассказывать, как вы морочите голову публике.

Если во время показа фокусов вы нарветесь на «умника», который будет то и дело досаждать вам, не обращайтесь на него внимания. Если он будет настойчиво предлагать дать ему перетасовать или сдвинуть карты в тот момент, когда это может помешать исполнению фокуса, просто скажите ему:

— Я делаю этот фокус по-своему. Если вы хотите сделать сами, можете тасовать и сдвигать сколько вам угодно, — и дайте ему колоду. Обычно этот ход застает врасплох такого умника. Даже если он может сделать какой-то фокус с картами, то его фокус не пойдет ни в какое сравнение с фокусами, которые вы почерпнете из этой книги. Если же он будет и дальше досаждать вам, положите карты в упаковку и скажите:

— На сегодня хватит.

Ваша аудитория рассердится на того «умника», и, вместо того чтобы оказаться в центре внимания — именно на это он и рассчитывал, — он станет объектом раздражения зрителей. Помните, если ваше исполнение будет на высоком уровне, аудитория окажется на вашей стороне и все свое неудовольствие направит против тех, кто мешает представлению. А когда вы сами будете смотреть карточные фокусы в чем-либо исполнении, относитесь к исполнителю с благосклонностью, на которую рассчитываете сами со стороны других.

Но достаточно рассуждений. Возьмем в руки колоду карт и приступим к демонстрации фокусов.

Джон Скарн

Фэрвью, штат Нью-Джерси

1. НАЗВАТЬ КАРТУ

Демонстрация и эффект фокуса

Один из зрителей тщательно перемешивает колоду игровых карт и передает ее исполнителю, который рассеивает ее по столу вверх рубашками, перемешивает и приглашает зрителя помочь ему. Затем объясняет, что у него рентгеновское видение, что он может видеть карты насквозь, определять название и масть каждой, хотя они перевернуты и перемешаны. В доказательство своих утверждений исполнитель просит зрителя указать на одну из перевернутых карт на столе, а он, исполнитель, назовет ее. Тут же исполнитель просит другого зрителя составить список карт, которые он, исполнитель, назовет. После того как будут названы несколько карт, исполнитель передает их зрителю, чтобы проверить, правильно ли он их назвал. Нечего и сомневаться, что исполнитель назвал все карты правильно, не сделав ни единой ошибки. Сверка со списком подтверждает этот факт.

Секрет фокуса

Зритель перемешивает карты, затем передает их исполнителю. Исполнитель незаметно должен увидеть нижнюю карту колоды и запомнить ее. Он рассеивает карты по столу, все время не теряя из виду ту самую, нижнюю, карту колоды. Если зритель помогает рассеивать карты по столу, исполнитель должен быть особенно внимательным, чтобы не упустить из виду карту, которую он запомнил. Когда зритель указывает на первую карту, исполнитель называет ту самую карту со дна колоды. Потом он поднимает указанную ему карту, смотрит на нее, но не дает зрителю увидеть ее. Зритель указывает на другую карту, исполнитель называет карту, которую он только что поднял и увидел, — т. е. название первой указанной зрителем карты.

Пример. Нижняя карта колоды — король пик. Когда зритель указывает на первую карту, исполнитель говорит:

— Король пик.

Другой зритель это записывает. Исполнитель берет в руки указанную зрителем карту — тройка бубен. Зритель указывает на вторую карту. Исполнитель называет ее:

— Тройка бубен.

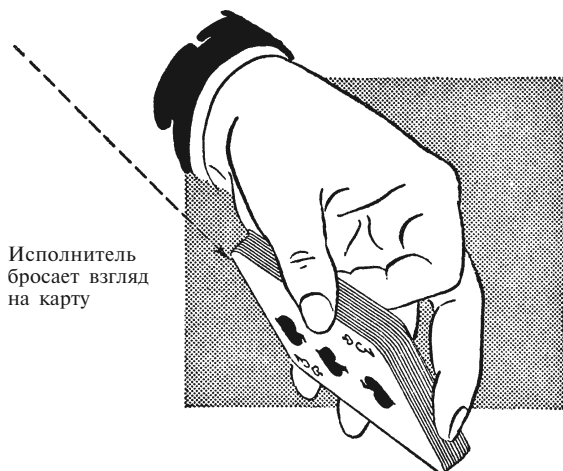
Другой зритель записывает. Исполнитель поднимает карту и видит, что это шестерка пик.

Зритель указывает на третью карту, и исполнитель произносит:

— Шестерка пик.

Другой зритель записывает. Исполнитель поднимает карту и тайком подглядывает, что это за карта. Карту он кладет на предыдущие, формируя колоду. Исполнитель должен быть уверен, что, складывая карты, он не дает зрителям видеть их.

Сделав так несколько раз, исполнитель заявляет, что тот факт, что он назвал так много карт, доказывает его способность видеть сквозь карты. После этого он говорит, что последнюю карту он укажет и поднимет сам, и объявит ее. В этом загвоздка фокуса. Вы понимаете, конечно, что исполнитель не объявлял карту до того, как поднимал ее, а объявлял карту, которую поднял перед этим и держит в руке. В довершение дела исполнитель решает поднять последнюю карту. Надо точно поднять ту самую карту, которая была в начале фокуса на дне колоды и местонахождение которой на столе он все время помнил. Когда он ее поднимает, то называет карту, кото-



Исполнитель
бросает взгляд
на карту