

Ganz einfache Tricks, die von selbst funktionieren

Topologische Wunder, die Ihr Publikum verrückt machen

Kapitel 1

Appetithäppchen

Sie haben noch nie gezaubert? Kein Problem! Bei diesen »Appetizern« können Sie sich ganz entspannt zurücklehnen, denn sie funktionieren vollkommen automatisch. Versprochen!

Trotzdem müssen Sie sich natürlich mit den Abläufen eng vertraut machen, damit Sie die Tricks flüssig und ohne Unsicherheiten vorführen können. Sonst verraten Sie sich – und den Trick.

Ein paar Spielkarten (und eine CD oder ein Audiofile ...)

Auch wenn es zunächst so aussieht: Dies ist kein Kartentrick, sondern ein wirklich netter Voraussage-Effekt, bei dem Ihr Zuschauer scheinbar alle Freiheiten hat, am Ende aber doch genau dort landet, wo Sie ihn haben wollen.

Der Effekt



Mit diesem Kunststück werden Sie sich selbst täuschen. Eine Erklärung dafür, wie es funktioniert, gibt es eigentlich gar nicht. Ich bin jedes Mal selbst von den Socken, wenn es wieder klappt!

Das Geheimnis

1. Schauen Sie sich **Abbildung 1.1** an. Sie sehen ein paar Spielkarten, die nun wirklich nichts Besonderes an sich haben.

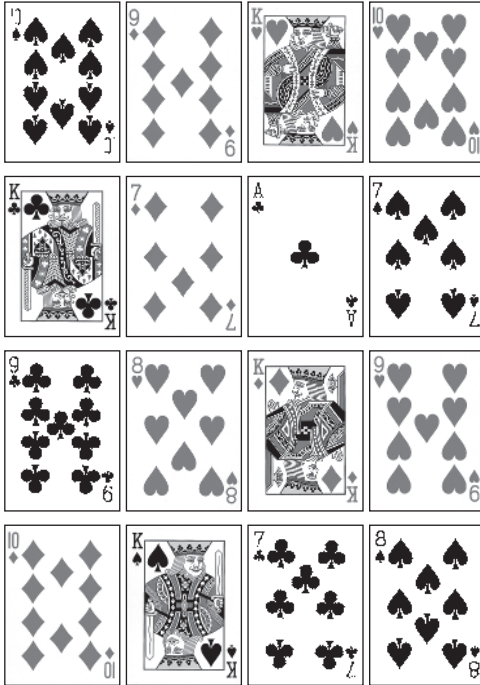


Abbildung 1.1: Der Spielplan

2. Legen Sie einen beliebigen kleinen Gegenstand (beispielsweise eine Münze) auf eine der schwarzen Karten.



Falls Sie sich nicht sicher sind: Schwarze Karten tragen ein Kreuz- oder ein Pik-Symbol, während rote Karten ein Herz oder ein Karo zeigen.

3. Schieben Sie den Gegenstand jetzt nach rechts oder links auf die nächstliegende rote Spielkarte.
4. Jetzt schieben Sie Ihren Gegenstand nach oben oder unten zur nächstliegenden schwarzen Spielkarte.

Schon müde? Wir haben's gleich ...

5. Schieben Sie Ihren Gegenstand jetzt diagonal zur nächstliegenden roten Karte.
6. Jetzt dürfen Sie Ihren Gegenstand ein letztes Mal verschieben: entweder nach oben oder nach rechts zur nächstliegenden schwarzen Karte.

7. **Hmm ... lassen Sie mich nachdenken.**

8. **Ah ja. Ihr Gegenstand liegt jetzt auf dem Kreuz-Ass!**

Na, das hat ja auf Anhieb geklappt. Danke fürs Mitspielen.

Und wie lässt sich daraus ein Trick für Ihre Freunde machen oder gar ein Kunststück für Ihren Auftritt vor Kollegen? Sie suchen zu Hause die passenden Spielkarten heraus und legen sie dann vor der Vorführung wie in der Abbildung aus. Wenden Sie sich ab, und instruieren Sie Ihren Mitspieler, die entsprechenden Züge zu machen. Keine Sorge, die Sache klappt immer, wenn Sie sich die Instruktionen gut eingeprägt haben und der Zuschauer alles richtig macht.



Kurzzeitgedächtnis schwach? Sie können sich die Anweisungen nicht merken? Kein Problem, hier kommt ein Tipp: Sprechen Sie die Anleitung mit Grabesstimme in den Voice-Recorder Ihres Handys oder brennen Sie sich eine CD mit dem gesprochenen Text. Bei der Vorführung spielen Sie einfach die Anweisungen ohne Unterbrechung ab. Dabei können Sie sogar verfolgen, ob Ihr »Delinquent« alles richtig macht oder ob Sie behutsam eingreifen müssen.

Auch wenn Sie bei diesem Kunststück Spielkarten einsetzen – es ist eigentlich kein Kartentrick. Präsentieren Sie ihn daher als Experiment, bei dem die Karten nur eine untergeordnete Rolle spielen. Und wenn Sie unbedingt Kartentricks lernen wollen, dann blättern Sie schnell weiter zu Kapitel 4!

Wer lügt – und wer sagt die Wahrheit?

Mit diesem Kunststück können Sie beweisen, dass Sie wesentlich mehr drauf haben als das Panel in dieser lächerlichen Fernsehsendung »Sag die Wahrheit«. Denn dort müssen die Promis am Ende raten, wer gelogen hat. Sie hingegen wissen es am Ende hundertprozentig!

Der Effekt

Zeigen Sie zunächst Ihren Talisman vor.



Wenn Sie noch keinen Talisman haben, ist jetzt eine gute Gelegenheit, sich einen zuzulegen. Beispielsweise ein Schlüsselanhänger in Zauberstabform, eine *Dummies*-Puppe oder eine ähnlich attraktive Devotionalie. Worum es sich bei dem Ding genau handelt, ist völlig egal, Hauptsache, Sie führen damit das wirklich beeindruckende Spielchen mit den Gedanken Ihrer Zuschauer vor.

Sie rufen zwei Zuschauer zu sich, überreichen Ihren Talisman einer der beiden Personen und sagen: »Sobald ich mich abgewendet habe, darf einer von Ihnen beiden diesen Gegenstand irgendwo an seinem Körper verstecken. Und achten Sie darauf, sich nicht zu verraten, wenn ich mich Ihnen anschließend wieder zuwende.«

Geben Sie Ihren Mitspielern einen Moment Zeit, dann wenden Sie sich ihnen wieder zu. Man könnte ja meinen, dass derjenige, der Sie am unschuldigsten anlächelt, den Gegenstand bei sich trägt. Aber verlassen Sie sich nicht darauf. Wenden Sie lieber nachfolgenden Kniff an:

»Es gibt ja ganz unterschiedliche Charaktere in dieser Welt. Die einen sagen immer die Wahrheit, während die anderen die ganze Zeit lügen. Entscheiden Sie nun bitte heimlich, still und leise, welche Rolle Sie im Folgenden spielen wollen. Und denken Sie bitte daran: Es ist nur ein Spiel!«

Lassen Sie die beiden Zuschauer ihre Entscheidungen treffen.

»Haben Sie sich entschieden? – Nein, bitte nicht antworten, denn wenn Sie ein Lügner wären, müssten Sie ja mit ›Nein‹ antworten. Deshalb wende ich mich noch einmal ab. Sie können dann Ihr Gegenüber über Ihre Rolle informieren. Und beachten Sie bitte: Nur noch dieses eine Mal darf der Lügner die Wahrheit sagen, aber bitte ganz leise, dass ich es auf keinen Fall hören kann.«



Wenden Sie sich ein weiteres Mal ab, damit die beiden sich austauschen können. Es ist wichtig, dass jeder vom anderen weiß, welche Rolle er spielt, sonst funktioniert der Trick nicht!

Sobald Sie Ihren Mitspielern wieder in die Augen sehen, sagen Sie: »Einer von Ihnen beiden hat meinen Talisman bei sich versteckt. Ich habe keine Ahnung, wer das ist. Außerdem haben Sie beide völlig frei entschieden, ob Sie im Folgenden immer die Wahrheit sagen oder immer lügen. Ich habe keine Ahnung, wie Sie sich entschieden haben. Nur Sie beide wissen das. Und nur Sie beide wissen, welche Rolle Ihr Gegenüber spielt. Sie könnten beispielsweise die Wahrheit sagen und der andere lügen. Oder umgekehrt. Oder Sie sind beide Lügner. Oder Sie sagen beide die Wahrheit. Es gibt viele Möglichkeiten. Wenn ich Sie frage, ob Sie die Wahrheit sagen, werden Sie mir wahrheitsgemäß sagen ›Ja‹, und wenn ich Sie als Lügner frage, werden Sie auch ›Ja‹ sagen. Es ist zum Mäusemelken, es gibt für mich keine Möglichkeit, die Tatsachen herauszufinden. Es sei denn, ich wende ein wenig Magie an ...«

Wenden Sie sich an die erste Person: »Wenn Sie die Wahrheitsrolle spielen, müssen Sie immer wahrheitsgemäß antworten. Und wenn Sie einen Lügner spielen, müssen Sie immer lügen. Antworten Sie bitte nur mit Ja oder Nein. Ich will jetzt versuchen herauszufinden, wer meinen Talisman hat, deshalb frage ich Sie: Haben Sie meinen Talisman?«

Wenden Sie sich dann an die zweite Person mit genau den gleichen Hinweisen und der gleichen Frage. Merken Sie sich die Antworten.

»Na, das war ja ziemlich einfach. Ich lese in Ihnen wie in einem offenen Buch. Ich weiß jetzt schon, wer meinen Talisman hat, aber lassen Sie mich zur Sicherheit noch eine weitere Frage stellen.«

Wenden Sie sich wieder an den ersten Mitspieler: »Wenn Sie die Wahrheitsrolle spielen, müssen Sie immer wahrheitsgemäß antworten. Und wenn Sie einen Lügner spielen, müssen Sie immer lügen. Antworten Sie bitte nur mit Ja oder Nein. Spielen Sie beide die gleiche Rolle?«

Stellen Sie die gleiche Frage auch dem zweiten Mitspieler und merken Sie sich auch diesmal die Antworten.

»Jetzt weiß ich nicht nur, wer meinen Talisman hat, ich kenne auch genau die Rollenverteilung. Denn bei der ersten Frage haben die Augen von einem von Ihnen beiden bei der Antwort gezuckt und sich damit verraten. Und beim zweiten Mal ist einer von Ihnen beiden kaum merklich rot geworden, das sagt eigentlich alles. Tja, das Spiel ist aus.«

Wenden Sie sich an den ersten Mitspieler: »Sie sind bei unserem kleinen Spiel der Wahrheit verbunden, nicht wahr? Geben Sie jetzt Ihre Rolle auf, und antworten Sie bitte wahrheitsgemäß.«

Und an den zweiten Mitspieler gewandt: »Und Sie haben sich als Lügner verraten, geben Sie's zu.«

Zum Abschluss sagen Sie zum ersten Mitspieler: »Und jetzt hätte ich gerne meinen Talisman von Ihnen zurück!«

Natürlich zeigt Ihnen obiger Dialog nur beispielhaft, wie Sie das Spiel am Ende auflösen können. Sie müssen natürlich jeweils improvisieren, sobald Sie die Antworten hören.

Und so funktioniert der Trick:

Das Geheimnis

1. **Merken Sie sich die Antworten auf Ihre erste Frage (»Haben Sie meinen Talisman?«). Sie geben Ihnen (leider) noch keinen Hinweis auf den Verbleib Ihres Talismans.**

Eigentlich können Sie mit der Antwort auf die erste Frage **noch** überhaupt nichts anfangen, bis Sie mit der zweiten Frage herausfinden, welche der Personen lügt.

2. **Erst die zweite Frage (»Spielen Sie beide die gleiche Rolle?«) gibt Ihnen Aufschluss über die Rollenverteilung.**

Wenn einer von beiden »Nein« sagt, dann ist die **andere** Person der Lügner. Wenn einer der beiden »Ja« antwortet, so sagt die **andere** Person die Wahrheit.

Das ist auch der Grund, warum Sie die Fragen immer **beiden** Personen stellen müssen.

3. **Sobald Sie die Rollenverteilung durch die zweite Frage kennen, können Sie die Antworten auf die erste Frage richtig deuten und wissen, wer Ihren Talisman bei sich trägt.**



Wenn Sie mir nicht glauben, dass die Sache so einfach funktioniert, sollten Sie dieses Buch schleunigst verschenken und dabei so tun, als wäre es das Großartigste, was Sie je gelesen haben. Noch besser ist es allerdings, wenn Sie das Buch ins Altpapier geben, ein neues Exemplar kaufen und dann verschenken.

Wenn beide die Wahrheit sagen und Sie stellen die zweite Frage, ob beide die gleiche Rolle spielen, bekommen Sie ein »Ja« und wissen, dass der **andere** die Wahrheit sagt.

Wenn Sie den Lügner fragen, ob beide die gleiche Rolle spielen, bekommen Sie ein »Ja« und wissen, dass der **andere** die Wahrheit sagt. – Das bedeutet: Wann immer Sie bei der zweiten Frage ein »Ja« bekommen, wissen Sie, dass der **andere** die Wahrheit sagt. Nicht schlecht, oder?

Und was, wenn derjenige, den Sie gerade **nicht** fragen, der Lügner ist? Wenn beide lügen, bekommen Sie auf die zweite Frage, ob beide die gleiche Rolle spielen, ein »Nein« und wissen, dass der **andere** lügt. Und wenn derjenige, den Sie fragen, die Wahrheit sagt, dann bekommen Sie ein »Nein« und wissen, dass der **andere** lügt.

Sobald Sie mit der zweiten Frage herausbekommen haben, wer lügt und wer die Wahrheit sagt, können Sie anhand der Antworten auf die erste Frage auf den Verbleib Ihres Talismans schließen.



Am Ende des Tricks ist es wichtig, die Sache nicht nur lapidar aufzulösen, sondern den Zuschauern spannend zu »verkaufen«. Wir Zauberkünstler sind ja im Grunde genommen Schauspieler, die einen Zauberkünstler spielen. Deshalb legen Sie bei der Verkündung Ihrer Ergebnisse die Stirn in Falten, strengen sich scheinbar ungeheuer an und pressen schließlich die Rollenverteilung der Zuschauer heraus. Danach fassen Sie das bisher Geschehene zusammen und betonen, dass Sie keine Chance hatten, anhand der Antworten etwas über den Verbleib des Talismans herauszubekommen. Spannen Sie die Zuschauer ein wenig auf die Folter, bevor Sie Ihre Erkenntnis verkünden. Erst durch den »Verkauf« wird aus einem lapidaren Trick ein täuschendes und unterhaltsames Kunststück!

Der Trick, der sogar Einstein täuschte

Der Titel ist kein Witz, sondern beruht auf einer wahren Begebenheit. Einstein wurde damit sogar zweimal hintereinander ausgetrickst. Kein Wunder, denn täuschend sind dabei nicht die Zahlen, sondern die verwendeten Worte ...

Der Effekt

»Ich habe Ihnen einen ganzen Sack Kleingeld mitgebracht, alles 50-Cent-Stücke. Greifen Sie hinein, um ein paar Geldstücke herauszuholen. Zählen Sie die Münzen heimlich. Ich hole auch eine Handvoll heraus und zähle meine Geldstücke für mich.

Lassen Sie mich Ihre Münzen nicht sehen, aber halten Sie Ihre Handvoll Münzen neben mein Ohr, damit ich sie hören kann, wenn Sie damit klimpern.«

Hören Sie aufmerksam zu, und denken Sie scheinbar angestrengt nach. Dann sagen Sie: »Alles klar. Ich habe genauso viel Geld wie Sie.«

Lassen Sie Ihren Mitspieler noch einmal klimpern. »Und dann noch vier weitere Münzen.«

Nach einem weiteren Klimpern sagen Sie: »Und dann so viele, um Ihre Summe auf 4,50 Euro zu ergänzen.«

Lassen Sie den Zuschauer die Summe seiner Münzen nennen. Nehmen wir an, er sagt 2,50 Euro.

Sie zählen aus Ihrer Hand fünf Geldstücke auf den Tisch – Ihre erste Aussage trifft zu.

Jetzt zählen Sie vier weitere Geldstücke auf den Tisch – auch Ihre zweite Aussage ist richtig.

Sagen Sie: »Sie haben also 2,50 Euro. Ich habe behauptet, dass ich genügend übrig habe, um Ihre Summe auf 4,50 Euro zu ergänzen. Bitte zählen Sie Ihre Geldstücke auf den Tisch.«

Sobald der Zuschauer bei 2,50 Euro angekommen ist, zählen Sie mit Ihren Geldstücken weiter: »3,00 Euro, 3,50 Euro, 4,00 Euro und ...« Öffnen Sie Ihre leere Hand dramatisch, wenn Sie Ihre letzte Münze auf den Tisch legen. »... 4,50 Euro!«

Ihr Mitspieler wird völlig perplex sein. Woher konnten Sie wissen, wie viel Geld er in seiner Hand hielt?

Gar nicht! Das Ganze ist ein rhetorischer Schwindel. Aber ein guter! Und er funktioniert beinahe von selbst!

Das Geheimnis

- 1. Lassen Sie Ihren Mitspieler ein paar Geldstücke aus dem Säckchen nehmen. Der Begriff »ein paar Geldstücke« suggeriert, dass es einige Münzen sein sollen, aber auch nicht zu viele.**



Ganz wichtig dabei: Ihr Mitspieler muss Ihnen genügend Münzen übrig lassen, damit Sie anschließend mehr nehmen können als er. Aber das dürfen Sie natürlich nicht verraten.

- 2. Nehmen Sie ungefähr zehn Münzen mehr, als die vermutete Menge Ihres Mitspielers beträgt.**

Blicken Sie einfach auf die geschlossene Faust Ihres Mitspielers. Wenn sie sehr voll ist, machen Sie Ihre noch voller.

- 3. Sie beide zählen heimlich Ihre Münzen.**

In Gedanken teilen Sie Ihre Summe in eine große und eine kleine Teilsumme auf. Wenn Sie beispielsweise 6,50 Euro haben, teilen Sie sie gedanklich in 4,50 Euro und vier extra Münzen (2,00 Euro).

- 4. Hören Sie sich die klimpernden Münzen in der Hand des Zuschauers an – scheinbar, um seine Summe zu bestimmen.**

Das hat natürlich nichts mit der Tricktechnik zu tun. Allerdings sollte es für Ihren Mitspieler authentisch wirken. Strengen Sie sich also merklich an.

5. Jetzt sagen Sie einfach die Wahrheit.

Aber anstatt lapidar zu sagen: »Ich habe 6,50 Euro«, tun Sie so, als wüssten Sie, wie viel Geld der Zuschauer in seiner Hand hat: »Ich habe genauso viel Geld wie Sie.« Natürlich, denn Sie haben ja mehr Münzen als er genommen.

6. Wichtig ist, das Ganze dramatisch aufzubauen, von Klimpern zu Klimpern zu steigern.

Nach einem weiteren Klimpern des Zuschauers orakeln Sie: »Und vier weitere Münzen.« Natürlich, denn Sie haben mehr Münzen genommen als Ihr Gegenüber.

7. Jetzt wird's besonders dreist ...

Das letzte Klimpern scheint Ihnen die folgende Aussage zu ermöglichen: »Und dann noch genug Münzen, um Ihre Summe auf 4,50 Euro zu ergänzen.« Es ist wirklich kein Geheimnis, dass 4,50 Euro plus viermal 50 Cent insgesamt 6,50 Euro ergeben. Und wenn Ihr Mitspieler weniger als 4,50 Euro genommen hat, haben Sie natürlich genauso viel Geld wie er (die Münzen, die Sie vorher bereits auf den Tisch gelegt haben) – und noch genug Münzen, um seine Summe auf 6,50 Euro zu ergänzen.



Sind Sie verwirrt? Ein einfaches Beispiel: Halten Sie einige Finger hoch. Ich behaupte, dass ich genauso viele wie Sie hochhalte, plus einige mehr, um auf die Summe 11 zu kommen.



Abbildung 1.2: Genauso viele Finger, wie Sie hochhalten, plus einige weitere, um auf insgesamt elf zu kommen!



Die Summen, die in dieser Beschreibung erwähnt sind, dienen nur als Beispiele. Bei der Vorführung können es ganz andere Summen sein. Und Sie können natürlich auch andere Münzen verwenden.



Das ist einer der wenigen Tricks, die Sie auch mehrmals hintereinander vorführen können. Dann sollten Sie jedoch die Summe und vor allem die Zahl der Extramünzen jedes Mal stark variieren, sonst kommt man Ihnen auf die Schliche.

Das Mirakel der Getränkedosen

Das folgende Kunststück gehört zu den einfachsten in diesem Buch – und hat trotzdem enorme Wirkung auf die Zuschauer. Was will man mehr?

Der Effekt

Sie oder Ihre Zuschauer besorgen zwei Getränkedosen, beispielsweise direkt aus einem Automaten, an der Tankstelle oder im Getränkemarkt. Auch die Minibar im Hotel ist eine Option, falls Sie sich für diesen Trick extra in einem Hotel einmieten wollen.

In jedem Fall benötigen Sie die beiden Dosen, am besten solche, die sich auch äußerlich deutlich voneinander unterscheiden, denn: »Ich bin der Kohlensäure-König! Ja, ich kann die Kohlensäure in diesen beiden Dosen zu jedem Zeitpunkt nach meinem Belieben kontrollieren. Sie werden mich dafür lieben und verehren.«

Ein Zuschauer darf zwei beliebige Dosen auswählen, sie können sogar von verschiedenen Herstellern stammen.

1. **Berühren Sie die Getränkedosen nicht. Weisen Sie Ihre Zuschauer ausdrücklich auf diese Tatsache hin.**
2. **Lassen Sie einen Mitspieler eine der beiden Dosen auswählen und kräftig schütteln. Wenn ich sage kräftig, dann meine ich richtig kräftig.**
3. **»Nicht genug geschüttelt. Bitte mehr.«**
4. **»Jetzt werde ich die Dosen zum ersten Mal berühren.« Halten Sie die geschüttelte Dose Ihrem Mitspieler ans Ohr. »Hören Sie, wie es da drin bitzelt und brodelte? Da braut sich ja ein richtiger Orkan zusammen ...«**

Auf diese Weise sind die übrigen Beobachter überzeugt, dass alles seine Richtigkeit hat.

5. **»Als Kohlensäure-König ist es mir ein Leichtes, die aufgewühlte Kohlensäure aus dieser Dose in die friedvolle Dose zu übertragen.«**

Tun Sie das pantomimisch. Eigentlich ist es völlig egal, was Sie hier tun, Hauptsache den Zuschauern ist klar, welches die geschüttelte Dose ist.

6. **Übergeben Sie die nicht geschüttelte Dose Ihrem Mitspieler. Sie selbst behalten die zuvor geschüttelte Dose. Wiederholen Sie, was bisher geschah.**
7. **Wenn Sie sicher sind, dass allen klar ist, dass Sie die geschüttelte Dose haben, sagen Sie im Brustton der Überzeugung: »Es ist vollbracht. Die geschüttelte Dose ist nun die friedvolle Dose.«**

- 8. Sie halten die Dose vor die Nase Ihres Mitspielers und öffnen sie. Nichts geschieht.**

Tatsächlich, das Getränk schäumt weder über, noch passiert sonst etwas Unangenehmes.

- 9. Jetzt nehmen Sie die friedvolle Dose von Ihrem Zuschauer: »Dies ist nun die aufgebrauchte Dose. Sie hat die gesamte Energie der geschüttelten Dose absorbiert.«**

- 10. Sie halten die Dose vor die Nase Ihres Mitspielers und lassen ihn selbst öffnen. Dabei schießt ein beeindruckender Strahl aus der Dose, der so stark ist, dass er sogar die Seitenwände der Dose eindellt. Was Ihre beiden Aussagen beweist: Zum einen, dass die friedvolle Dose nun die geschüttelte ist, und zum anderen, dass Sie der Kohlensäure-König sind.**

Das Geheimnis

Drücken Sie die zweite Dose beim Öffnen zusammen. Das ist alles.

Und wieso schäumt die geschüttelte Dose nicht über? – Tatsächlich können Sie eine Getränkedose nach Belieben schütteln, und wenn sie danach etwa zwanzig Sekunden in Ruhe verbleibt, verflüchtigen sich die Gase wieder. Die Dose kann danach ganz normal und ohne Gefahr für Leib und Leben geöffnet werden.

Das bedeutet für Sie, dass die scheinbare Übertragung der angeregten Kohlensäure wenigstens zwanzig Sekunden dauern sollte. Entsprechend viel magisches Brimborium sollten Sie veranstalten, was Ihnen in der Rolle des Kohlensäure-Königs allerdings keine Probleme bereiten dürfte. Außerdem müssen Sie die Dose beim Öffnen senkrecht halten und in einem Zug komplett öffnen. Dadurch sorgen Sie für den nötigen Druckausgleich, falls sich (noch) nicht alle Kohlensäureatome, -mikrowellen und -globuli beruhigt haben.

Wenn der Zuschauer die zweite Dose öffnet, halten Sie sie ihm hin. Dabei müssen Sie nur fest gegen die Wand der Dose drücken, am besten auf der den Zuschauern abgewandten Seite. Sobald das Flüssigkeit-Gas-Gemisch herausschießt, ziehen Sie die Dose vom Zuschauer weg. Dadurch bleibt die Öffnung klein, was den Kohlensäureneffekt verstärkt.



Schließen Sie eine Kohlensäure-Haftpflichtversicherung ab, falls Sie die zweite Dose beim Öffnen auf den Zuschauer richten. Andernfalls könnten Sie schadenersatzpflichtig werden. Weder der Verlag noch ich übernehmen irgendeine Gewähr für die Richtigkeit der gemachten Aussagen, noch sind wir haftbar zu machen. Davon abgesehen werde ich zum fraglichen Zeitpunkt außer Landes sein und gemäß Dosenschutzprogramm eine neue Identität angenommen haben.

Kopf oder Zahl?

Hierbei handelt es sich eigentlich eher um einen Gag, aber einen guten. Sie können damit Ihre Lebenshaltungskosten drastisch senken. Allerdings brauchen Sie eine gewisse kriminelle Energie. Diese setze ich speziell bei Ihnen allerdings voraus, zumal Sie dieses

Buch wahrscheinlich nur ausgeliehen haben und sich von den besten Tricks Fotokopien anfertigen wollen. Seien Sie daher an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass wir jede Seite mit Mikrochips ausgestattet haben, die beim Fotokopieren aktiviert werden und dafür sorgen, dass der Kopierer online und via Satellit die Kostenstelle des Kopierers vertausendfacht. Ich freue mich schon darauf, wenn Ihnen der Copyshop die Rechnung ausstellt beziehungsweise wie Sie Ihrem Chef die entsprechenden Massenkopien im Monatsbericht erklären wollen.

Der Effekt

Im Restaurant nehmen Sie nach dem Essen eine Münze zur Hand und sagen: »Wollen mal sehen, wer bezahlen muss ... Kopf oder Zahl?« Ob Sie es glauben oder nicht: Mehr als die Hälfte der Rechnungssumme werden Sie niemals bezahlen. In vielen Fällen wird Ihr Gegenüber sogar alles übernehmen.

Das Geheimnis

Wir verwenden eine präparierte Münze. Pssst! Nicht weitersagen.

Sie wenden sich vertrauensvoll an ein beliebiges Online-Auktionshaus und kaufen eine Spezialmünze, die auf beiden Seiten entweder Kopf oder Zahl trägt. Und versuchen Sie nicht, so eine Münze selbst zu basteln. Ich weiß, dass Sie scheitern werden.

1. Die Münze befindet sich an einem leicht zugänglichen Platz.

Wichtig ist, dass Sie sie nicht mit dem Kleingeld verwechseln, das Sie normalerweise zum Bezahlen ausgeben. Nehmen wir an, die Münze trägt auf beiden Seiten einen »Kopf«.

2. Holen Sie die Münze beiläufig heraus.

Erläutern Sie Ihr Vorhaben, danach: »Wollen mal sehen, wer bezahlen muss ... Kopf oder Zahl?«

3. Werfen Sie die Münze sofort in die Luft, sodass Ihr Gegenüber reagieren muss.

Nennt er »Zahl«, haben Sie gewonnen und Ihr Begleiter muss zahlen!

Nennt er »Kopf«, fangen Sie die Münze im Flug auf und sagen gönnerhaft: »Nein, ich habe natürlich nur Spaß gemacht. Lassen Sie uns die Rechnung teilen.«



Wenn Ihre Münze beidseitig »Zahl« zeigt, müssen Sie die Instruktionen umdrehen. Nein, nicht das Buch umdrehen und auch keinen Kopfstand machen, sondern Kopf und Zahl in der Beschreibung vertauschen.

Ich bin meiner Zeit voraus

Das ist ein wirklich perfekter Trick: Er ist sehr einfach auszuführen, er täuscht Ihre Umgebung vollkommen, und Sie können sich damit einen tollen Ruf schaffen.

Der Effekt

Dieser Trick beginnt schon einige Stunden, bevor Ihre Umgebung es überhaupt wahrnimmt. Wenn Sie zu Besuch bei Freunden sind, sagen Sie um die Mittagszeit: »Wollen wir heute Abend gemeinsam essen gehen? Gute Idee, oder? Ich habe nur eine Bitte: Überrascht mich. Sagt mir vorher nicht, wohin es geht. Und führt mich in ein Restaurant aus, in dem ich noch nie zuvor war. Okay?«

Sobald Sie im Restaurant angekommen sind, leihen Sie sich von einem Ihrer Freunde dessen Armbanduhr. »Wie ihr wisst, war ich noch nie hier. Ruft doch mal bitte eine Bedienung an unseren Tisch.« Unterhalten Sie sich mit der Bedienung, fragen Sie nach ihrem Namen, wie lange sie schon in dem Restaurant tätig ist, ob sie verheiratet ist, nach ihrem Geburtsmonat und so weiter.

»Würden Sie mir einen Gefallen tun und mir bei einem kleinen Experiment behilflich sein? Nehmen Sie doch bitte diese Uhr mit in die Küche. Stellen Sie die Uhr dort auf eine beliebige Zeit ein. Dann wickeln Sie die Uhr wieder in die Serviette, damit niemand das Zifferblatt sehen kann.« Bei diesen Worten schlagen Sie die Uhr in eine Papierserviette vom Tisch ein und überreichen sie der Bedienung, die sie in die Küche trägt – und hoffentlich irgendwann wiederkommt.

Sobald die Bedienung Ihren Tisch verlassen hat, konzentrieren Sie sich kurz und schreiben dann verdeckt etwas auf eine weitere Serviette oder auf die Speisekarte. Bedecken Sie Ihre Notiz mit einem Salzstreuer. Anschließend erinnern Sie Ihre Begleiter, dass diese das Restaurant ausgewählt haben und Sie keine Gelegenheit hatten, irgendetwas zu planen oder abzusprechen.

Sobald die Bedienung zurückkehrt, darf sie die Serviette mit der Uhr einem Ihrer Begleiter überreichen und sich anschließend wieder ihren übrigen Gästen widmen. Ihr Freund darf die Uhr aus der Serviette auswickeln und die dort eingestellte Zeit laut nennen.

Lassen Sie einen weiteren Ihrer Begleiter den Salzstreuer hochheben. Sie haben zuvor auf dem Zettel exakt die Zeit notiert, die eine wildfremde Person auf der Uhr eingestellt hat!

Das Geheimnis

Bevor Sie Ihre Freunde besuchen, notieren Sie handschriftlich auf einem Notizzettelchen: »Bitte stellen Sie die Uhr auf 18.48 Uhr. Bitte behalten Sie den Geldschein und danke, dass Sie den Spaß mitmachen!« Mit einem Tacker oder einer Büroklammer befestigen Sie einen zusammengefalteten 5-Euro-Schein am Zettelchen. Sobald Sie im Restaurant Platz genommen haben, befördern Sie das kleine Päckchen unbemerkt in Ihren Schoß.

Jetzt kommt die oben beschriebene Interaktion mit Ihrer Bedienung. Unterhalten Sie sich sympathisch mit ihr, damit sie Ihnen wohlgesonnen ist und Ihrer ungewöhnlichen Bitte nachkommt.

Kurz bevor Sie die Uhr in die Serviette einwickeln, fällt Ihre rechte Hand beiläufig in den Schoß und versteckt das Päckchen in der Handinnenfläche. Ergreifen Sie mit der Linken drei Ecken der Serviette. Mit der rechten Hand nehmen Sie die Uhr vom Tisch und geben sie – gemeinsam mit dem Päckchen – in den Serviettenbeutel. Sofort ergreift die Rechte die vierte Ecke, um sie zu den übrigen drei zu geben. So können Sie das Bündel der Bedienung reichen.

Der Rest ist »Verkauf«, das heißt, Sie müssen entsprechend schauspielern, um Ihre Begleiter darauf einzustellen, dass alles unter kontrollierten Bedingungen abläuft und dass Sie unmöglich im Vorhinein etwas arrangieren konnten. Haben Sie ja auch nicht.



Dieser Trick funktioniert zwar automatisch, aber seien Sie trotzdem auf der Hut: Die Bedienung sollte fließend Deutsch sprechen beziehungsweise lesen. Probieren Sie das Ganze nur auf eigene Gefahr in Dönerbuden, Chinarestaurants oder Pizzerien.

Asche zu Asche

Bei diesem Kunststück beziehen Sie einen Zuschauer unmittelbar in die Handlung ein, und er wird am Ende vollkommen perplex sein. Dabei ist die Vorführung ein Kinderspiel.

Der Effekt

Sie bitten einen Zuschauer, seine beiden Hände zu Fäusten zu schließen. »Das Feuer hat in vielen Kulturen dieser Welt eine ganz besondere magische Bedeutung. Das ist allgemein bekannt. Aber wussten Sie, dass an manchen Orten auch der Asche besondere Fähigkeiten nachgesagt werden? Ich werde es Ihnen beweisen.«

Aus einem Aschenbecher geben Sie ein wenig Zigarettenasche auf einen der Handrücken Ihres Zuschauers. »Wenn man die Asche nur wenige Sekunden einwirken lässt und dann wieder von Ihrem Handrücken wegwischt, so brennt sich ihre atomare Struktur doch in Ihre Haut ein. Sie dringt anschließend immer tiefer in die Haut, und ein Abbild der Asche landet schließlich in der Hand.« Der Zuschauer darf seine Hand öffnen, sie ist jedoch leer.

»Kaum zu glauben, Sie müssen einer jener wenigen Auserwählten sein ...! Bei Ihnen ist die Asche nicht nur durch Haut, Bindegewebe, Muskulatur und Knochen Ihrer Hand gewandert, sondern sie hat auch noch die Sphäre gewechselt. Bitte öffnen Sie vorsichtig Ihre andere Hand.«

Tatsächlich! Die Asche ist in die andere Faust gewandert!

Das Geheimnis

Für dieses Mirakel benötigen Sie nur eine Sekunde Vorbereitung: In einem unbeobachteten Moment feuchten Sie Ihren linken Zeigefinger an und nehmen damit ein wenig Asche aus einem Aschenbecher auf. Ab sofort sind Sie bereit zur Vorführung. Passen Sie einen günstigen Moment dafür ab.



Je improvisierter dieser Trick wirkt, desto besser wird er bei Ihrem Publikum ankommen. Schauspielern Sie, als würde Ihnen die Geschichte von den Wirkungen von Feuer und Asche spontan einfallen. An Ihre Zauberkünste sollte sich dabei niemand erinnert fühlen.

Sie lassen den Zuschauer beide Hände ausstrecken. Weil Ihnen die Hände nicht hoch (oder tief) genug gehalten werden, ergreifen Sie sie mit Ihren eigenen Händen, um die Position scheinbar zu korrigieren. Dabei liegen Ihre Daumen auf den Handrücken des Zuschauers und Ihre Finger in den Handflächen des Zuschauers. Ganz automatisch wird dadurch etwas Asche von Ihrem linken Zeigefinger in die Handfläche des Zuschauers übertragen. Im Zuge dessen können Sie die Hände des Zuschauers auch so positionieren, dass sie in gehörigem Abstand voneinander gehalten werden.

Damit ist der tricktechnische Teil gelaufen, die Asche befindet sich demnach von Anfang an in der Faust des Zuschauers – nur bemerkt er davon nichts.

Der Rest der Vorführung besteht darin, den Zuschauern die vermeintlich magischen Eigenschaften von Asche zu erläutern, ein wenig Verbrennungsreste auf die linke (von Ihnen aus gesehen rechte) Faust des Mitspielers zu geben und diese anschließend wieder wegzuwischen. Danach sollten Sie den Händen des Zuschauers nicht mehr zu nahe kommen. Am besten ist es sogar, wenn Sie sich jetzt etwas weiter weg positionieren und das bisher Gesehene rekapitulieren.

Nach dem obligatorischen magischen Brimborium darf der Zuschauer seine rechte (von Ihnen aus gesehen linke) Faust umdrehen und öffnen: Tatsächlich ist die Asche dort angekommen! Ihr Mitspieler wird ganz schön geschockt sein.

Der verschwindende Dummie

Ja, ich weiß, Sie wünschen sich nichts sehnlicher, als dass der Dummie endlich verschwindet. Ich kann es ja verstehen.

Also gut, Ihr Wunsch ist mir wie immer Befehl. Wir lassen jetzt den Dummie verschwinden. Und zwar völlig. Aber sagen Sie hinterher nicht, er soll wieder zurückkommen. Auch die Zauberei hat ihre Grenzen.



Diesen Trick kennen Sie bereits von der »Schummelseite« ganz vorn im Buch. Dort finden Sie auch eine richtig große Kopiervorlage. Und die lässt sich im Vorfeld oder während einer Videokonferenz natürlich auch verschicken.

Der Effekt

Sie überreichen Ihren Zuschauern ein Bild: Darauf sind 15 Dummies zu sehen. Sie lassen das Bild in drei Teile zerschneiden und neu zusammensetzen: Jetzt sind nur noch 14 Dummies zu sehen!



Abbildung 1.3: Einer dieser 15 Dummies verschwindet vor Ihren Augen. Welcher? Wohin?

Das Geheimnis

Ich will ganz ehrlich zu Ihnen sein: Ich habe bis heute nicht verstanden, wie der Trick funktioniert! Aber er klappt ganz hervorragend, das ist doch die Hauptsache, oder?

- 1. Sehen Sie sich die Abbildung 1.3 genauer an: Sie zeigt das Bild, das mein Zauberkumpel Michael Pähler extra für dieses Buch angefertigt hat.**

Auf dem Bild ist richtig was los, es erzählt kleine Geschichten: Ein Sportler und sein Fan, jemand bekommt Blumen geschenkt, ein Dummie müht sich mit seiner Hantel ab, jemand liest in einem schlaun Buch. Obwohl man den Handlungen folgen kann und sich ja eigentlich auf dem gedruckten Bild nichts verändern kann, verschwindet in wenigen Augenblicken einer der Dummies vor Ihren Augen ...

- 2. Blättern Sie ganz nach vorne in diesem Buch. Auf der Schummelseite finden Sie die gleiche Abbildung. Schneiden Sie die Abbildung aus. Kontrollieren Sie noch einmal, ob auch wirklich 15 Dummies zu sehen sind ...**

Natürlich sind es 15, ich schummle ja nicht, oder? Würde ich nie tun.

- 3. Zerschneiden Sie die Abbildung jetzt entlang der Linien in drei Teile.**

Achten Sie darauf, dass dabei kein Dummie aus dem Bild herausfällt (man kann ja nie wissen, oder?).

- 4. Puzzeln Sie das Bild neu zusammen, allerdings sollte diesmal der breite obere Streifen links liegen und der schmale obere Streifen rechts. Zählen Sie die Dummies ... es sind ... 14!**

14? Vierzehn? Das kann doch nicht sein. Zählen Sie schnell noch einmal nach!

Natürlich wird sich am Ergebnis nichts ändern. Es sind und bleiben 14 Dummmiane. Es sei denn, Sie legen die oberen Teile nochmals um. Dann sind es wieder 15.

5. **Überlegen Sie genau, woran das liegen kann. Wenn Sie an Ihren Augen zweifeln, nutzen Sie den auf dem Streifen abgebildeten Sehtest.**
6. **Ein kleiner Tipp: Verfolgen Sie die Position jedes einzelnen Dummies vor und nach dem Umlegen der beiden oberen Teile. Welcher verschwindet? Und warum? Wo geht er hin? Von wo kommt er zurück?**
7. **Wenn Sie den Trick auch Ihren Freunden zeigen wollen, kaufen Sie sich ein neues Buchexemplar, denn die Schummelseite fehlt nun ja leider in Ihrer Ausgabe. Keine Sorge, die verblüfften Gesichter Ihrer Freunde sind die kleine Investition wert!**

Das magische Pendel

Eigentlich ist das streng genommen kein Trick, sondern ein Experiment, denn die Sache kann auch mal – wenn auch selten – schiefgehen. Aber der minimale Aufwand und der beeindruckende Effekt machen das »magische Pendel« zu einem idealen Kunststück, das Sie jederzeit und überall vorführen können, selbst wenn Sie nicht vorbereitet sind. Sie müssen lediglich ein Stückchen Schnur oder Faden organisieren und daran einen Gegenstand befestigen, beispielsweise einen Fingerring.

Der Effekt

Sie überreichen einem Zuschauer ein Pendel, lassen ihn sein eigenes verwenden oder basteln ein improvisiertes Pendel (siehe oben). »Ich habe eine sehr interessante Entdeckung gemacht. Solche Pendel reagieren auf die Farbe des Untergrundes, über dem sie schwingen. Das hängt mit den elektromagnetischen Schwingungen zusammen, die auch bei der Magnetresonanztomografie, also beim Kernspin, zum Einsatz kommen. Ich werde es Ihnen zeigen.«

Ihr Mitspieler darf seinen Ellbogen auf den Tisch stellen und das Pendel locker in der Hand halten, sodass sich das Gewicht unmittelbar über der Tischoberfläche bewegt (Abbildung 1.4).

Schieben Sie nun ein beliebiges farbiges Papier unter das Pendel und sagen Sie: »Dieses Pendel reagiert auf die Farbe im Papier. Es saugt gewissermaßen die Farbpartikel auf. Dieser Vorgang führt dazu, dass das Pendel sehr regelmäßig im Kreis schwingt. Am Anfang ist die Wirkung noch gering, die Kreise sind klein. Aber wenn Sie genau hinschauen, werden Sie feststellen, dass die Kreisbewegungen immer deutlicher werden. Achten Sie darauf, dass Sie Ihren Arm und Ihre Hand ganz still halten, damit jede Beeinflussung ausgeschlossen ist.« Tatsächlich beschreibt das Pendel eine Kreisform.

»Achten Sie bitte auf die Reaktion des Pendels, sobald ich das Papier wegnehme. Weil es dann über dem blanken Holz des Tisches hängt, wird es innerhalb kürzester Zeit hin- und herschwingen. Denn die aufgesaugten Holzpartikel haben eine andere molekulare Dichte und sorgen im Pendel für eine hyperaktivierte Schwingung. Zunächst nur mit kurzen

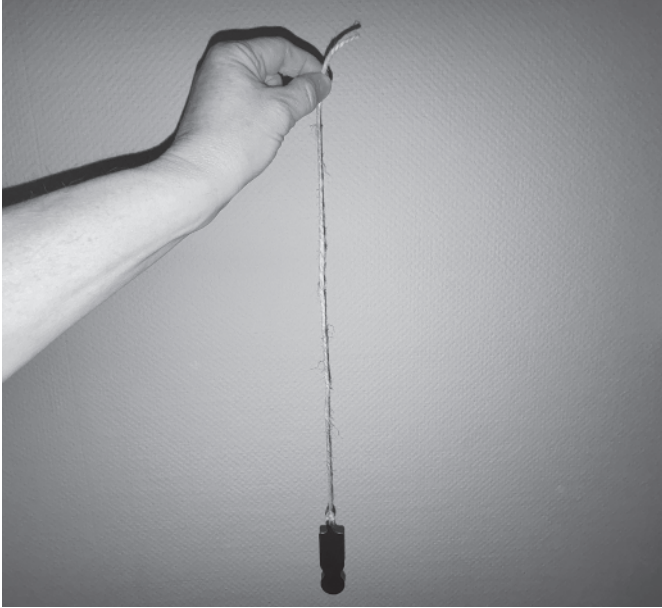


Abbildung 1.4: So hält der Mitspieler das Pendel über dem Tisch.

Ausschlagen, doch dann wird die geradlinige Schwingung immer deutlicher. Schauen Sie genau hin und halten Sie Ihre Hand bitte absolut still.« Auch hier bewegt sich das Pendel genau so, wie Sie es vorhergesagt haben.

»Jetzt nehme ich dem Pendel magisch seine Reaktionsfähigkeit und verkehre sie ins Gegenteil. Ich erzeuge also ein paradoxes Reziprok. Fortan schwingt das Pendel über dem farbigen Papier hin und her, während es über der Tischoberfläche Kreisbahnen beschreibt. Probieren Sie's gleich aus!« Es bedarf keines Kommentars – natürlich ist es exakt so, wie Sie sagen.

Das Geheimnis

Wenn Sie das Experiment wie beschrieben vorführen, wird es auf Anhieb funktionieren! Jedoch nicht aufgrund der von Ihnen genannten Effekte, sondern weil sich die Erwartung des mitspielenden Zuschauers, dass die entsprechenden Pendelbewegungen zustande kommen, in unbewusste Minimalbewegungen von Hand und Arm umsetzt. Er selbst bringt also das Pendel unbewusst zum Schwingen, und zwar so, wie Sie es ihm beschreiben. Die Aufforderung, er möge Hand und Arm ganz ruhig halten, verstärkt die Schwingbewegung, denn in der im Foto dargestellten Haltung ist es völlig unmöglich, ganz still zu halten – probieren Sie's aus.

