

Das magische Finanzgenie

3

In diesem Kapitel

- ▶ Zerschneiden Sie Bleistifte mit Geld
- ▶ Bewegen Sie Münzen durch Telepathie oder lassen Sie sie verschwinden
- ▶ Lassen Sie Geldscheine durch Geldscheine wandern
- ▶ Ein »Reflex-Test«, der der ganzen Familie Spaß macht
- ▶ Sorgen Sie dafür, dass das Geld auf dem Tisch Ihnen gehört
- ▶ Kopf oder Zahl? Sie wissen das immer

Zauberer lieben das Geld.

Das heißt allerdings nicht, dass wir das Geld so lieben wie *jeder* andere auch – es zu beschaffen, anzulegen und auszugeben (obwohl auch Zauberer all das gerne tun). Ich meine, wir lieben es, mit Geld zu *spielen*, damit umzugehen und damit Tricks vorzuführen.

Was ist so toll am Geld? Also, zum einen kann man überall darauf zurückgreifen. Wenn Sie einen Trick mit Münzen oder Banknoten kennen, wird es Ihnen nie passieren, dass Sie einmal ohne Requisiten dastehen. Zum anderen ist Geld über jeden Verdacht erhaben. Die Leute sind so vertraut mit dem Geld und vertrauen so sehr auf seinen regierungsgestützten Wert, dass sie sich einfach nicht vorstellen können, dass es bei den Münzen oder Scheinen, die Sie benutzen, nicht mit rechten Dingen zugeht. (Das ist mittlerweile natürlich keine sichere Vermutung mehr, wie Ihnen jeder Zauberer sagen kann, der schon mal einen Euro mit zwei identischen Seiten im Zauberland gekauft hat.)

Schließlich sind einige Tricks deshalb großartig, weil Geld auf dem Spiel steht. Es gibt nichts Aufregenderes für einen Zuschauer, der Ihnen gerade einen Zehner geliehen hat, als die Chance Ihren Hunderter dafür behalten zu dürfen.

Hartes, kaltes, Bleistift-brechendes Bargeld

Sie werden jetzt einen Trick lernen, mit dem ich im Alter von sieben Jahren mit der Zauberei begonnen habe. Mit einem tief aufwallenden Gefühl der Opferbereitschaft decke ich ihn jetzt zum ersten Mal in der Öffentlichkeit auf.

OK, so toll ist er auch nicht – in seiner ursprünglichen Form taucht dieser Trick so ziemlich in jedem Zauberbuch auf, das jemals veröffentlicht wurde. Die ursprüngliche Version ist aber auch Schuld daran, dass wegen dieses Tricks mehr Zauberlehrlinge ins Krankenhaus müssen als wegen irgendeines anderen Tricks.

Machen Sie ihn auf meine Weise; Sie selbst werden heil bleiben, und Ihr Publikum wird hin und weg sein.

Der Effekt: Sie falten einen Zehn-Euroschein der Länge nach, wirklich scharf, und murmeln dabei einigen pseudo-wissenschaftlichen Quatsch darüber, wie scharf der Falz sein muss. Sie überreden einen Freiwilligen, einen Bleistift für Sie zu halten. Mit gerunzelter Stirn und einem scharfen Knacken schaffen Sie es, den Bleistift mit Ihrem Papiergeld entzweizuschneiden!

Das Geheimnis: Das hier ist wieder ein Trick, der funktioniert, indem Sie dem Publikum eine Scheinerklärung für das geben, was es sehen wird – sie muss aber immerhin halbwegs einsichtig sein. Solange man damit beschäftigt ist herauszubekommen, ob Sie die Wahrheit sagen, wird man die offensichtliche Lösung überhaupt nicht mitbekommen.

1. Leihen Sie sich einen Zehn-Euroschein und einen schönen langen Bleistift.

Oder nehmen Sie einen Ihrer eigenen Bleistifte, da Sie ihn ja im weiteren Verlauf kaputtmachen werden.

»Hey, können Sie mir einen Zehner leihen? Nur für drei Minuten, nicht länger. Wissen Sie, ich habe da diesen echt spannenden Artikel in *Scientific American* gelesen. Über die Eigenschaften von Zellulose. Daraus macht man Papier – und Papiergeld. Das muss ich Ihnen einfach zeigen.«

2. Falten Sie den Zehner der Länge nach.



Machen Sie eine große Schau daraus, eine scharfe Kante zu falten, selbst wenn der Schein ziemlich zerknittert sein sollte. Ziehen Sie Ihren Fingernagel über den Falz, während der Schein fest auf den Tisch gedrückt ist. Machen Sie dabei ein unzufriedenes Gesicht und fangen Sie dann damit an, den Schein mit dem *Bleistift* auf dem Tisch glattzustreichen, so wie in Abbildung 3.1, Foto A, gezeigt. Das ist eine weitgehend stumme Rolle; wenn es Ihnen lieber ist, dabei zu sprechen, dann murmeln Sie einfach etwas wie: »Muss ... scharf ... sein ...«

3. Nachdem Sie das 30 Sekunden lang gemacht haben, ziehen Sie den Schein ein paar Mal durch die Luft.

Sie fassen ein Ende so an, als ob der Schein ein Ninja-Säbel wäre, und starren nach ein paar Streichen durch die Luft immer mal wieder darauf – als ob Sie feststellen wollten, ob Ihre Ausrüstung auch wirklich in Ordnung ist.

4. Geben Sie Ihrem Assistenten den Bleistift und achten Sie darauf wie er oder sie den Bleistift hält.

»Okay, Ich glaube, das sollte funktionieren. Jetzt brauche ich Ihre Hilfe. Ich hätte gerne, dass Sie den Bleistift so halten.« *Zeigen* Sie Ihrem Freund, wie Sie das meinen, indem Sie den Stift parallel zum Boden mit Ihren beiden Fäusten halten. Wie auf Foto B zu sehen, ist der Schlüssel zum Erfolg des Griffs: *Handflächen nach oben!*



Ermuntern Sie Ihren Assistenten dazu, den Bleistift ganz außen an seinen Enden zu halten, so dass Sie so viel wie möglich von dem Stift sehen können. »Prima so«, könnten Sie sagen (falls nötig), »aber bewegen Sie Ihre Hände doch noch ein wenig weiter auseinander. Dieser Schein ist wirklich scharf und ich möchte nicht, dass irgend jemand verletzt wird. Halten Sie ihn wirklich fest.«

Ziehen Sie Ihren Schein (Ihr Schwert) noch ein paar Mal durch die Luft und nehmen Sie dann Ihre Position ein. Stellen Sie Ihre Füße auseinander, als ob Sie drauf und dran wären, etwas unglaublich Schwieriges zu vollbringen, wofür Sie sich gut ausbalancieren müssen. Halten Sie den Schein etwa einen halben Meter über den Bleistift (Foto B). *Blicken Sie fest auf den Bleistift.* (Ihr Publikum wird genau dahin sehen, wo Sie auch hinsehen.)

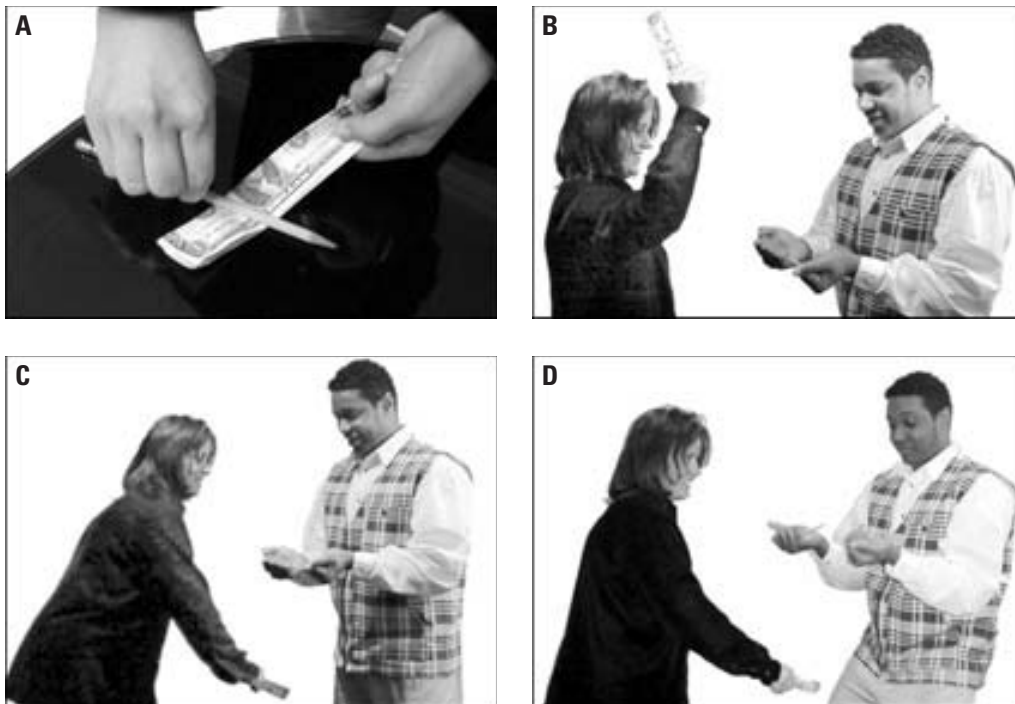


Abbildung 3.1: Vergewissern Sie sich, dass der Schein »scharf« gefaltet ist (A). Heben Sie den Schein hoch (B) und ziehen Sie ihn schnell nach unten, über den Bleistift hinaus (C) – achten Sie darauf, dass der Freiwillige den Stift mit den Handflächen nach oben hält. Beim dritten Mal wirkt der Zauber (D).

5. **Ziehen Sie den Schein, *schnell und fest*, nach unten auf den Bleistift und über ihn hinaus, so dass Sie am Ende auskommen, wie auf Foto C zu sehen.**

Es wird natürlich überhaupt nichts passieren; ein Stück Papier kann nicht *wirklich* ein Stück Holz durchhacken.

Geben Sie sich erstaunt über Ihren Misserfolg. Starren Sie auf den Zehner. Ziehen Sie den Falz noch einmal kräftig mit Ihren Fingernägeln nach.

»So was! Also in dem Artikel stand, dass das funktionieren sollte. Die Zellulosefasern im Papier sollten sich so anordnen, dass eine velocipide Versteifung entsteht ...«

6. **Nehmen Sie nochmals Ihre Position ein. Wiederholen Sie den Karateschlag mit dem Schein – nur holen Sie diesmal noch weiter aus und legen Sie noch mehr Kraft in Ihren Schlag.**

Nochmal trifft der Schein den Stift – und absolut gar nichts passiert.



Sie: »Verflixt nochmal!«

Jetzt geht es um Ihren Ruf. Zeigen Sie sich wirklich konzentriert. Beim dritten Mal wirkt der Zauber. Holen Sie mit dem Schein jetzt bis fast über Ihren Kopf aus.

7. **Jetzt ziehen Sie den Schein also nochmal über den Stift hinaus nach unten – aber diesmal zerbrechen Sie ihn mit ihrer *Hand*, nicht mit dem Schein.**

Ihr Arm bewegt sich so schnell und Sie legen in den Schlag so viel Kraft, dass niemand je sehen wird, was da eigentlich passiert. Ihre Hand halten Sie so, als ob Sie auf den Tisch klopfen wollten, und mit der Seite Ihrer Faust – wenn möglich, am besten mit den zusammengekrümmten Fingern – zerbrechen Sie den Stift.

Wenn Sie den Schlag mit genug Überzeugung ausführen (wirklicher Überzeugung, nicht nur der gespielten, die Sie bei diesem Trick bisher gezeigt haben), werden Sie gar nichts spüren. Sie und der Zuschauer werden beide mit Erstaunen auf die zersplitterten Hälften des Bleistifts starren (Foto D).

In den meisten Zauberbüchern sagt man Ihnen übrigens, dass Sie bei diesem Trick den Finger ausstrecken und den Stift damit zerbrechen sollten. Sind die noch ganz bei Trost? So ziemlich das einzige, was Sie mit dieser Methode brechen werden, ist Ihr Zeigefinger. Nein, wenn Sie also jemals noch einmal Klavier spielen wollen, sollten Sie stattdessen Ihre Faust benutzen.

»Hey, Mann, es funktioniert!« können Sie sagen. Geben Sie den Schein seinem rechtmäßigen Besitzer zurück. »Vorsicht! Der ist echt scharf.«

Wahrheiten der Magie, Teil 4: Beim dritten Mal wirkt der Zauber

Bei dem Hartes-kaltes-Bleistift-brechendes-Bargeld-Trick versuchen Sie dreimal, den Bleistift zu zerbrechen – aber bei den beiden ersten Malen versagen Sie offenbar. Sie sind gerade mit einem der gewöhnlichsten und erfolgreichsten Kniffe der Magie überhaupt vertraut geworden: mit dem »Beim-dritten-Mal-wirkt-der-Zauber«-Prinzip.

Wozu der Aufwand? Warum sollte man den verflixten Bleistift nicht einfach gleich beim ersten Mal zerbrechen? Das »Beim-dritten-Mal-wirkt-der-Zauber«-Prinzip hat eine ganze Reihe wirkungsvoller psychologischer Nebeneffekte. Zuerst einmal zeigen Sie dem Publikum einen *Präzedenzfall* und demonstrieren ihm, wie die Sache ablaufen soll, ohne dass Sie etwas dazu sagen müssen. Zweitens werden die Leute ein *klein wenig gelangweilt*, was bedeutet, dass sie weniger aufmerksam werden; beim dritten Versuch haben sie das alles schon mal gesehen und werden bestimmt nicht so gut aufpassen wie beim ersten Mal. Beim dritten Versuch können Sie es sich erlauben, ein Element des Rituals zu ändern, ohne dass es jemandem auffällt.

Drittens denken die Zuschauer, dass Sie *es vermässelt hätten*, was dem Ganzen etwas mehr Spannung und Spaß gibt. Ihr Trick hat dann nämlich noch eine kleine Miniatur-Handlung: Werden Sie es schaffen, Ihr Versagen wieder gutzumachen und am Ende doch noch Erfolg haben? Gewissen Zuschauern gefällt es sehr gut, wenn einem Zauberer mal ein Trick daneben geht, weil sie sich dann überlegen fühlen können. Die »Beim-dritten-Mal-wirkt-der-Zauber«-Technik erlaubt ihnen dieses rosige Gefühl für etwa eine halbe Minute – und dann zerstören Sie ihre Hoffnung, indem Sie Ihnen beweisen, dass *Sie* schließlich doch der Überlegene sind. (Wer zuletzt lacht, lacht eben am besten.)

Schafe und Diebe

Wenn es Ihnen nicht so leicht fällt, bei Ihren Zaubertricks immerfort zu quasseln, dann wird Ihnen dieser Trick besonders gut gefallen. Denn er ist nicht nur unglaublich einfach durchzuführen und verblüffend, sondern die zugrundeliegende Geschichte ist narrensicher und erzählt sich fast von selbst.

Der Effekt: Während Sie irgendetwas von irgendwelchen Schafdieben vor sich her brabbeln, legen Sie fünf Centstücke auf den Tisch. Obwohl Sie die Cents jeweils abwechselnd mit der linken und rechten Hand vom Tisch nehmen, werden sich am Ende Ihrer Geschichte von klotzigen Schäfern und schäbigen Schafhehlern alle fünf Cents in einer Hand befinden!

Das Geheimnis: Dieses kleine Wunder, ein Lieblingstrick von Johnny Thompson (Mitglied des Fachbeirats), ist bestimmt einer der intellektuell befriedigendsten im ganzen Buch. Das Prinzip hinter dem Geheimnis ist einfach: Sie haben eine *ungerade Anzahl* von Cents. Deshalb können Sie in der rechten und linken Hand nicht dieselbe Anzahl von Münzen haben – eine Tatsache, die im Verlauf des Tricks immer wichtiger werden wird.

Sie brauchen für diesen Trick *sieben* Centstücke – fünf, um damit die Schafe darzustellen, und zwei für die schafestehenden Schurken.

1. Nehmen Sie einen Cent in jede Hand, so wie auf Foto A in Abbildung 3.2 zu sehen. Legen Sie die anderen fünf Centstücke auf den Tisch.

Fangen Sie an, Ihre kleine Geschichte zu erzählen, vom Ärger mit dem Vieh in den Schweizer Alpen. »Da waren also diese fünf preisgekrönten Schafe, die friedlich auf den preisgekrönten Schweizer Almen vor sich hin grasten,« könnten Sie etwa sagen. (Mit einer solchen Einleitung können Sie sich des Interesses eines jeden Liebhabers von Schafen und der Schweizer Alpen in Ihrem Publikum sicher sein.)

»Außerdem waren da aber auch noch diese zwei schäbigen *Schafdiebe*, denen der Gedanke kam, dass diese wunderschönen Tiere auf dem Schafmarkt ein Vermögen wert sein würden. Also versteckten sich die beiden Diebe in den zwei uralten Scheunen, die links und rechts der Weide standen.«

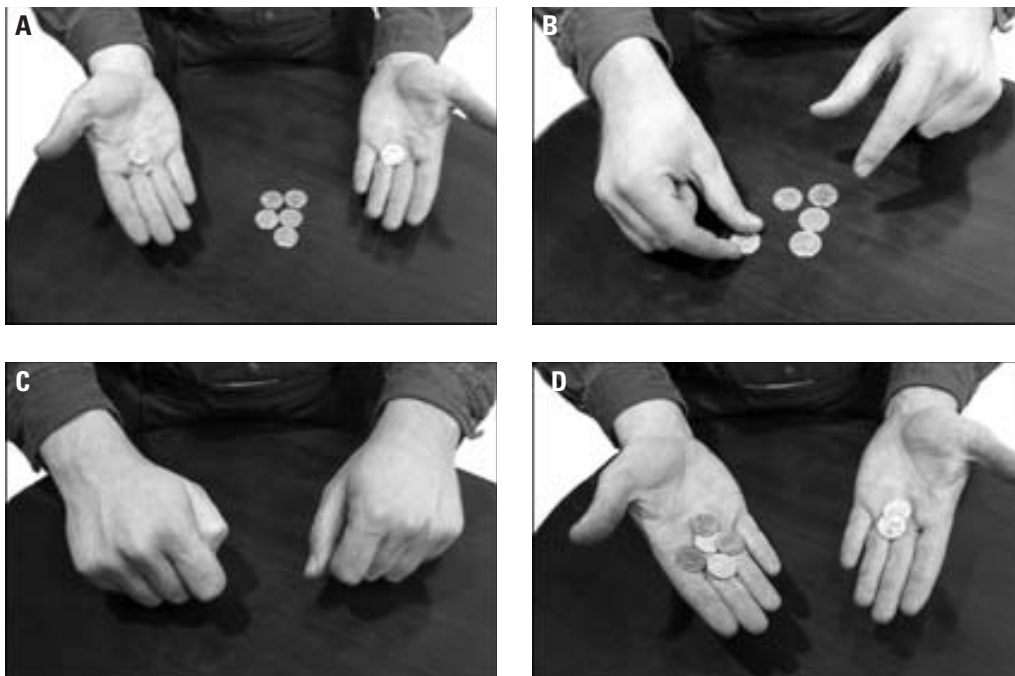


Abbildung 3.2: Fangen Sie mit den fünf Schafen auf dem Tisch an (A). Wenn Sie die Centstücke vom Tisch nehmen, sollten Sie mit der rechten Hand anfangen (B). Kein Mensch wird jemals herausbekommen, wie viele Münzen Sie wirklich in Ihren Händen haben (C) – auf diese Weise kommt dann das überraschende Ende zustande (D).



Während Sie das alles erzählen, sollten Sie Ihre Metapher überdeutlich machen – zeigen Sie immer dann, wenn Sie von den »Schafen« sprechen, auf die fünf Centstücke auf dem Tisch, und halten Sie immer dann Ihre beiden Handflächen mit den Cents hoch, wenn Sie von den »Schafdieben« oder den »Scheunen« reden usw. Schließlich möchten Sie nicht, dass irgendein Dussel am Ende des Tricks daherkommt und sagt: »Moment mal, wen stellen diese Centstücke nochmal dar?«

»Weil das aber preisgekrönte Schafe waren, wurden sie auch von preisgekrönten *Schafhirten* gehütet, von ein paar kräftigen Burschen, ehemaligen Rugbyspielern aus dem ehemaligen Jugoslawien. Aber sobald die Hirten nachts die Weide verließen, sausten die Diebe aus den Scheunen. Sie klemmten sich die Schafe unter die Arme, brachten sie in die Scheunen und teilten die Herde untereinander auf.«

2. Nehmen Sie die fünf Münzen auf, einen nach dem anderen, abwechselnd mit der rechten und linken Hand. Beginnen Sie mit der rechten Hand.

»Eins! Zwei! Drei! Vier! Fünf!«

Für den Fall, dass die *Hervorhebung* oben noch nicht deutlich genug war: Sie müssen die fünf Centstücke einzeln nacheinander und abwechselnd aufnehmen – rechts, links, rechts, links, rechts (Foto B).

Jetzt sitzen Sie also da, mit geballten Fäusten, und kein Cent ist weit und breit zu sehen (Foto C). Führen Sie jetzt Ihre Geschichte weiter.

»Also, die Sache ist die, dass den beiden jugoslawischen Hirten auf halbem Weg nach Hause auffiel, dass sie gar keine Geräusche mehr von den Schafen hörten. Sie rannten also zurück zu ihrer Weide, aber die beiden Diebe sahen sie kommen. 'Schnell! Lass uns die Schafe dahin zurückstellen, wo sie waren!'«

3. Legen Sie die fünf Cents wieder auf den Tisch, einzeln nacheinander und abwechselnd. Fangen Sie diesmal aber mit der linken Hand an.

»Eins! Zwei! Drei! Vier! Fünf!«



Wenn Sie der Sache aufmerksam gefolgt sind, ist Ihnen aufgefallen, dass Ihre linke Hand jetzt *leer* ist. Aber da Sie schließlich ein überzeugender Schauspieler sind, lassen Sie das niemanden merken. Sie halten beide Fäuste geschlossen und quasseln weiter, gerade so, als ob in jeder Hand immer noch ein Cent wäre.

Es liegen jetzt fünf Centstücke auf dem Tisch; zwei sind in Ihrer rechten und keiner in Ihrer linken Hand. Aber was die Zuschauer angeht, denken die, dass Sie genau da wieder angelangt sind, wo Sie angefangen haben.

»Als die Hirten ankamen, war alles wieder beim Alten: Fünf preisgekrönte Schafe kauten genüsslich wieder. 'Ha!' sagten die Hirten in knackigem Serbokroatisch. 'Haben wir uns wohl eingebildet. Nirgendwo ein Zeichen von diesen Schafdieben, von denen man uns erzählt hat!' Also gingen sie wieder nach Hause.«

»Darauf warteten die Diebe nur. 'Alles in Ordnung, die Luft ist rein', sagten sie. 'Holen wir uns die Schafe wieder.' Und so schnappten sie sich die Schafe auf ein Neues und nahmen sie mit in die Scheunen.«

4. Nehmen Sie die fünf Centstücke wieder abwechselnd einen nach dem anderen auf. Beginnen Sie mit der rechten Hand.

»Eins! Zwei! Drei! Vier! Fünf!« (Sehen Sie sich noch einmal Foto B an.)

Merken Sie, was Sie da machen? Da Sie, als Sie die Münzen zurücklegten, nicht mit derselben Hand begonnen haben, hamstern Sie jetzt klammheimlich die Cents in der rechten Hand, während Sie den Vorrat der linken Hand verkleinern. Am Ende haben Sie fünf Cents in der rechten Hand und nur zwei in der linken.

»Aber jetzt waren sich die Hirten *sicher*, dass sie von der Weide kein Bäh mehr hören konnten. Sie rasten zurück, stellten fest, dass keine Schafe zu sehen waren, und hatten gleich ein komisches Gefühl, was die beiden Scheunen anbelangte. Aber wissen Sie, was sie fanden, als sie die Scheunentore aufrissen? In der ersten Scheune fanden sie zwei Diebe im Tiefschlaf.«

5. Öffnen Sie Ihre linke Hand und zeigen Sie die beiden Centstücke.

»Und in der anderen Scheune fanden sie alle fünf preisgekrönten Schafe – so sicher wie in Abrahams Schoß.«

6. Öffnen Sie jetzt Ihre rechte Hand und zeigen Sie die fünf Centstücke (Foto D). Lassen Sie sie auf den Tisch klimpern, um einen noch größeren Effekt zu erzielen.

Warum ist dieser Trick so köstlich? Dafür gibt es zwei Gründe. Erstens sehen Sie aus wie ein professioneller Fingerfertigkeitkünstler, der sechs Stunden am Tag damit zubringt zu üben – aber trotzdem funktioniert das Ganze vollkommen automatisch.

Zweitens kommt darin eine Geschichte von Schafen vor.

Der verschwundene Euro - die Angeberversion

Wenn Sie nicht auch eine Münze verschwinden lassen könnten, wäre es mit Ihrer Zauberei nicht allzuweit her – dass Sie das können, ist eines der magischen Grundgesetze (oder wäre es, wenn es magische Grundgesetze gäbe.)

Dieser Trick schockiert nicht nur Ihr Publikum durch das spurlose Verschwinden einer Münze, sondern Sie haben zudem Gelegenheit, die Menge mit Ihren akrobatischen Fähigkeiten des Münzenfangs zu unterhalten.

Der Effekt: Sie balancieren einen Euro auf dem Ellenbogen – und dann fangen Sie ihn in der Luft, während Sie mit Ihrer Hand nach unten schnappen. Doll, was? Aber wenn Sie zum zweiten Mal nach unten schnappen, ist der Euro plötzlich *wirklich* verschwunden. Ihre Hände sind völlig leer, in Ihren Taschen ist auch nichts und außerdem – als ein kleiner Bonus – sind Sie hinterher um einen Euro reicher.

Das Geheimnis: Diesen Trick müssen Sie üben. Nicht den *magischen* Teil – sondern nur die Sache mit dem die-Münze-in-der-Luft-auffangen.



Balancieren Sie zu Hause im stillen Kämmerlein einen Euro auf ihrem Ellenbogen, so wie in Abbildung 3.3 auf Foto A zu sehen. (Nehmen wir mal zu Demonstrationszwecken an, Sie seien Rechtshänder; dann legen Sie den Euro auf Ihren rechten Ellenbogen.) Jetzt schnappen Sie mit Ihrer Hand nach vorne; versuchen Sie, den Euro in der Luft zu fangen, so wie

auf Foto B zu sehen. Üben sie das so lange, bis es jedes Mal klappt. Nichts schadet Ihrem aufblühenden Ruf mehr, als die Münze zu verfehlen – oder sie gar aus Versehen einem der Zuschauer ins Auge zu schleudern.

Wenn Sie das drauf haben – denken Sie immer daran, damit haben Sie auch was fürs Leben –, können Sie sich an die Öffentlichkeit wagen.

1. Leihen Sie sich einen Euro und legen Sie ihn auf Ihren Ellenbogen.

»Hey, können Sie das auch?«

2. Schnappen Sie mit Ihrer Hand nach vorne und fangen Sie dabei den Euro in der Luft. Zeigen Sie, dass Sie ihn gefangen haben.

Eigentlich kann das ja jeder. So mancher Pennäler verbringt seine Hausaufgabenzeit damit, sich beizubringen, wie man eine Münze vom eigenen Ellenbogen fängt. (Ich habe mir sogar beigebracht, einen ganzen Stapel von Münzen von meinem Ellenbogen zu fangen – einmal habe ich es auf 21 Cents gebracht. Aber ich bin auch nicht ganz normal, was das angeht.)

Die Antwort auf Ihre Frage »Können Sie das auch?« kann deshalb positiv oder negativ ausfallen. Das macht aber gar keinen Unterschied.

Sie geben vor, dass Sie die Münze nochmals fangen wollen – aber das ist ganz und gar nicht das, was Sie vorhaben.

3. Kehren Sie dem Publikum den Rücken Ihrer rechten Hand zu und *geben Sie vor*, den Euro in Ihre linke Hand zu nehmen. Tatsächlich bleibt der Euro in Ihrer rechten Hand. Ohne Pause nehmen Sie zum zweitenmal Ihre Position ein. Tun Sie so, als ob Sie den Euro wieder auf Ihren Ellenbogen legen würden.



Sehen Sie die Eleganz dieses Arrangements? Ihr Ellenbogen ist eine flache Ebene, die auf Augenhöhe oder sogar noch darüber liegt, so dass niemand sehen kann, dass dort überhaupt kein Euro liegt. Darüber hinaus haben Sie ja noch gar nicht *gesagt*, dass das ein Zaubertrick werden soll. Kein Mensch hat einen Grund anzunehmen, dass Sie die Münze verschwinden lassen könnten. Die denken nur, dass Sie mit einem kleinen Geschicklichkeitstrick angeben wollen, den Sie seit der Schulzeit geübt haben.

Jetzt kommt der einfachste Trick der Welt, unter fortgeschrittenen Taschenspielern als »Lass-es-in-deinem-Hemd-verschwinden«-Trick bekannt:

4. Lassen Sie den Euro in Ihr Hemd gleiten (Foto C).

Diese Bewegung ist völlig unsichtbar, zum Teil, weil Ihr Publikum Ihren *Ellenbogen* beobachtet, zum Teil, weil es den Leuten so langsam über wird, Ihren dummen Eurofangtrick anzusehen. (Jetzt wissen Sie übrigens auch, warum Ihnen Ihre Eltern immer gesagt haben, dass Sie das Hemd in die Hose stecken sollen. Nämlich um damit zu verhindern, dass der Euro auf den Boden durchrutscht.)

»Aber ich wette, *das* können Sie nicht!« Blöken Sie das so richtig raus. Sie müssen Ihr Publikum für Ihr großartiges Finale aufwecken.

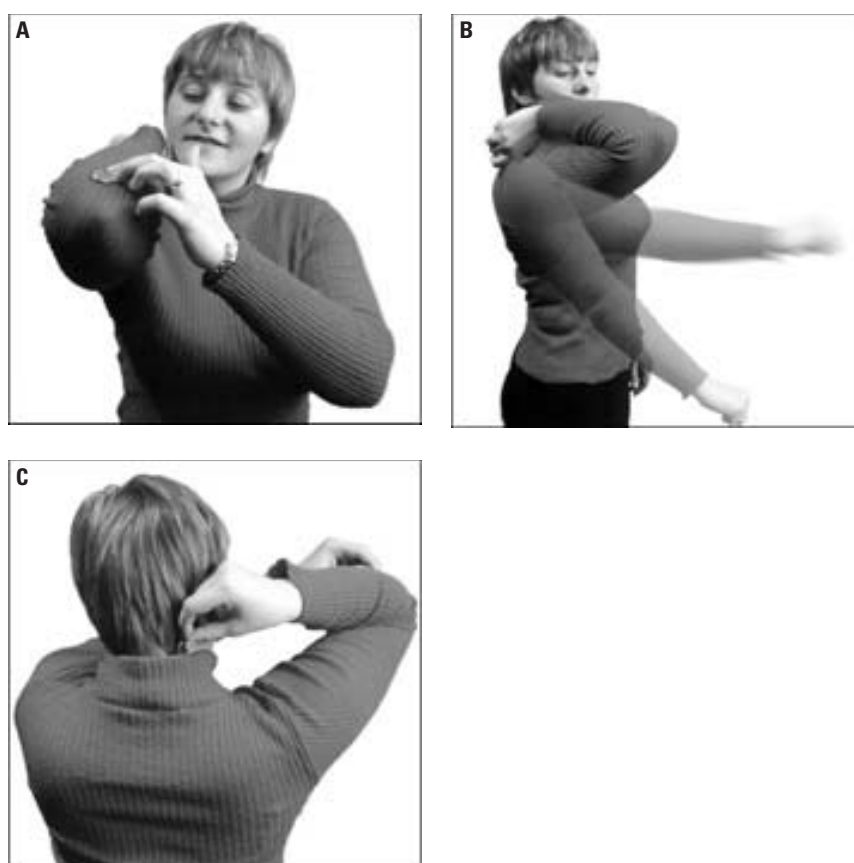


Abbildung 3.3: Dieser Trick beginnt als die altbekannte Sache des »ich-kann-einen-Euro-auf-meinem-Ellenbogen-balancieren-und-ihn-dann-mit-der-Hand-aus-der-Luft-fangen« (A und B). Aber beim zweiten Mal wird es zu einem »ich-kann-den-Euro-aber-auch-in-der-Luft-verschwinden-lassen« (C).

5. **Schnappen Sie mit Ihrer Hand noch einmal nach vorne, als ob Sie die Münze fangen wollten. Dann heben sie langsam Ihre rechte Hand hoch und zeigen, dass Sie völlig leer ist.**

Zeigen Sie, dass Ihre linke Hand auch leer ist. Stülpen Sie Ihre Hosentaschen um, wenn Sie welche haben. Krempeln Sie Ihre Ärmel herunter und schütteln Sie sie aus, um zu zeigen, dass da auch nichts ist.

Niemand wird den Euro finden, der es sich inzwischen an Ihrer Taille bequem gemacht hat. Man wird den Euro nur dann aufstöbern, wenn man eine Leibesvisitation an Ihnen vornimmt; Ihre Kooperationsbereitschaft, was das angeht, liegt ganz bei Ihnen.

Das große Geld steigt auf

Werden Ihnen die Münzentricks langweilig? Hier kommt einer mit »richtigem« Geld, mit Scheinen, der zur einen Hälfte auf einer optischen Täuschung beruht, zur anderen Hälfte eine Denksportaufgabe ist – und durch und durch magisch.

Wahrheiten der Magie, Teil 5: Das Überraschungsmoment

Normalerweise sollten Sie einen Trick nicht wiederholen. Solche Tricks wie der vom verschwundenen Euro in der Angeberversion funktionieren fast nur durch das Überraschungsmoment; während des ganzen Tricks weiß ja keiner, dass Sie überhaupt einen Trick *vorführen*! Wenn Sie den Trick a) wiederholen oder b) ankündigen, was Sie tun wollen, bevor Sie es tun, würden die Leute die Münze mit Adleraugen beobachten. Wenn sie vorgewarnt sind, kann es viel leichter passieren, dass sie Sie dabei erwischen, dass Sie die Münze gar nicht in die rechte Hand nehmen, wenn Sie vorgeben, genau das zu tun.

Viele große Illusionen funktionieren nach diesem Prinzip: Wenn das Publikum nicht weiß, was es erwartet, dann weiß es auch nicht, worauf es achten muss. Wenn Sie ihm aber eine zweite Chance geben, werden Sie Ihre eigene magische Aura zerstören.

Der Effekt: Sie legen einen 1-Dollarschein auf einen 20-Dollarschein und rollen Sie zusammen ein. Selbst wenn ein Freiwilliger sie festhält, während Sie sie wieder aufrollen, haben die Scheine Ihre Position verändert. Jetzt liegt der Zwanziger oben!

Das Geheimnis: Sie können natürlich alle Scheine für diesen Trick benutzen, auch einen Fünfer und einen Fünfziger; ein Profi-Zauberer verwendet einen 1-Dollarschein und einen *andersfarbigen* Schein einer anderen Währung. Für dieses Beispiel benutze ich einen Einer und einen Zwanziger. Die können Sie sich natürlich ausleihen. Der Eigentümer bekommt die eingerollten Scheine am Ende wieder, was das Geheimnisvolle des Tricks nur noch stärker hervorhebt.

1. Legen Sie die Scheine in der Form eines V übereinander, so dass die Spitze des V zu Ihnen zeigt, so wie in Abbildung 3.4, Foto A, zu sehen ist. Der 1-Dollarschein liegt oben.

Die lange Seite des 1-Dollarscheins ist nicht ganz bündig mit der kurzen des Zwanzigers; sie ist etwa um 2,5 cm in das Innere des Zwanzigers verschoben, so wie auf Foto A zu sehen.

»Der Witz beim Geld in unserer Gesellschaft liegt darin«, so könnten Sie sagen, »dass die Reichen immer die Oberhand zu haben scheinen. In der Regierung, bei Immobilien, bei Steuern – wo auch immer Geld ist, hat das große Geld immer die Oberhand. Ich werde Ihnen zeigen, was ich meine. Sehen Sie, dass sich das kleine Geld, der Zehner, *auf* dem Hunderter befindet?«

Ihr Zuschauer wird Ihnen da natürlich zustimmen, möglicherweise mit einem deutlichen: »Na und?«

2. Fangen Sie an den beiden übereinander liegenden Ecken der Scheine (da, wo sie das V bilden und da wo Ihnen die Scheine am nächsten sind) an, die Scheine von Ihnen weg zusammenzurollen, so wie auf Foto B zu sehen.

Wenn es Ihnen die Sache leichter macht, die Scheine um einen Bleistift zusammenzurollen, können Sie das übrigens auch machen. Das ist eine der persönlichen Entscheidungen über den magischen Stil, die Sie als junger hoffnungsfroher Zauberer für sich selbst treffen müssen.

Rollen Sie so lange weiter, bis Sie die beiden äußersten Ecken fast mit eingerollt haben; wie Sie auf Foto C sehen können, werden Sie das Ende des Zwanzigers schneller erreichen als das des 1-Dollarscheins, dank der anfangs gewählten leichten Verschiebung des 1-Dollarscheins. Es sollte jetzt nur noch ein winziges Eckchen des Zwanzigers unter der Rolle hervorsehen.

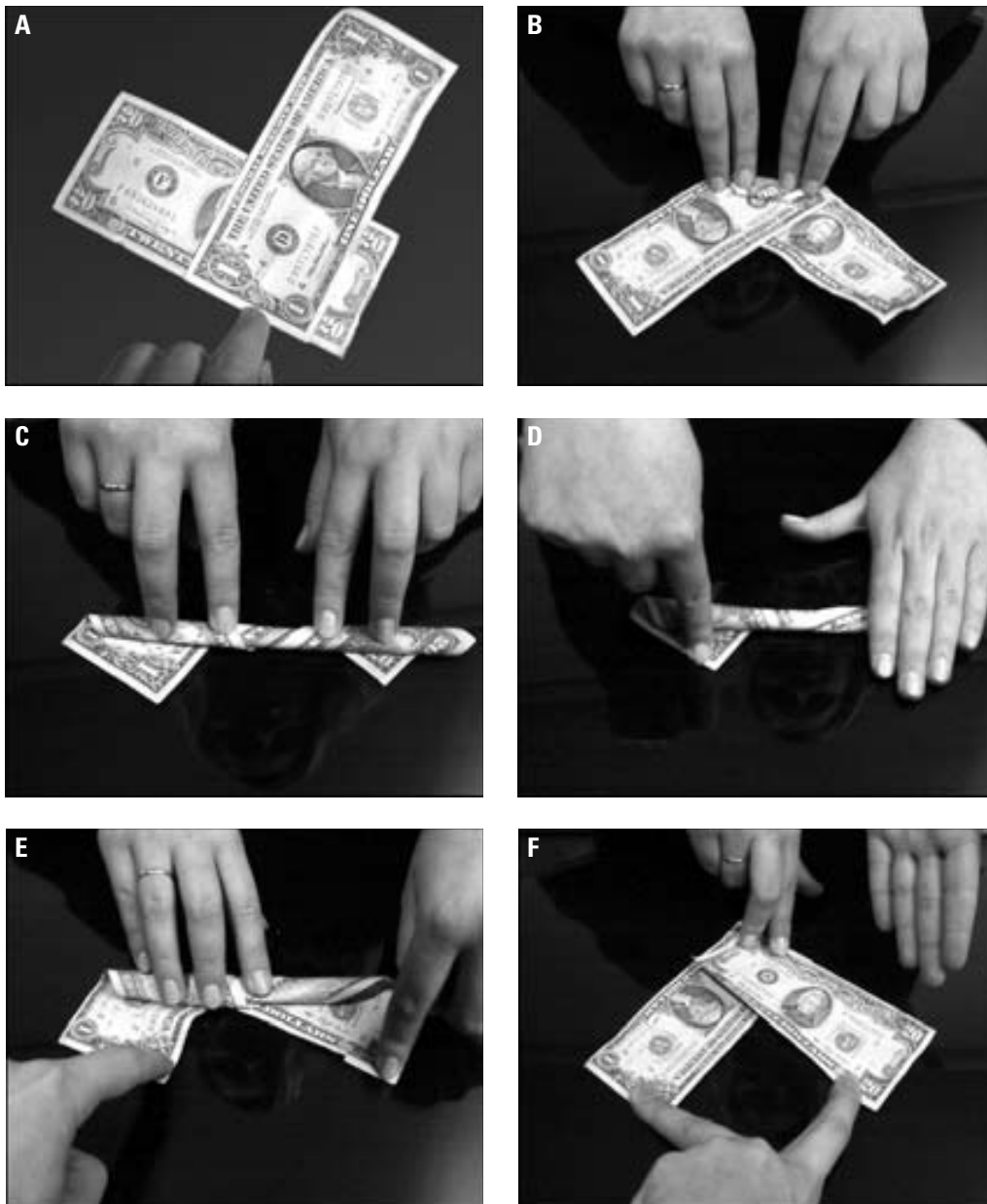


Abbildung 3.4: Beginnen Sie mit dem 1-Dollarschein, der etwa 2,5 cm vom Rand des Zwanzigers angelegt wird (A, dieses Foto ist aus Ihrer Perspektive gemacht; die anderen zeigen alle die Perspektive des Zuschauers). Fangen Sie damit an, die Scheine zusammenzurollen (B), bis die Ecke des Zwanzigers fast verschwindet (C). Zeigen Sie auf die Ecke des 1-Dollarscheins, während Sie mit Ihrer anderen Hand verdecken, dass Sie die Ecke des Zwanzigers umschlagen (D). Jetzt bitten Sie jemanden, die Ecke des Zwanzigers auf den Tisch zu drücken (E). Rollen Sie die Scheine auseinander (F), um festzustellen, dass der Zwanziger nach oben gewandert ist!

»Sehen Sie, was in Finanztransaktionen passiert ist, dass großes und kleines Geld in dem ganzen Chaos miteinander vermischt werden. Für den Bruchteil eines Augenblicks können Sie gar nicht mehr sehen, was da alles vor sich geht. Wir brauchen deshalb ein gewisses Maß an Aufsicht bei diesen Dingen. Würde es Ihnen etwas ausmachen, mir zu helfen? Da, drücken Sie das doch bitte für mich herunter, wären Sie so nett?«

3. Zeigen Sie auf die hervorstechende Ecke des 1-Dollarscheins und klopfen Sie so darauf, wie auf Foto D gezeigt.

Allem Anschein nach bitten Sie den Zuschauer lediglich darum, die Banknote mit dem Finger auf den Tisch zu drücken.



Aber in *Wirklichkeit* lenken Sie die Aufmerksamkeit des Zuschauers auf den 1-Dollarschein, während Sie mit dem Zwanziger den faulen Trick durchführen.

4. Setzen Sie das Aufrollen hinter Ihrer linken Hand verborgen noch einen Tick weiter fort – so weit, dass die Ecke des Zwanzigers unter der Rolle herausrutscht.

Durch die Papierspannung der Banknote klappt die Ecke nach vorne, so dass sie sofort wieder auf den Tisch fällt. Ihre linken Finger verbergen all das (wie auf Foto D zu sehen), was sowieso nur einen Augenblick dauert.

5. Heben Sie Ihre linke Hand hoch und klopfen Sie damit auf die gerade aufgedeckte Ecke des Zwanzigers.

»Und das hier drücken Sie am besten auch runter«, sagen Sie jetzt, während Sie auf die Ecke des Zwanzigers zeigen (Foto E). »Auf das große Geld müssen Sie am besten aufpassen. Gut, halten Sie beide Scheine heruntergedrückt? Passen Sie auf, dass sie sich nicht bewegen.«

6. Beginnen Sie damit, langsam die beiden Scheine auszurollen, während Ihr Assistent weiter die äußeren Ecken auf den Tisch drückt (Foto F).

»Sehen Sie, so ist es nun mal. Egal, wie stark wir regulieren, ganz egal, wie sehr wir aufpassen, das große Geld schafft es doch immer wieder, die Oberhand zu behalten. Na, das ist eben der Kapitalismus!«

Und wirklich liegt der Zwanziger jetzt auf dem 1-Dollarschein (Foto F). So weit Ihr Publikum das sagen kann, haben Sie nichts anderes getan, als die Scheine halb aufzurollen und sie dann wieder auseinanderzurollen – und dabei ist der größere Schein direkt durch den kleineren aufgestiegen.

Der 7-Cent Reflex-Test

Ich gebe Ihnen ganz offiziell die Erlaubnis, diesen Trick vor ein und demselben Publikum zu wiederholen, all meinen Warnungen (in der Einleitung), so etwas *niemals* zu tun, zum Trotz. Es gibt eben ein paar Tricks, und zu denen gehört auch dieser, die »Wunder« im allerkleinsten Maßstab sind – keine Flammen, keine Tauben, und ganz bestimmt auch keine flammenden Tauben – und die erst durch ihre Wiederholung zu einer irren Sensation werden.

Ich bin in diesen Trick so richtig verknallt. Denn er ist reine Psychologie. Tatsächlich, wie Sie gleich sehen werden, täuscht sich Ihr Publikum *selbst*.

Der Effekt: Sie fordern einen Freund zu einem Reflex-Test heraus. Sie zählen ihm sieben Cent in die Hand – aber ganz egal, wie oft Sie das wiederholen, Sie werden immer wieder in der Lage sein, ihm den letzten Cent aus der Hand zu stibitzen, bevor er seine Faust darüber schließen kann.

Das Geheimnis: Tatsächlich geben Sie Ihrem Assistenten den *sechsten* Cent überhaupt nicht in die Hand. Aber das eigentliche Geheimnis ist die Präsentation – die Art und Weise, auf die Sie a) Ihren Freiwilligen durch einen »Testlauf« einlullen, b) Ihrem Helfer Lampenfieber beibringen, und c) den siebten Cent aus der anderen Hand fallen lassen, um die Aufmerksamkeit abzulenken.

1. Kündigen Sie an, dass Sie einen Reflex-Test durchführen wollen. Zeigen Sie die sieben Cents auf Ihrer geöffneten linken Handfläche.



Folgen Sie meinem Rat: Ordnen Sie sie in einer Gruppe von drei und einer Gruppe von vier Cents an – siehe Abbildung 3.5, Foto A. (Warum sollen Sie sie so anordnen? Damit Ihr zynisches Publikum in Gedanken *bestätigen* kann, dass Sie wirklich sieben Cents haben. Was Sie am allerwenigsten brauchen können, ist irgendein Dämel, der behauptet, dass Sie von Anfang an überhaupt keine sieben Cents hatten. Siehe »Wahrheiten der Magie, Teil 3: Sehen Sie die dümmsten Vermutungen voraus« in Kapitel 2.)

»Hey, möchten Sie mal einen Reflex-Test machen? Ich hab' das in der *Bravo* gelesen. Macht echt Spaß. Na los, wollen Sie's mal versuchen? Sind Sie Rechtshänder? In Ordnung. Strecken Sie Ihre rechte Hand flach aus, so etwa, wie ein Tisch.«

Wenn Ihr Helfer das macht, so wie auf Foto B zu sehen, fahren Sie mit den Erläuterungen fort. Die Wortwahl ist bei diesem Trick *essenziell*.

»Ich habe hier sieben Cents. Diese sieben Cents werde ich einen nach dem anderen in Ihre Hand zählen. Ich hätte gern, dass Sie, sobald der siebte Cent Ihre Hand berührt, sofort eine Faust machen. So schnell Sie können. Reiner Reflex. OK? Fertig?«

2. Beginnen Sie damit, die Cents einen nach dem anderen in die Hand Ihres Helfers zu legen, einen auf den anderen. Nehmen Sie sie einfach mit Ihrer rechten Hand und *legen* Sie sie in seine (Fotos B und C).

Lassen Sie die Cents nicht in seine Hand fallen. Drücken Sie sie ihm auch nicht in die Hand. Legen Sie sie einfach mit einem leichten Klimpern ab. Zählen Sie *laut* dabei. Legen Sie ihm pro Sekunde einen Cent in die Hand, eventuell auch noch ein wenig langsamer.

Foto C zeigt Ihnen, wie Sie jeden Cent mit Ihrer rechten Hand aufnehmen: Hinten den Daumen, vorne die Finger. Man kann den Cent kaum sehen.

»Eins. Zwei. Drei. Vier. Fünf. Sechs.« Werden Sie bei »fünf« und »sechs« voller Erwartung etwas lauter, obwohl die Geschwindigkeit, mit der Sie die Cents ablegen, so gleichmäßig wie ein Uhrwerk bleiben sollte.

3. Beim siebten Cent ist es anders. Statt ihn mit Ihrer rechten Hand aufzunehmen, lassen Sie ihn aus Ihrer geöffneten *linken* Handfläche fallen (Foto D).

Wenn Ihr Assistent auch nur ein bisschen was auf dem Kasten hat, wird er seine Hand zur Faust ballen, so wie Sie es ihm gesagt haben.



Starren Sie auf seine geschlossene Faust, als ob Sie einige Dinge im Geist durchrechnen würden.

»OK. Sie sind ziemlich gut. Aber jetzt werden wir die Sache ein klein wenig anders machen. Jetzt wird es interessant. Ich brauche die Cents bitte nochmal zurück.«

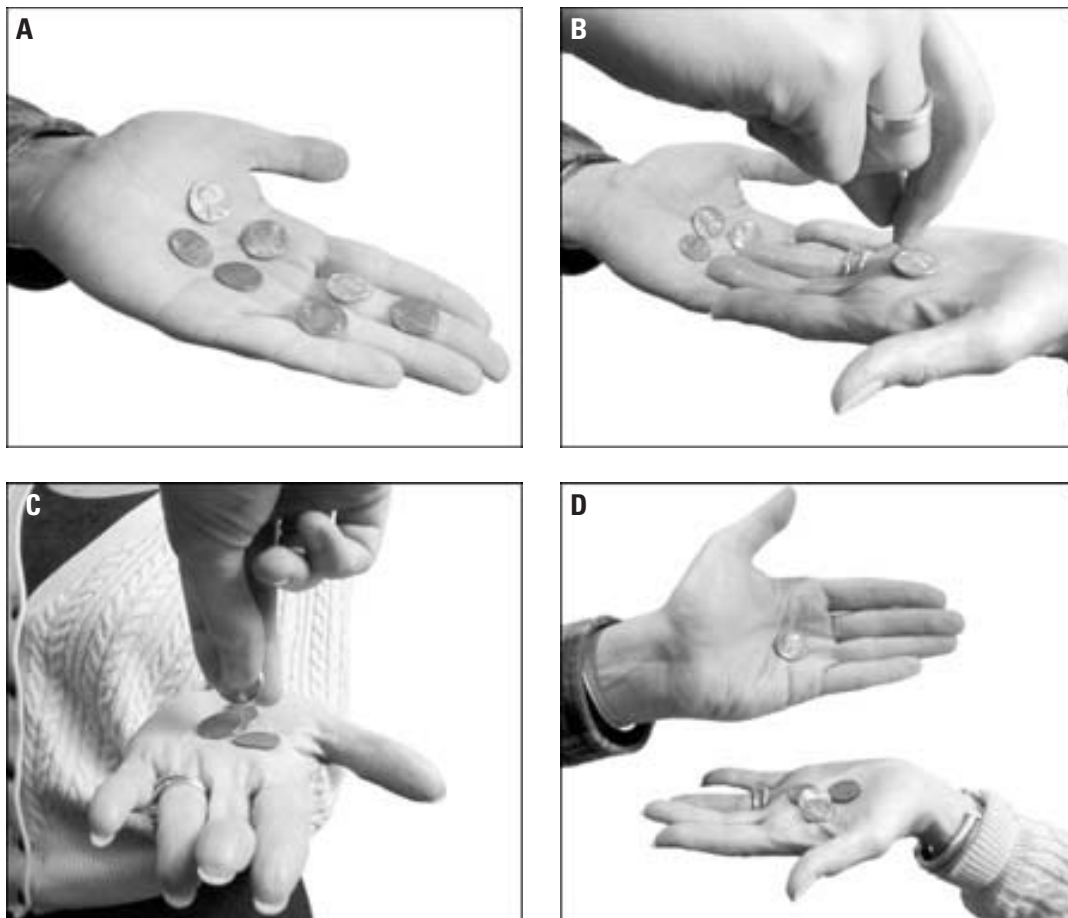


Abbildung 3.5: (A) Beginnen Sie mit sieben Cents auf Ihrer Handfläche. (B) Zählen Sie die sieben Cents in die geöffnete Handfläche Ihres freiwilligen Helfers. (C) Aus Ihrer Perspektive: Sie legen jede Münze ab, lassen Sie nicht fallen und drücken Sie auch nicht in die Hand Ihres Helfers. (D) Der siebte Cent fällt aus Ihrer anderen Hand!

4. Halten Sie Ihre Hand auf, um die Cents in Empfang zu nehmen.

Wenn Ihr Helfer sie Ihnen gibt, ordnen Sie sie wieder in eine Gruppe von vier und eine von drei Cents auf Ihrer Handfläche an.

Jetzt erklären Sie *zum ersten Mal*, worum es eigentlich geht.

»Jetzt machen wir das ganze nochmal. Aber dieses Mal werde ich den Cent wieder aus Ihrer Hand zurückschnappen – bevor Sie sie zur Faust ballen können. Jawohl: meine Reflexe gegen Ihre. Wer hat die schnellsten Nervenimpulse? Und los geht's. Fertig?«

5. Wiederholen Sie das Zählen und Ablegen der Münzen.

»Eins. Zwei. Drei. Vier. Fünf. Sechs!« Legen Sie wieder jeden Cent einzeln in seine Hand. Werden Sie auch wieder mit Ihrer Stimme lauter, während Sie sich auf die Sieben zu bewegen – aber werden Sie nicht schneller.

Und jetzt kommt der hinterlistige Teil.

6. **Legen Sie Cent Numero sechs nicht in seine Hand. Lassen Sie ihn stattdessen nur leise gegen die Cents klimpern, die schon da liegen – und dann lassen Sie Ihre Hand zur Seite fallen, während Sie die Augen Ihrer *linken* Hand zuwenden.**

Ihre linke Hand sollten Sie anheben, bereit, den siebten Cent *fallen* zu lassen, genau so, wie Sie es während des »Testlaufs« schon gemacht haben (siehe Foto D). Und dann plumpst er.

7. **Lassen Sie den siebten Cent aus Ihrer *linken* Hand fallen.**

»Sieben!« sagen Sie.



Verstehen Sie jetzt, warum Sie den »Testlauf« gemacht haben? Nicht, um die Geschwindigkeit Ihres Helfers einschätzen zu können. Oh nein – sondern vielmehr, um ihm zu *zeigen*, wie Sie mit ihrer linken Hand den siebten Cent fallen lassen. Jetzt, wo Sie den »Reflex-Test« ganz ernsthaft machen, sind aller Augen darauf vorbereitet, darauf aufzupassen, wie Sie die linke Hand heben, um den Cent fallen zu lassen!

Egal, er wird seine Faust zusammenballen. Lassen Sie ganz genüsslich einen Augenblick der Stille verstreichen. Dann fragen Sie: »Wie viele haben Sie?«

Er wird seine Hand öffnen und natürlich nur sechs Cents finden. Das lässt Ihnen ausreichend Zeit, jetzt den Cent hochzuhalten, den Sie immer noch haben.

»Sie sind gut, mein Junge, aber nicht gut genug!«



Lassen Sie Ihren Freiwilligen den »Reflex-Test« noch ein paar Mal ausprobieren. Warum wird er das Geheimnis niemals herausbekommen? Weil die Fehlinformation *überwältigend* ist. Überlegen Sie mal:

- ✓ Sie *blicken* im entscheidenden Moment auf die linke Hand.
- ✓ Der sechste Cent klimpert, um seine Ankunft zu bestätigen, genau so wie all die anderen auch.
- ✓ Sie haben eine unglaublich starke verbale *Misdirection* aufgebaut, indem Sie den siebten Cent immer und immer wieder erwähnten. Rechnen Sie mal nach – bis Sie Ihren Freiwilligen tatsächlich den Test machen lassen, haben Sie den siebten Cent mindestens viermal erwähnt.
- ✓ Das Zählen geht so langsam und einlullend vonstatten, dass, wenn Cent Numero sechs daherkommt, alle fast schon schlafen.
- ✓ Ihr feinfühleriger Kommentar nach dem »Testlauf« – »Sie sind ziemlich gut« – macht ihrem Freiwilligen klar, dass er vor allen anderen *getestet* wird. Auf einmal fällt ihm auf, dass ja nicht Sie es sind, dessen Vorführung hier von der Menge beurteilt wird, sondern *er*! Ganz plötzlich macht er sich Gedanken über *Cent Numero sieben* und er wird sich ganz und gar darauf konzentrieren, diesen Cent vor Ihnen zu bekommen.

Sie sollten nach zwei oder drei Durchläufen aufhören, solange man Sie noch nicht durchschaut hat – oder machen Sie das ganze noch einmal mit einem anderen Zuschauer. Wenn Sie ein größeres Publikum haben, gibt es garantiert jemanden, der an dieser Stelle schreien wird: »Lassen Sie mich mal versuchen!« Geben Sie ihm seinen Willen. Aber führen Sie den Trick immer *vollständig* durch, so wie er hier beschrieben ist, mit dem »Testlauf«. Dieses Ritual ist wichtig, weil es die Erwartungen des Teilnehmers hochschraubt, seine Fantasie anregt und sein Lampenfieber steigert.

Sie kriegen den Schein nicht

Das hier ist ein echter Reflex-Test (und anders als der 7-Cent Reflex-Test kein Hokusfokus), der der ganzen Familie Stunden voller Frustration beschert wird.

Halten Sie einen halbwegs glatten Geldschein an einem Ende, so wie auf dem Foto zu sehen. Bitten Sie jemanden aus dem Publikum, seine Finger in etwa um die Mitte des Scheins auszustrecken, so wie abgebildet – eng, aber ohne das Papier zu berühren. Die begleitenden Worte sind hier ganz einfach: »Wenn Sie ihn fangen können, gehört er Ihnen.«

Warten Sie zwischen zwei und fünf Sekunden und lassen Sie dann den Schein fallen. Das war's schon. Ihr Freiwilliger kann den Schein nicht fangen, egal wie sehr er auch aufpasst – es ist einfach unmöglich. Bis sein Auge seinem Gehirn signalisiert hat, der Hand den Befehl zu geben sich zu schließen, ist der Schein schon durch seine Finger gefallen.



Was für eine nette Art und Weise, die Zeit in einem überfüllten Straßenbahnwagen totzuschlagen.

Zeigen Sie mir das Geld nicht

Haben Sie Augen im Hinterkopf? Na, klar! Wenn dieser Trick nicht Ihre Freunde und Ihre Familie davon überzeugen kann, dass Sie nicht nur ein Finanzgenie, sondern auch ein Finanzmagier sind, dann ist er vollkommen wertlos.

Der Effekt: Jemand aus dem Publikum sitzt vor vier Geldscheinen: drei Zehnern und einem Hunderter. Er verändert nach dem Zufallsprinzip ihre Position, während Sie ihm den Rücken zukehren. Aber aus irgendeinem Grund wissen Sie ganz genau, wo der Hunderter zu liegen kommt.

Das Geheimnis: Es funktioniert von ganz alleine (dank dem weltberühmten Gedächtnisexperten Harry Lorayne, der dieses Experiment beigesteuert hat). Es funktioniert ganz einfach– sie müssen nicht mal etwas dazu tun! Sie müssen allerdings einige gedankliche Arbeit verrichten, also passen Sie gut auf.

1. Legen Sie vier Geldscheine auf den Tisch: z.B. drei Zehner und einen Hunderter (Abbildung 3.6.).

Sie können dazu natürlich Ihre eigenen Scheine nehmen. Aber so macht es viel mehr Spaß: Sie stellen den Hunderter zur Verfügung, *leihen* sich aber die drei Zehner von einem Freiwilligen.

(Sie können Ihren Freiwilligen auch bitten, die Scheine in einer von ihm gewählten Reihenfolge auf den Tisch zu legen, obwohl sich bei mir noch nie jemand darüber beklagt hat, dass er nicht die Reihenfolge bestimmen konnte.)

»Wissen Sie, was verrückt ist?« könnten Sie die Menge fragen. »Ich habe während der letzten sechs Jahre meine Steuererklärung immer selbst gemacht. Und jedes Mal in den letzten sechs Jahren habe ich immer am Stichtag entdeckt, dass ich dem Finanzamt keinen Euro zu viel oder zu wenig gezahlt habe. Jedes Jahr finde ich heraus, dass ich keine Rückzahlung bekomme, dass ich aber auch nichts nachzahlen muss – in jedem Jahr komme ich bei plus minus Null heraus. Ich schätze, ich bin einfach ziemlich gut darin, das Geld zu verfolgen. Hier, wollen Sie mal sehen?«

»Ich sage Ihnen, was wir machen werden«, sagen Sie dem Freiwilligen. »Sie steuern diese drei Zehner bei und ich werde den Hunderter dazulegen. Wenn mir bei der Sache ein Fehler unterläuft, gehört der Hunderter Ihnen – keine schlechte Rendite!«

»Es ist eigentlich ein ganz einfaches Spiel. Ich drehe Ihnen den Rücken zu. Ich hätte gerne, dass Sie diese Scheine vertauschen. Immer wenn ich ›jetzt‹ sage, dann vertauschen Sie den Hunderter mit einem Schein, der daneben liegt, und zwar so.«

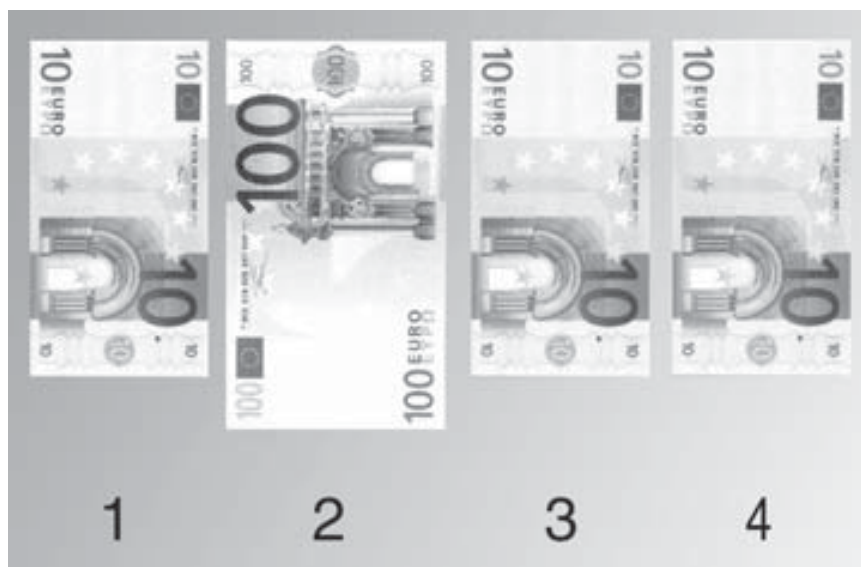


Abbildung 3.6: Die Reihenfolge der Scheine für Zeigen-Sie-mir-das-Geld-nicht

2. Machen Sie es vor. Vertauschen Sie den Hunderter mit einem der Scheine rechts oder links davon, indem sie die Scheine auf dem Tisch hin- und herschieben.

Wenn der Hunderter am Ende der Reihe liegt, vertauschen Sie ihn mit dem Schein daneben.

»Ganz einfach, was? OK, ich werde Ihnen jetzt den Rücken zukehren.«

3. Bevor Sie sich umdrehen, müssen Sie sich die Position des Hunderters merken!

Stellen Sie sich vor, dass die Scheine auf den Positionen 1, 2, 3, und 4 liegen (aus der Blickrichtung der Zuschauer von links gezählt). Merken Sie sich, wo der Hunderter ist – so genau, als ob ihr Leben davon abhinge.

4. Drehen Sie sich um und fordern Sie Ihren Helfer auf, insgesamt fünf Verschiebungen durchzuführen.

»OK, sind Sie bereit, mit dem Verschieben anzufangen? Gut, also los geht's: *Jetzt!* und nochmal: *Jetzt!* und: *Jetzt!* Macht Spaß, hm? Machen Sie's nochmal: *Jetzt!* und noch ein letztes Mal: *Jetzt!*«

Insgesamt sollten Sie Ihren Helfer *fünf* Mal auffordern die Scheine zu verschieben. Behalten Sie für sich, dass fünf die magische Zahl ist; lassen Sie es so aussehen, als ob Ihnen das gerade so einfällt. Passen Sie darauf auf, wie oft Sie die Aufforderung zum Verschieben schon gegeben haben oder der Trick wird nicht funktionieren; ich zähle normalerweise an meinen Fingern ab.

Jetzt wird's ernst. »Also. Ich konnte nicht sehen, was Sie gemacht haben. Dieser Hunderter könnte jetzt überall sein. Aber warten Sie mal – ich werde Sie jetzt bitten, einen der Scheine wegzunehmen und zu behalten.«



Tun Sie so, als ob Sie sich konzentrierten. Fassen Sie sich an den Kopf; summen Sie leise vor sich hin; schaukeln Sie leicht vor und zurück. Wenn man das ganze für einen Migräneanfall halten könnte, machen Sie es genau richtig.

5. Bitten Sie Ihren Helfer, den Schein ganz außen rechts oder ganz außen links wegzunehmen.

Welchen? Das hängt davon ab, ob die Anfangsposition des Hunderters *gerade* oder *ungerade* war. Wenn der Schein auf Position 1 oder 3 (ungerade Ziffern) lag, als Sie ihm den Rücken zukehrten, dann bitten Sie Ihren Helfer, den Schein *ganz links* wegzunehmen (das ungerade Ende, Position 1). Wenn der Hunderter auf Position 2 oder 4 lag (den geraden Ziffern), bitten Sie ihn, den Schein *ganz rechts* wegzunehmen (das gerade Ende, Position 4). Lesen Sie diesen Absatz ein paar Mal durch; es ist der einzige halbwegs schwierige Teil dieses Tricks.

»OK, jetzt möchte ich, dass Sie – kleinen Moment –, dass Sie den Schein ganz außen (rechts/links) wegnehmen! Behalten Sie ihn. Der gehört Ihnen.«

Fragen Sie mich nicht, wie das funktioniert. Es klappt einfach. Obwohl Sie das nicht sehen können, sitzt der Zuschauer jetzt vor drei Scheinen – und der Hunderter liegt an *einem Ende*. Dummerweise wissen Sie nicht, an welchem Ende. Aber glücklicherweise ist das ganz egal.

6. Lassen Sie noch einmal einen Schein verschieben.

»OK, bleiben wir dran. Verschieben Sie den Hunderter noch einmal.«

Es gibt nur eine Position, auf die Ihr Freiwilliger den Hunderter schieben kann – und zwar in die Mitte! Der Rest ist Pippifax:

»OK. Jetzt möchte ich, dass Sie den Schein – äh – den Schein *links außen* wegnehmen und einstecken. Es sollten jetzt noch zwei Scheine übrig sein. Wenn mich mein Instinkt für Geld nicht trügt, ist einer davon der Hunderter. Das ist jetzt Ihre letzte Chance, hier das große Geld zu machen: Wenn ich jetzt falsch rate, gehen Sie hier um 90 Euro reicher weg. Ich möchte, dass Sie den Schein – *rechts* – wegnehmen! Und ich behalte den Schein, der auf dem Tisch liegenbleibt. Egal, welcher!«

7. Drehen Sie sich wieder um und zeigen Sie triumphierend auf den letzten Schein – auf Ihren eigenen Hunderter.

Stecken Sie ihn ein, in Ihr Portemonnaie oder in Ihre Tasche. (Oder lassen Sie ihn draußen, wenn Sie das »Sie-kriegen-den-Schein-nicht«-Spiel spielen wollen, das im Kasten weiter oben in diesem Kapitel beschrieben ist.)

»Das wird Sie lehren, mit dem Meister des Formulars N um Geld zu spielen!«

Kopf oder Zahl: Der Schatten weiß es

Seit Gregory Wilson (auch ein Mitglied des Fachbeirats) mir diesen Trick gezeigt hat, bin ich ganz wild darauf. Tricks, für die man nicht mehr braucht, als einen Euro, sind für sich alleine schon toll – aber solche, die Ihnen außerdem noch dazu verhelfen können, die Wetten am Tresen zu gewinnen, sind noch um einiges attraktiver.

Der Effekt: Ganz egal, wie oft Sie eine Münze werfen, Sie werden immer in der Lage sein, zu sagen, ob Kopf oder Zahl oben liegt, wenn Sie sie auf Ihren Handrücken klatschen. (Nein, nein, es ist keine Trick-Münze im Spiel.)

Das Geheimnis: Sie fühlen den Euro mit dem Daumen in dem Bruchteil eines Augenblicks zwischen dem Moment, in dem Sie ihn fangen, und dem, in dem Sie ihn auf Ihre Hand klatschen.

- 1. Werfen Sie den Euro in die Luft (siehe Abbildung 3.7, Foto A). Fangen Sie ihn im Fall – von oben – so wie auf Foto B zu sehen.**

Diese Anweisung geht natürlich davon aus, dass Sie wissen, wie man einen Euro wirft. Ich bin mir sicher, das steht irgendwo in einem dieser ...für Dummies Bücher.

Wenn Ihnen jemand dabei zusieht, können Sie fragen: »Kopf oder Zahl?«

- 2. Während die Hand mit der Münze ihre Bewegung nach unten und zu Ihrer anderen Hand fortsetzt, befühlen Sie die Oberfläche des Euro mit Ihrem Daumen (Foto C).**

Sie werden das vielleicht nicht glauben, solange Sie nicht einen Euro aufgetrieben und es selbst ausprobiert haben – aber tatsächlich, die beiden Seiten eines Euro fühlen sich völlig anders an. Die Kopf-Seite ist glatt und beruhigend; auf der Zahl-Seite sind so viele Details, dass sie sich anfühlt wie die Gelben Seiten in Braille-Schrift.

- 3. Klatschen Sie den Euro auf den Rücken Ihrer anderen Hand und halten Sie ihn mit Ihrer Hand bedeckt, während Sie »Kopf oder Zahl« fragen (Fotos D und E).**

Sie sollten natürlich das Gegenteil von dem ausrufen, was Sie mit Ihrem Daumen gespürt haben.

Wenn Sie rufen, sollten Sie von Ihren Händen wegsehen. Sehen Sie mit verträumtem Blick in die Ferne und fragen Sie: »Kopf oder Zahl?« (Wenn Ihr Freiwilliger geraten hat, fügen Sie entweder hinzu: »Sie haben recht!« oder: »Nein, ich glaube das Gegenteil.«)

- 4. Einseifen, ausspülen und wiederholen.**

Klar, dass dieser Trick ziemlich langweilig ist, wenn Sie ihn nur einmal vorführen – *jeder* kann ja einmal das richtige Ergebnis nennen. Aber machen Sie das mal zehn Mal hintereinander und schon haben Sie ein prima Geheimnis – oder eine gewonnene Barwette.



Es ist übrigens wichtig, dass Sie niemals auf Ihre Hände sehen, nachdem Sie die Münze einmal gefangen haben. Sie möchten ja schließlich nicht, dass die Leute erraten, dass Sie auf irgendeine Weise die Münze ansehen. Aber Sie *möchten*, dass sie eine Ahnung davon haben, zum ersten Mal in ihrem Leben jemanden getroffen zu haben, der belegbar übernatürliche Kräfte hat.

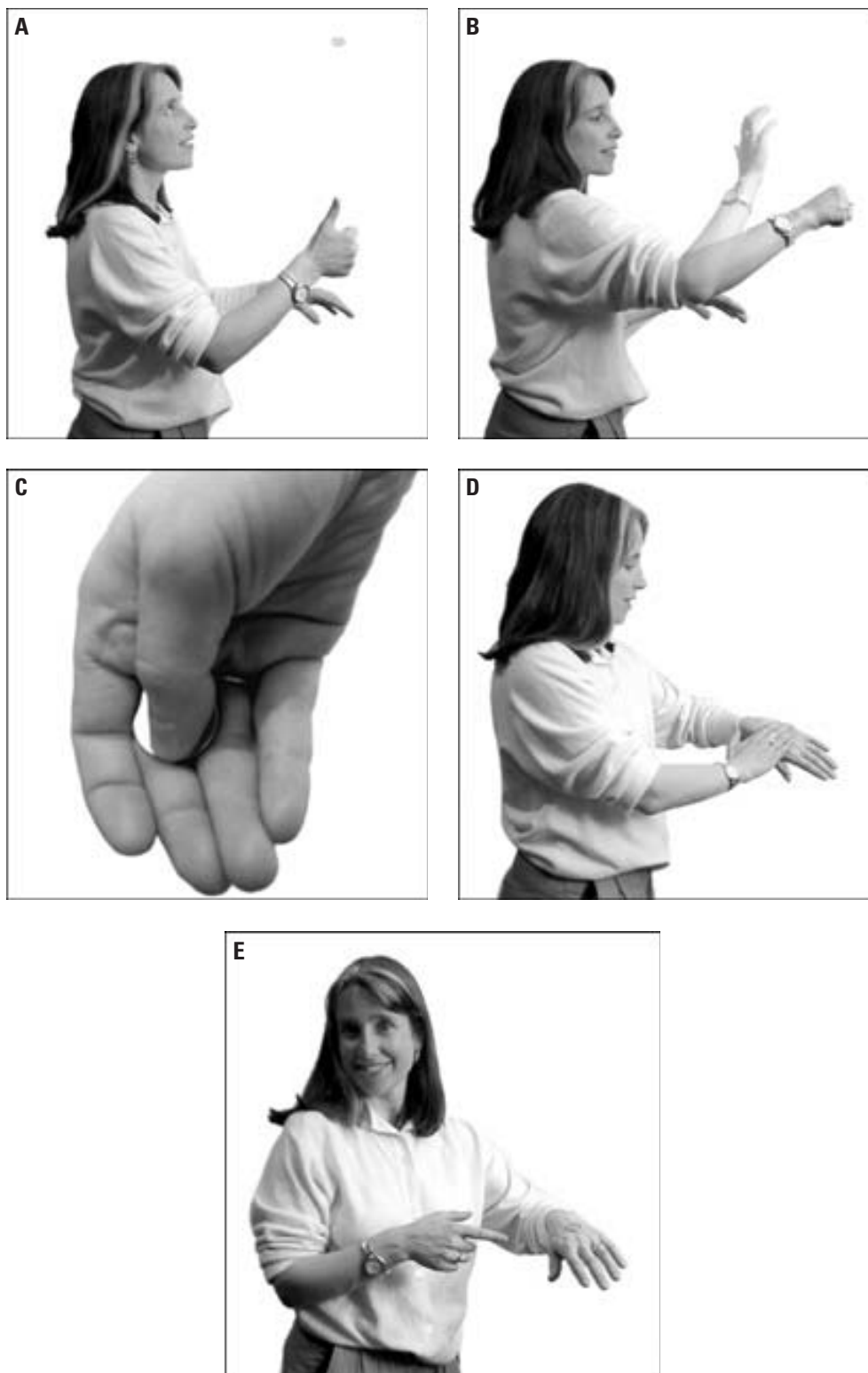


Abbildung 3.7: Werfen Sie die Münze ganz normal (A), aber fangen Sie sie wie mit einer Klaue (B). Sie haben 1-2 Sekunden, um die Unterseite der Münze auf ihrem Weg zu fühlen (C), bevor Sie sie auf Ihren Handrücken klatschen (D). Sagen Sie richtig voraus, welche Seite oben ist, und Sie sind aus dem Schneider (E).