

Кремнёв Валерий



**ФОКУСЫ,
ПОХОЖИЕ
НА РОЗЫГРЫШИ**

или розыгрыши, похожие на фокусы

Валерий Кремнёв
Фокусы, похожие
на розыгрыши.
Или розыгрыши,
похожие на фокусы

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=37395227
ISBN 9785448561870*

Аннотация

Основная особенность этой книги заключается в том, что здесь подобраны такие фокусы, которые можно показывать в любую подходящую минутку (как рассказать анекдот), практически в любом месте, без каких-то специальных навыков, с предметами которые всегда у тебя под рукой, без сложного реквизита (подготовка реквизита для некоторых фокусов занимает всего несколько секунд)!

Содержание

Предисловие	5
Раздел 1 (Вступление)	14
Волосы дыбом	16
А ну-ка, сообрази!	20
Загипнотизированная нога	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Фокусы, похожие
на розыгрыши
Или розыгрыши,
похожие на фокусы**

Валерий Кремнёв

Посвящаю Насте и Эмме!

*«Выражаю признательность и благодарность
за поддержку, помощь и критику Сергею Фролову,
Владимиру Соколову, Виктору Горчакову.*

© Валерий Кремнёв, 2018

ISBN 978-5-4485-6187-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

(Для одноразового прочтения)

...Задача фокусника – не удовлетворять любопытство, а разжечь его.

В. Переводчиков, заслуженный артист РСФСР

Эта книга про фокусы... или все-таки про розыгрыши? Иной раз сложно понять. Вот поэтому книга и называется «Фокусы, похожие на розыгрыши, или розыгрыши, похожие на фокусы». Кто не любит фокусы или розыгрыши? Покажите мне этих людей! Хотя, возможно, найдется кто-нибудь и скажет: «А! Баловство это все! Все это для детей». Скажет это и... слукавит. У фокусов и розыгрышей своя магия – добрая магия. Во всяком случае, в этой книге.

В душах людей с детских времен от фокусов и розыгрышей остается что-то светлое. Однако некоторые люди стесняются показывать фокусы и розыгрыши даже в кругу друзей, опасаясь быть непонятыми. И будут неправы. Фокус или добрый розыгрыш, как хороший анекдот или хорошая история, – отличная «приправа» во время общения в любой компании знакомых и незнакомых людей. Впрочем, анекдот, даже хороший, или интересная история имеют возрастные, профессиональные и другие ограничения в зави-

симости от особенностей компании. А вот фокусы и добрые розыгрыши интересны всем, независимо от возраста, профессии и, как говорится, вероисповедания. Фокусы или розыгрыши это то, что может объединить интересы ВСЕХ в любой компании!

В дальнейшем в этой книге для упрощения восприятия я буду называть, независимо от того, фокус это или розыгрыш, просто фокус (хотя... иногда розыгрыш все-таки будет так и называться розыгрышем).

А почему же так мало людей, которые показывают фокусы?

А задайся вопросом, что у тебя ассоциируется со словом «фокус»?

Цирк. Арена. Сцена. Мужчина во фраке и в цилиндре. Огромный (по размерам) реквизит. Соответствующее музыкальное сопровождение (бой барабанов и т.п.). Короче говоря, стереотип – дело серьезное. Куда уж, нам уж!

И это есть заблуждение. Фокусы могут показывать все и для всех! Все зависит от того, какие фокусы показывать, и желание их показывать.

В этом-то и состоит цель этой книги. Научить тебя (дилетанта в показе фокусов) простым фокусам, не требующим специальной подготовки и специального реквизита, фокусам, которые можно показывать в любое время дня и ночи, в любом месте (на торжественном ужине, в походе, в поезде и т. д. и т. п.). Реквизит – только то, что всегда может

быть у тебя под рукой. Простой фокус это не значит плохой. Эффект от простого фокуса не меньше, чем от фокуса со специальным реквизитом. Показ простого фокуса непрофессионалом (дилетантом) совершенно однозначно повышает интерес к этому человеку. И уж вряд ли кто-то поспорит с тем, что фокусы, показанные в компании, создают атмосферу всеобщего интереса. Не бойтесь показывать фокусы из-за того, что скажет Марья Ивановна. Поверьте, она тоже не прочь повеселиться.

Фокусы, предложенные на твое усмотрение в этой книге, может показывать дошкольник, школьник, бизнесмен, рабочий, крестьянин, чиновник, короче, стар и млад. А уж для среднего возраста тут просто раздолье. Не веришь?! А попробуй сам.

Что же нужно для показа фокусов, описанных в книге?

А ничего... кроме желания их показывать.

А реквизит? Какой специальный реквизит?

Да никакой! Всё под руками. Хочешь фокус с карандашом? Пожалуйста!

Хочешь с бумагой? Нет проблем!

А также со многими другими предметами, которые... вот они, рядом.

А когда их лучше всего показывать? Время суток для показа фокусов не имеет значения. Эти фокусы предназначены не для показа на сцене. (А вообще-то, чем черт не шутит? Можешь и со сцены показать – попробуй.)

И все же есть какое-либо ограничение в показах этих фокусов?

Знаешь ли... да! Есть ограничение в показе фокусов. Это когда у тебя плохое настроение. Плохое настроение – вещь заразительная, и вместо радости ты принесешь как минимум недопонимание. («Что это такое? Говоришь, это фокусы? Ты ничего не напутал?»)

Зато демонстрация фокуса – одно из лучших лекарств для поднятия настроения другим.

У кого лучше всего будут получаться фокусы?

У того, кто:

– умеет удивляться, хочет удивлять, хочет

РАДОВАТЬСЯ сам и **РАДОВАТЬ** окружающих его людей (друзей, товарищей, коллег, детей, внуков и совсем не знакомых ему людей);

– получает удовольствие от того, как загораются интересом глаза визави, с каким интересом они пытаются угадать, как же он это сделал?!

– понимает, что никогда не станет профессиональным фокусником, но ему нравятся фокусы, трюки, розыгрыши и он сам не прочь попробовать их показывать;

– знает, что профессиональный фокусник это серьезно, это многочасовые тренировки, это артистизм и все такое прочее, что отделяет профессионала от дилетанта (впрочем, это касается любой профессии). Вместе с тем хочет узнать, как делаются хотя бы самые простые фокусы, и хочет попро-

бовать их показывать.

Теперь мне бы хотелось обратить твое внимание на слова в скобках после слова «Предисловие». Видишь! «Для однократного прочтения». Независимо от того, понравится тебе эта книга или нет, ты вряд ли будешь перечитывать эти строки, поэтому я прошу тебя дочитать предисловие до конца, где я хочу рассказать, почему родилась эта книга и как ею пользоваться. Может быть, после прочтения первых строк ты поймешь, что эта книга не твоя. Тогда не трать на нее время! Я уважаю твое время, и не хочу, чтобы после прочтения у тебя осталось чувство зря потраченного времени.

Главным условием при решении, нужна тебе эта книга или нет, должно быть понимание (повторюсь) – нравится ли тебе доставлять хотя бы маленькую РАДОСТЬ близким тебе людям (твоим друзьям, твоим детям и вообще окружающим тебя людям). Если ДА, то тогда читай дальше.

Как и всё на свете, фокусы и розыгрыши бывают разными: добрыми (радость окружающим) и злыми (несущими обиду). Здесь собраны только добрые фокусы (хотя во многом это зависит от тебя).

Эта книга родилась из увлечения автора простыми фокусами, легкими розыгрышами. В какой-то момент автор решил поделиться своим увлечением с другими.

В описании некоторых фокусов будут даваться рекомендации, исходя из опыта самого автора, а также советы, где лучше показывать тот или иной фокус.

Теперь некоторые общие советы, которые дают профессионалы о показе фокусов (с комментариями автора в скобках).

1. Побольше тренируйся, желательно перед зеркалом. (Тренировка никогда не мешает, но данные фокусы этого не требуют.)

2. Не демонстрируй фокус, пока он не отработан, иначе можешь потерять веру в свои силы (с этими фокусами ты точно веру в свои силы не потеряешь). Если что-то не получится, не смущайся, не теряйся, пошути над собой, окружающим это тоже принесет радость, а ты можешь сказать: «Ну вот, месяцы упорных тренировок пока не дали положительных результатов. Придется еще потренироваться. А вот посмотрите умопомрачительный фокус». Показывай следующий фокус. Знай, окружающие тебя люди доброжелательны и снисходительны. Ты же не профессионал, и они это знают.

3. Никогда не показывай два раза подряд один и тот же фокус. (Спорное суждение. По жизни почти всегда просят повторить. И почти всегда пытаются самостоятельно увидеть или догадаться, как делается фокус. Вспомни себя! Решать тебе.)

4. Не говори перед началом фокуса, в чем он заключается. Развязка фокуса для зрителей должна быть неожиданной. (Автор согласен на все 100.)

5. Не рассказывай сразу секрет фокуса. Лучше всего, если

ты предложишь зрителям посмотреть в ближайшем будущем новые фокусы, тогда ты и расскажешь секреты только что показанных фокусов. Это значительно повысит интерес твоих зрителей к показываемым фокусам. (Автор не комментирует это утверждение, считая, что это должно быть решением самого фокусника. Практика все поставит на свое место. Во время показа фокуса ты сам поймешь и решишь, стоит ли вообще рассказывать секрет фокуса. Однако знай, рассекреченный фокус теряет свою магию.)

6. Заканчивай «представление» раньше, чем зрителям надоедят твои фокусы. (автор согласен на все 100: все, что надоедает, становится неинтересным – аксиома.)

А вот теперь о некоторых советах от автора (в скобках даны комментарии).

1. Во время показа фокуса больше говори, задавай вопросы – это очень рассеивает внимание зрителя и тебе будет легче скрыть секрет фокуса (совет некоторых профессиональных фокусников, который проверен на практике).

2. Заранее присмотри свой «реквизит». Слово реквизит сознательно взято в кавычки, т.к. весь твой реквизит будет состоять из того, что всегда имеется под рукой у тебя или у твоего зрителя (проверено на практике автором).

3. И главное (опять повторяюсь, т.к. это важно): показывай фокусы, только когда у тебя хорошее настроение! Плохое настроение – «вещь» заразительная, и почти наверняка у тебя не будет успеха! (Проверено на практике.)

4. Если после прочтения описания фокуса и попыток его воспроизвести что-то не получается, прочти описание фокуса еще раз, видимо, ты что-то упустил (у автора было такое и довольно часто).

5. Экспериментируй с процессом показа фокуса и с реквизитом! Ускорь или замедли показ фокуса, замени предложенный в книге реквизит на что-нибудь другое, например, вместо карандаша возьми палочку и т. д., и ты быстро найдешь свой стиль – что важно!

Немного о построении книги.

1. Фокусы собраны по предметам, с которыми они проводятся.

2. В описании фокусов приводятся комментарии автора, основанные на его опыте.

3. В конце книги есть глава «Содержание», в которой советую делать отметки о понравившихся тебе фокусах. Проходит время, что-то забывается, и вдруг тебе потребовалось кого-то удивить, а ты что-то подзабыл, как показывать понравившейся тебе тот или иной фокус. Заглядываешь в главу «Содержание», быстро находишь фокус и вспоминаешь, как он демонстрируется. Поиск фокуса займет буквально секунды, и тебе не надо будет листать всю книгу.

4. В книге приведены несколько анекдотов про фокусников, несколько увлекательных загадок и т. п. Они помогут тебе разнообразить процесс показа фокуса.

Вот и все, что хотел сказать автор.

Удачи ТЕБЕ!

P.S. Для скептиков. А нужна ли эта книжка вообще? Открываешь интернет, ищешь соответствующие тематике сайты и... выбирай фокусы на любой вкус (причем бесплатно). Или зайти в книжный магазин и купи книги о фокусах от профессиональных фокусников, делов-то!

Что на это можно сказать? Да, некоторые фокусы, описанные в этой книге, можно найти в интернете, но практически нигде они не собраны так, как в этой книжке, и не описаны так, как сделано на этих страницах – с указанием ошибок при показе фокуса, с рекомендациями мест показа фокуса и т. п.

А вообще-то, основная особенность этой книги, если ты еще не понял, состоит в том, что здесь подобраны такие фокусы, которые можно использовать в любую подходящую минутку (как рассказать анекдот), без каких-то специальных навыков, с предметами, которые всегда у тебя под рукой, без сложного реквизита (подготовка реквизита для некоторых фокусов занимает несколько секунд). Также в книге показана легкость демонстрации, возможность показа фокуса практически в любом месте и для всех возрастных категорий! В этом-то и отличие сего произведения от интернета и других книг по фокусам. Вот теперь ВСЁ!

Раздел 1 (Вступление)



Начало показа любого фокуса связано, как правило, либо с самой ситуацией (в компании кто-то говорит: «Вот вчера я видел (прочитал, узнал...) такой интересный фокус!». А ты говоришь: «А вот я тоже знаю интересный фокус! Сейчас покажу!»), либо ты сам подготавливаешь ситуацию для показа фокуса.

Для создания условия демонстрации фокусов и подготовки зрителей к их восприятию на твое усмотрение предлагается несколько фокусов (розыгрышей), которые вообще не требуют каких-либо предметов, их легко воспроизводить и, что немаловажно, на них легко переключаться практически с любой темы, обсуждаемой в коллективе, где вы находитесь. Такие фокусы (розыгрыши) основаны на некоторых особенностях человека, которые, как правило, неизвестны твоим будущим зрителям.

Вот теперь приступаем к разделу №1 «Вступление»!

Волосы дыбом

Этот фокус лучше всего показывать в большой компании. Компания (не считая тебя) должна быть никак не меньше двух человек. Один из компании будет участником фокуса, а второй (другие) будет зритель (зрителями), для которого (которых), собственно говоря, ты и покажешь этот фокус. Участник фокуса практически и будет твоим реквизитом. Ты говоришь компании, что обладаешь внутренней силой, позволяющей у оппонента поднять волосы дыбом. И чем неправдоподобнее будет твое утверждение, тем больше сомнений будет у зрителей. Они ведь понимают, что-то здесь не так. Пытаются предугадать подвох. Смело выбирай самого сомневающегося. Лучше всего посадить участника на стул, но можно и стоя. Говоришь ему, что он почувствует поднятие волос на голове, однако при этом тебе придется закрыть его глаза пальцами обеих рук, т.к. твоя сила (в этом-то и особенность передачи твоей энергии) лучше всего проходит через пальцы твоих рук и его веки.

Теперь посмотри секрет на рисунках и прочти описание. Кисти обеих рук сжаты в кулаки, а указательные пальца направлены в глаза участника фокуса (см. рис. 1). Медленно приближаешь указательные пальцы к глазам и в тот момент, когда участник закроет глаза, ты на левой руке делаешь «козу» (левша может проделать то же самое пальцами

правой руки), т.е. ты распрямляешь средний палец и указательным и средним пальцами одной руки легонько прикасаешься к векам (см. рис. 2).



Рисунок 1

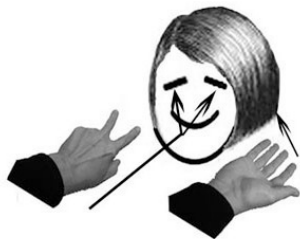


Рисунок 2

У участника фокуса создается полное впечатление, что его глаза прикрыты обеими твоими руками! А у тебя одна рука свободна! Вот тут-то для тебя создается огромное поле

для твоей импровизации. К примеру, можно похлопать его по плечу или сказать: «А сейчас твои волосы будут вставать дыбом!» и свободной рукой легонько прикоснуться к волосам участника, и он начинает ощущать, что его волосы начинают шевелиться! Ну а дальше – больше импровизаций! Немаловажно выйти из фокуса правильно. К концу фокуса поднеси указательный палец свободной руки к глазу участника и в этот момент средний палец левой руки согни, т.е. приведи положение своих рук в то положение, которое видел участник до закрытия своих глаз (см. рис. 3).



Рисунок 3

Открыв глаза, участник видит указательные пальцы твоих рук перед своими глазами, т.е., как он посчитает, твои руки были заняты касанием его век, и никак не сможет сообразить, что же заставляло его волосы вставать дыбом или ощущать другие касания (другие касания на твое усмотрение).

ние). Вид у участника, как правило, бывает довольно растерянным, и зрителей это еще больше смешит. Скажи участнику твоего фокуса что-нибудь ободряющее.

Теперь важное замечание! Не забывай о технике безопасности при показе фокуса. **ДА! ДА! Техника безопасности. Ты касаешься глаз участника, и поэтому должен учесть это обстоятельство.** Зрители должны быть на определенном расстоянии, чтобы случайно не толкнуть участника (особенно это касается показа на вечеринках, когда атмосфера общего веселья может привести к случайному толчку участника фокуса), а также, по возможности, учесть импульсивность участника (особенно если участник – ребенок).

А ну-ка, сообрази!

Это даже не фокус, а такая забавная, назовем ее задачка, что для начала (разогрева зрителей) очень даже подходит. Основана она на особенностях человеческого восприятия. Для начала давайте вспомним, какие мелкие монеты имелись в денежном обращении. Наверное, некоторые забыли, что монеты имели достоинство 1 копейка, 2 копейки, 3 копейки (4-х копеек не было), 5 копеек (6, 7, 8, 9 копеек не было), 10 копеек, 15 копеек и т. д. Достаточно! Вспомнили.

А вот теперь задайте вопрос зрителям: «У меня имеется две монеты, сумма которых составляет 15 копеек, причем одна из монет не 5 копеек.

Вопрос: «Какие монеты у меня?»

Сам-то сообразил?

Обращаю внимание еще раз: «Две монеты, одна из которых не пятак!»

Сообразил? Молодец!

Конечно же, 5 копеек и 10 копеек.

Просто?! А ты попробуй задать этот вопрос друзьям, знакомым, малым и старым, и увидишь их реакцию. У взрослых дяденек и тетенок, а также их родителей и детей, когда им задаешь эту задачку, наступает некоторое замешательство. Да чего уж там. Когда мне была задана эта задачка, со мной случилось то же самое.

Когда мне попалась эта задачка, я никак не мог понять, что тут такого. Когда попробовал, понял, что не так все просто, как кажется. Если, к примеру, зрителей человека три-четыре и ты задаешь этот вопрос не всем, а лишь одному, то он под действием инерции мышления, а также общего внимания других зрителей (когда на человека обращено внимание нескольких людей, то его внимание значительно рассеивается – один из методов, который ты будешь использовать в дальнейших фокусах), несколько теряется и, как правило, начинает лихорадочно перебирать вслух (в уме) достоинство всех монет и складывать их, минуя монету достоинством в 5 копеек.

Вот так-то! Попробуй обыграть эту задачку в различных вариантах и у тебя выработается твой индивидуальный вариант демонстрации этой задачки.

Загипнотизированная нога

Заговори о силе гипноза. Попроси желающего участвовать в фокусе зрителя встать к стене. Когда зритель встанет у стены, попроси его поставить правую ногу вплотную к стене, а левую на расстоянии 10—12 см. от правой. Делаешь несколько взмахов рукой в районе левой ноги и прошишь медленно поднять левую ногу, не меняя положение ног и не опираясь на стенку. Ничего у зрителя не получится! Другим зрителям будет достаточно любопытно наблюдать различные телодвижения участника фокуса.

Собственно говоря, секрета в этом фокусе нет, а есть законы физики и особенности строения тела человека. Не буду даже приводить никаких пояснительных рисунков, и так все ясно. Попробуй сначала на себе, и ты в этом убедишься. Дело только за малым – обыграть этот трюк так, чтобы было весело, ну а это зависит от тебя. Однако надо заметить, что этот фокус подходит только детям. Хотя у меня получалось и со взрослой аудиторией, правда, в определенной ситуации! Так что место показа фокуса может влиять на результат. Учти! И пользуйся этим.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.