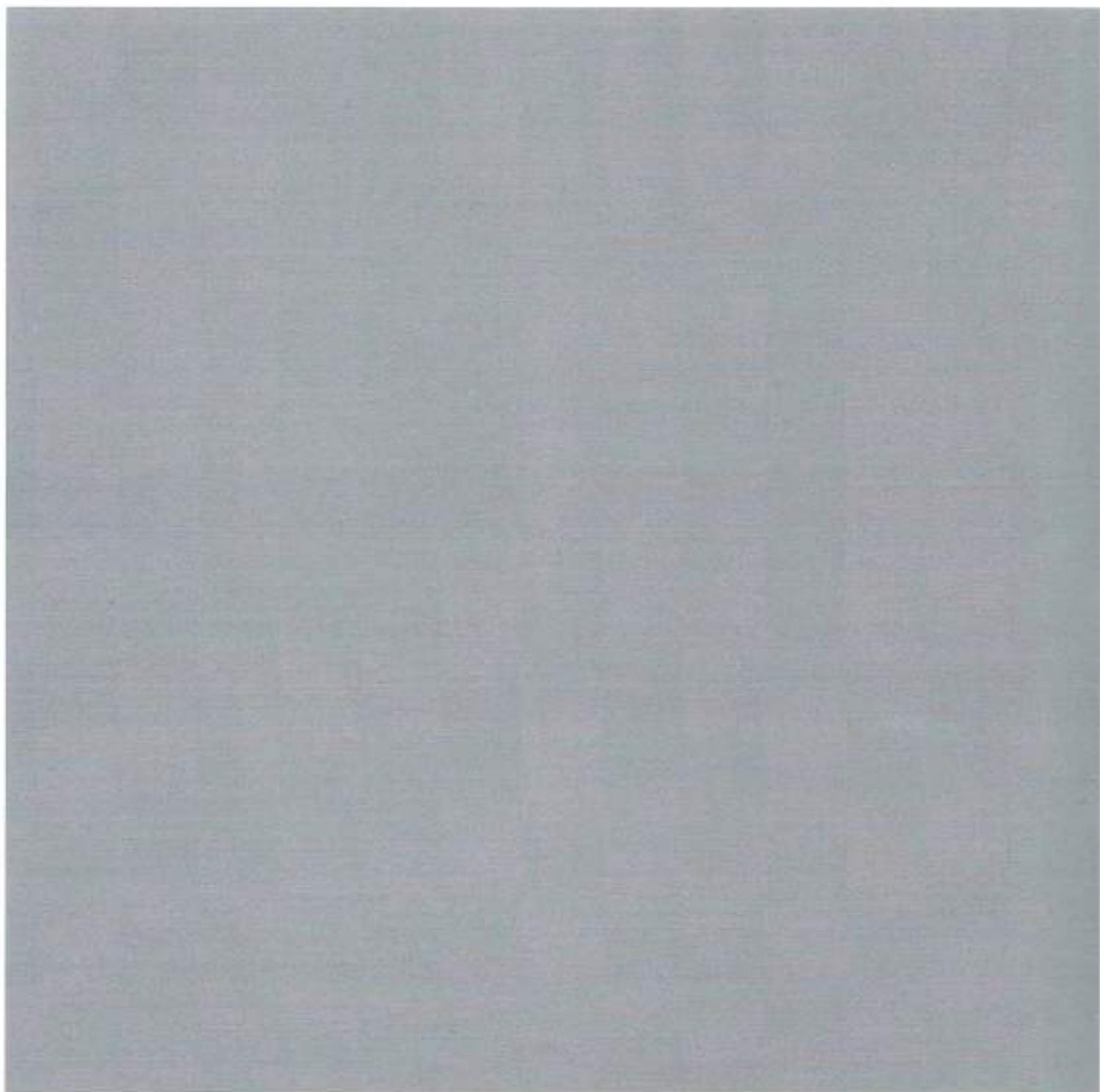


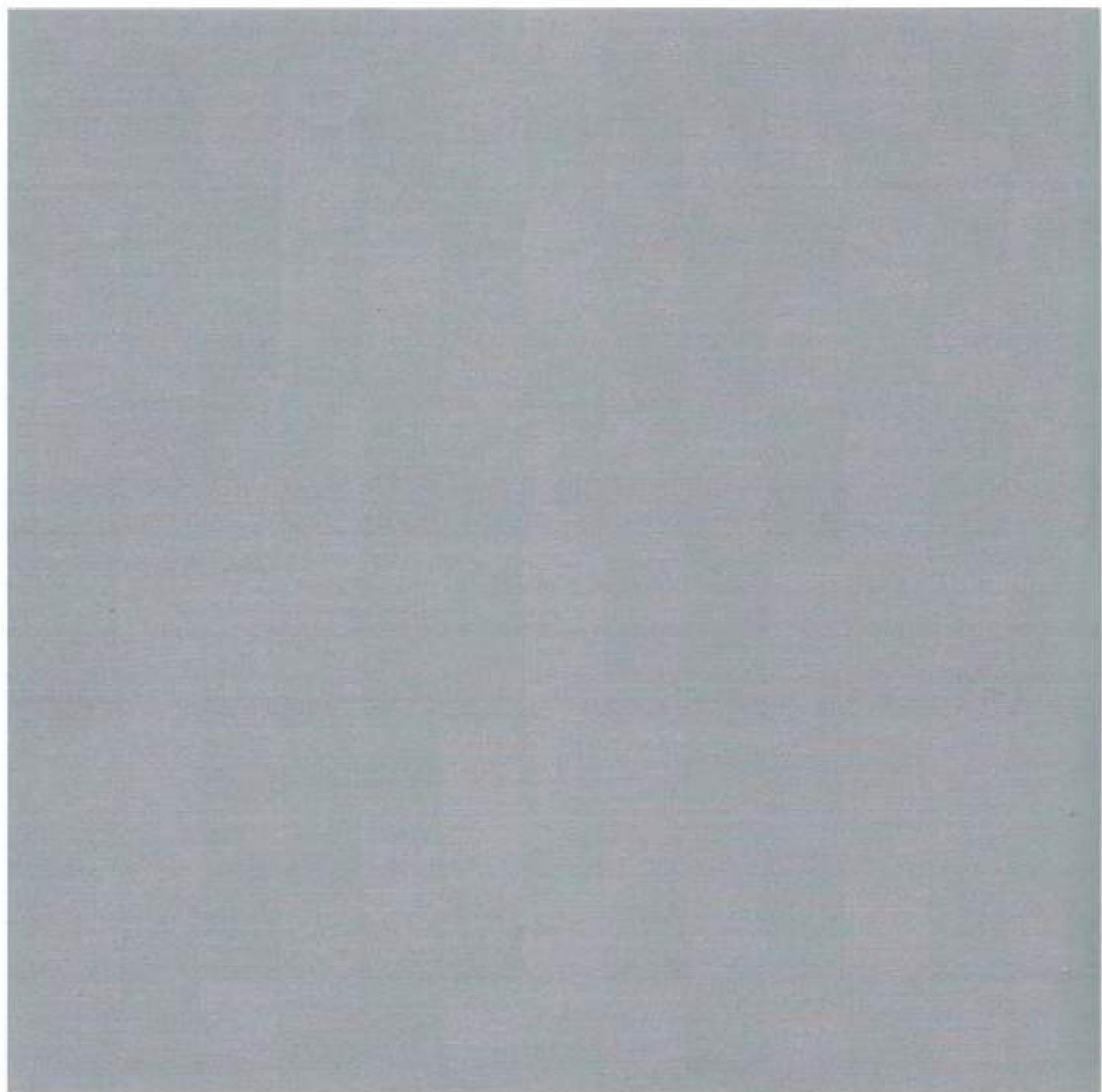
carlos adriano

magos, niños y otros misterios

reflexiones e ideas







Magos, niños y otros misterios

Carlos Adriano

© 2011 Carlos D. López Adriano

Textos: Carlos D. López Adriano

Maquetación: José F. Tamayo, Carlos D. López Adriano

Diseño de portada: Ángel Suazo Nácar

Ilustraciones: Ángel Suazo Nácar

Fotografías: Silvino Martín, Verónica González, Paulo Abrantes, Kiko del Show, Pope, Estudios
Fotográficos Repu

ISBN: 978-84-614-8888-9

Impreso en España / Printed in Spain

Impreso por PrintColor

Este libro no habría sido posible sin la colaboración y el apoyo de muchas personas. Seguramente me olvide de nombrar a alguno; a ellos les sumo a mi agradecimiento mis más sinceras disculpas.

Gracias a Ángel Suazo, José F. Tamayo, Christian Miró, Mad Martin, Kayto, Paulino Gil, Silvino Martín, Fernando López Suárez, Andy González.

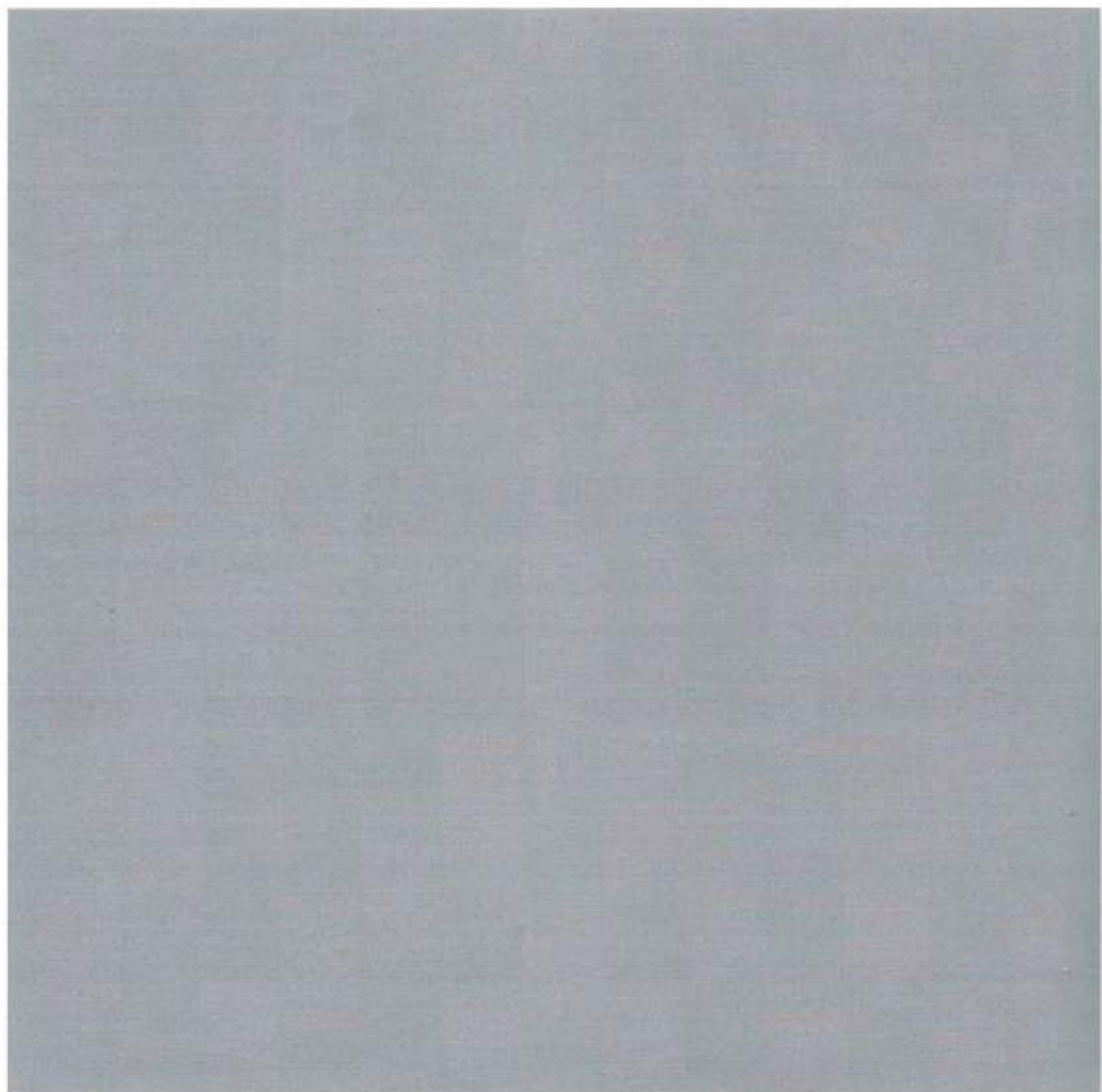
Gracias a Verónica, sin tu apoyo incondicional no lo hubiese conseguido.

*A aquellos
mágicos artistas rosarinos que hace ya bastante tiempo,
aceptaron y cobijaron sin egoísmo ni recelo alguno a este
ilusionado e insistente aprendiz de mago, ávido de
experiencias y conocimiento.*

*Todos ellos se convirtieron, algunos a conciencia y otros sin
saberlo, en mis maestros y guías en este mágico camino de la
ilusión.*

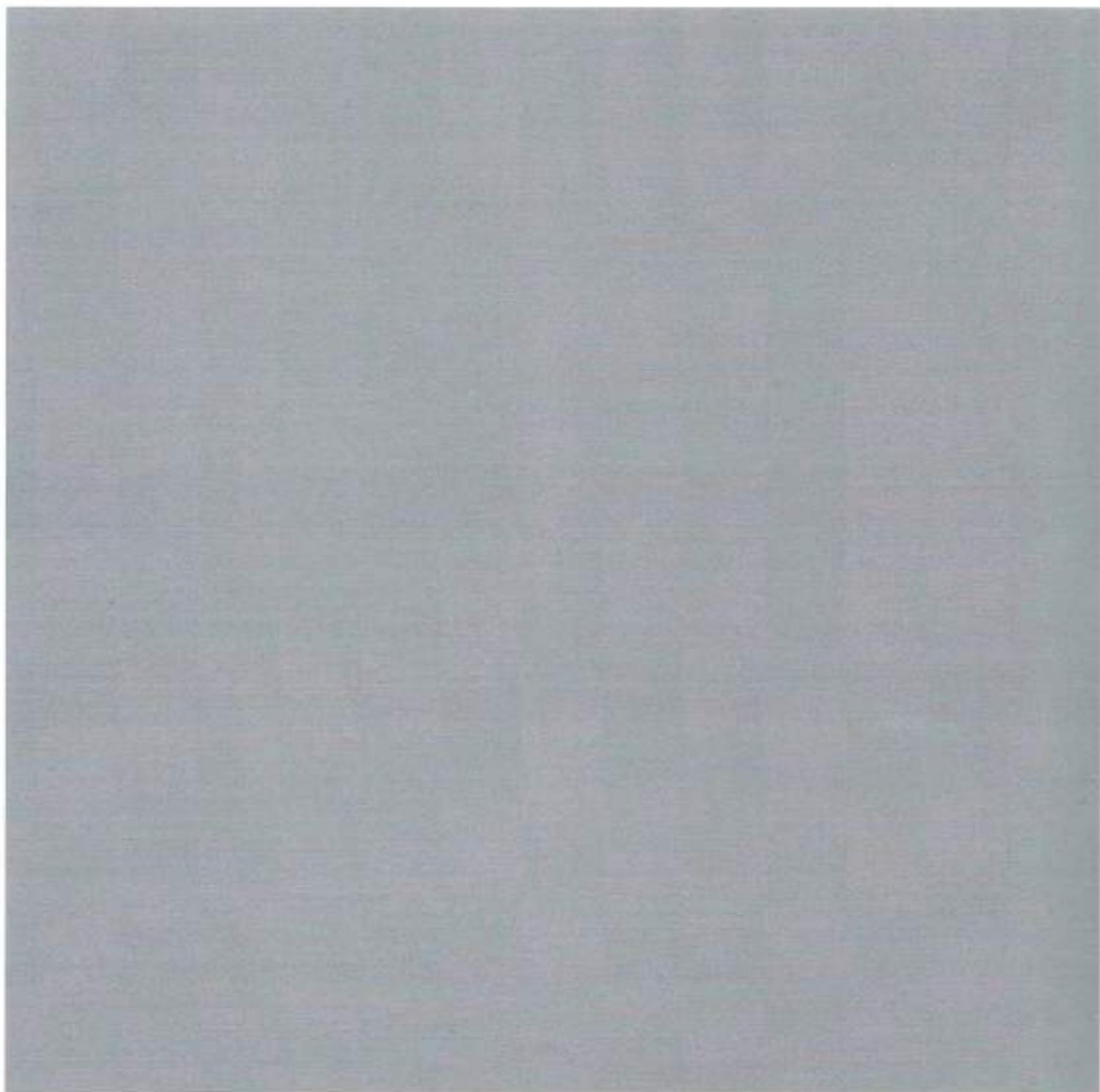
magos
niños
y otros misterios

carlos adriano



Claro que lo entiendo. Incluso un niño de
cinco años podría entenderlo...
¡Que me traigan un niño de cinco años!

Groucho Marx



Cinco amigos, un prólogo

Haciendo alusión a la frase argentina *¡Qué bueno que viniste!* Eso es lo que le puedo decir yo a Carlos Adriano *¡Qué bueno que viniste y te conocí!* Pues es de esas personas, que desde que le conoces, te da un *feeling* positivo, por su actitud con la vida y por sus palabras siempre oportunas y alentadoras.

La primera vez que lei algo de Carlos Adriano, fue sobre la bolsa de cambio, ese objeto que solo un mago sabe qué es y me sorprendió cómo Carlos se las había ingeniado para *tunear* o *camuflar* el dichoso elemento y ahora ya si era algo que el público reconocía, sin perder la propiedad, de la ya no tan maldita bolsa de cambio.

En esta ocasión, nuevamente me volvió a sorprender cuando vi su conferencia de *Magia para niños* y al finalizar su exposición, que os aseguro que la vivió con una intensidad y energía, que demostraba su fe en cada palabra que mencionaba, pero como él decía, "es tan sólo mi verdad", sólo pude decirle: "No sabía que tenía un amigo tan inteligente".

Y eso es Carlos Adriano para mí. Un amigo y una persona inteligente. Amigo, porque os aseguro que a mis años ya sé quien está dentro de ese pequeño grupo y en cuanto a inteligente, eso lo vais a descubrir vosotros solos al terminar de leer *sus verdades*.

Andy González

Hablar de Carlos Adriano es muy fácil, sólo hay que pensar en magia y entretenimiento, algo que domina a la perfección este artista capaz de hacernos asombrar y reír al mismo tiempo, sin importar la edad que tengamos.

Este libro está escrito desde la base de su amplia experiencia con público infantil y con el conocimiento exacto de haber encontrado en nosotros, a ese niño que todos llevamos en un rinconcito del corazón...

Mad Marián

La primera vez que vi al *gran* Carlos Adriano fue actuando en la matiné de un centro cultural de Madrid. Llegué con mi hijo que en ese momento tenía siete años, se apagaron las luces y comenzó la función de magia infantil. Tanto mi hijo, como los hijos e hijas de los papás y mamás que estaban en el local se asombraron, rieron y disfrutaron muchísimo gracias a la excelente calidad de un profesional de la magia infantil como es mi amigo Carlos. Poco después, en una reunión de magos le hice saber lo mucho que me gustó su magia, su interacción con los niños y su estilo actuando.

Me ha pedido Carlos un comentario sobre su estupendo libro de magia infantil. Pues bien, lo encuentro muy recomendable. Pone sobre la mesa su punto de vista filosófico, mágico y vital.

Este libro, en el que su autor ha sabido plasmar de una forma fácil y entretenida toda su experiencia mágica, que es mucha, te dará las pautas precisas para que tú puedas montar tus propias rutinas y mostrarlas de una manera juguetona y divertida ante un público tan exigente y maravilloso como es el de los niños.

Kayto

Hacer buena *Magia Infantil* es muy difícil, por eso admiro tanto a Carlos Adriano, que la realiza de forma natural, siendo uno de los más destacados artistas de esta especialidad. Considero que si hay alguien que puede hablar por derecho de *Magia* para niños, es él.

He tenido la satisfacción de poder contar con su *Magia* en todos los festivales internacionales que organizo y siempre ha conseguido un gran éxito, por eso siempre lo recomiendo.

Paulino Gil

Amigo lector, espero sinceramente que valores el libro que tienes entre tus manos. Que lo leas, y lo comprendas con tus cinco sentidos, porque ha sido desarrollado con esos mismos cinco, más un sexto de cariño, y amor por nuestro arte. Esto es el fruto de la experiencia y del esfuerzo de muchos años, dedicados a la magia infantil. De muchos cumpleaños, diferentes shows e innumerables puestas de bombín.

Carlos Adriano me reprochó, hace algún tiempo, que no era lo suficientemente crítico con él... ¡Es muy difícil ser crítico con alguien a quien se admira tanto! Conozco poca gente en este mundo de la magia a quien me guste tanto escuchar hablar sobre magia, o discernir sobre temas relacionados con nuestro arte. No se me ocurre nadie mejor, ni más apropiado para escribir sobre *Magia Infantil* que Carlos. Y no sólo porque es un gran *currante* de la magia, sino porque comprende a la perfección los conceptos artísticos y comerciales de la magia, y los sabe exponer muy bien, en un lenguaje claro y cercano, pero a la vez profundo y grandilocuente.

La mayoría de los que nos dedicamos profesionalmente a la *Magia*, hemos empezado actuando en cumpleaños infantiles, y me atrevería a decir, que casi ninguno lo hemos hecho con un método acertado. Probablemente hemos ido *lanzando* juegos y rutinas más o menos clásicas, e intentándolas adaptar a los niños, o a lo que nosotros creíamos, que sería más acertado para ellos.

¡Cómo me hubiera gustado a mí, tener un libro como éste cuando comencé! ¡Cuántas pruebas absurdas me hubiera evitado! ¡Cuántos fracasos menos hubiera tenido!

Te cuento, a modo de anécdota, que hubo una época en la que yo estaba muy agobiado con el público infantil y estaba empezando a quemarme. Paradójicamente, cuanto más trabajaba con niños, menos quería trabajar. Estaba incluso empezando a rechazar actuaciones. Justo en ese momento, mantengo una charla informal con Carlos (de las tantas que tenemos) y con cuatro frases, hizo *click*, y me cambió completamente la forma de ver la magia infantil. Entendí de una forma clarísima los errores que yo estaba cometiendo y lo fácil que era subsanarlos.

Por difícil que sea de creer (incluso para mí), a partir de ese momento, empecé a disfrutar como loco de los shows infantiles y hoy en día conecto mucho más con los niños, y mi magia gusta mucho más. Ésa será la sensación tuya cuando empieces a poner en práctica las ideas de este libro.

El tiempo me dará la razón. Este libro se convertirá en una referencia, y en material *imprescindible* para cualquiera que quiera hacer Magia Infantil.

Que lo disfrutes, ¡y lo aproveches!

Christian Miró

Introducción

Hola amigo lector. Gracias por proponerte leer este libro. Espero y deseo sinceramente que lo que descubras en él te resulte, al menos, interesante.

Antes de comenzar, hay algo que quiero que sepas sobre su contenido. En estas páginas no encontrarás técnicas infalibles para actuar ante niños, ni fórmulas mágicas para vender más actuaciones, ni la rutina para público menudo que estás buscando. O quizás sí, nunca se sabe...

De lo que sí estoy seguro que encontrarás en estas páginas, es un manojo de reflexiones sobre el fascinante mundo de la magia infantil. Mi forma de entender y trabajar los espectáculos de magia para niños. Ideas, conceptos, rutinas y opiniones personales basadas en mi propia experiencia y estilo de trabajo.

A lo largo de muchos años actuando para niños, he ido elaborando una serie de normas y métodos de trabajo que obedezco al pie de la letra cada vez que actúo para niños. Algunas propias, fruto de mi experiencia, y otras muchas basadas en ideas y conceptos de grandes divulgadores de nuestro arte. Estos conceptos son, desde mi punto de vista, absolutamente necesarios para conseguir que mis espectáculos de magia infantil lleguen a buen puerto. Hoy por hoy, no concibo otra forma de trabajar para niños fuera de estos conceptos.

No me malinterpretes, esto no significa que sea la única, ni mucho menos, la mejor forma de trabajar con niños. Es simplemente mi modelo de trabajo. El que mejores resultados me ha dado. Estas reglas y conceptos varían, o creo que deberían variar (igual que las rutinas), dependiendo de cada artista, de su entorno y de su forma de entender la magia para los más

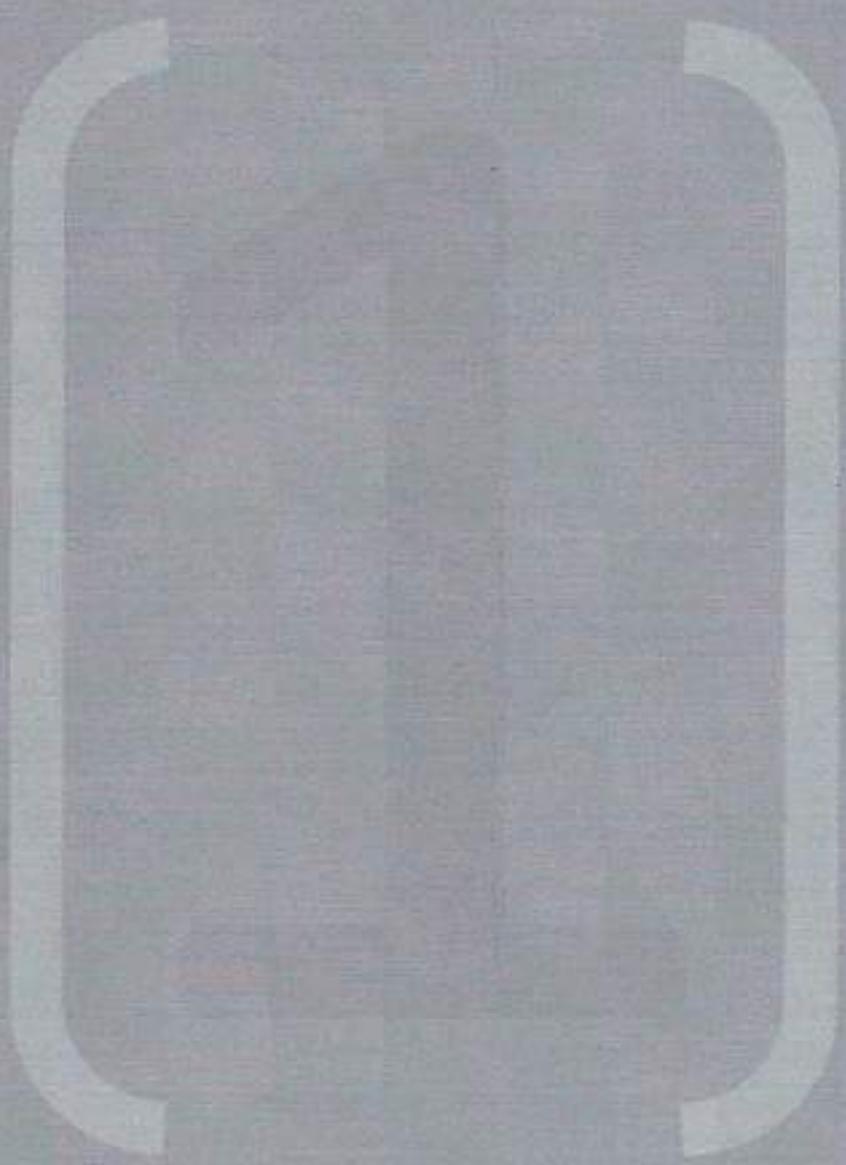
pequeños. Considero que es muy importante que cada mago cree su propia verdad sobre su trabajo y actúe en consecuencia.

El objetivo de este libro no es, por tanto, enseñar a hacer magia para niños, sería muy pretencioso por mi parte. Simplemente intentaré, amigo lector, explicar mi forma de trabajar y mi verdad sobre la magia para los más pequeños y ponerla a tu consideración con la esperanza de que alguna idea, concepto o rutina te sirva de ayuda para crear tu propia verdad sobre esta rama de la magia y así poder optimizar tus presentaciones ante el público infantil.

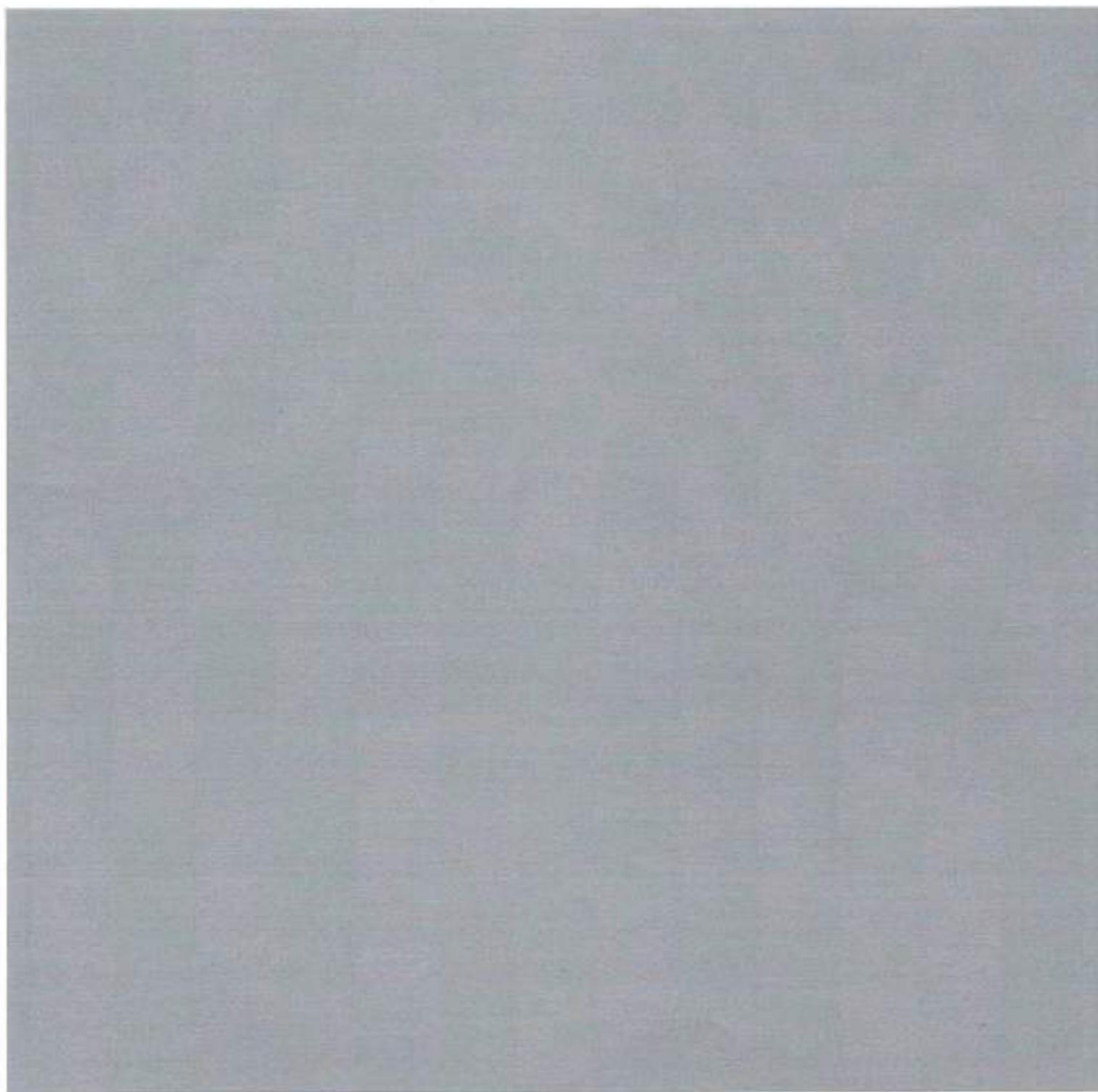
Gracias una vez más por regalarme un poco de tu tiempo para leer este libro, espero de corazón que lo disfrutes.

Carlos Adriano





Capítulo uno
Trabajar para niños



Magia para niños

Después que uno empieza a trabajar para niños, se da cuenta que es un público excepcional.

Ariel Bouza

Cartomagia, grandes ilusiones, magia de cerca, mentalismo, manipulación, todas las ramas o especialidades de la magia se diferencian entre sí por diversas características específicas a cada grupo que dependen del tipo de efecto que se realiza, del material o técnica que se emplea para ello, o del espacio escénico que se utiliza en la actuación.

De todas las especialidades y ramas de nuestro arte, la conocida como *Magia para niños*, es la única cuya definición depende exclusivamente del público al cuál va dirigido el espectáculo.

Esto significa que da igual la técnica o el tipo de efecto o accesorios que se utilice para el show, o el espacio en el cuál se realiza; el único requisito necesario para hacer magia para niños, es que la magia que se realiza sea entendible, sorprendente y entretenida para los niños.

Una cosa más, y en esto soy absolutamente inflexible. Aunque resulte obvio, es imprescindible que el público esté compuesto en su mayoría por niños. Parece una tontería lo que acabas de leer ¿no? ¿Dónde se ha visto un espectáculo de magia para niños sin niños?

Aunque no lo creas, conozco de muy buena fuente la historia de un mago que se presentó a concursar en la categoría de magia infantil en un congreso de magos muy importante y se llevó

una amarga sorpresa cuando descubrió, al abrirse el telón, que no había entre el público ni un solo niño. Todo el público eran adultos. De todos los participantes que había inscritos en la competición fue el único que le dijo al jurado, compuesto como todos los jurados por *“adultos/grandes conocedores del arte de la magia”*, que sin niños en el público no podía actuar para niños. Podía actuar para adultos, pero no era lo que había ido a hacer, así que dio media vuelta y se fue del escenario, dejando a todo el jurado del concurso con cara de jurado de concurso.

¿Qué hubieras hecho tú en su lugar? ¿Crees que algún jurado hubiese permitido un acto de grandes ilusiones sin una sola gran ilusión? Del mismo modo que es imposible hacer cartomagia sin cartas o manipulación sin manipular, es imposible (repito, imposible) hacer magia para niños sin niños en el público.



Las claves del éxito

Un público compuesto por niños es el mejor de los públicos. Los niños no tienen ideas preconcebidas, se interesan inmediatamente o se aburren con igual rapidez...

Peter Brook

Todas las profesiones, artísticas o no, tienen su dificultad y requieren esfuerzo si queremos obtener un resultado digno e interesante. Ser mago para niños no es la excepción. Hacer un espectáculo de magia para los más pequeños puede convertirse en una pesadilla si no se hacen bien las cosas.

Sin lugar a dudas el primer paso para poder hacer un espectáculo de magia dirigido al público infantil es estar realmente decidido a actuar para niños... y no todo el mundo lo está. Si no tienes ganas de trabajar duro, comienzas con mal pie. Debo advertirte que los espectáculos infantiles son realmente agotadores, pero si estás predispuesto a esforzarte descubrirás que son sumamente gratificantes.

En mi opinión, la clave para que un show de magia infantil discurra sin sobresaltos para el artista, es no perder en ningún momento las riendas del espectáculo. Creo, sin temor a equivocarme, que es indispensable que el mago tenga bajo control todo aquello que de él dependa en su condición de mago. Para conseguirlo, es necesario conocer a la perfección quiénes somos, cómo es nuestro personaje, para qué estamos ahí, qué podemos decir o hacer y qué no, conocer perfectamente las técnicas, los accesorios y su funcionamiento, para que nada

de lo que dependa del mago quede librado al azar. Esto se consigue con mucha preparación, estudio y ensayo constante, y por supuesto gracias a la mejor escuela existente, la experiencia. A no desesperar que la experiencia llega con el tiempo, algo de esfuerzo y mucho trabajo. Si te gusta tu trabajo y disfrutas actuando para niños, sin dudas, el camino será mucho más fácil.

Los pilares de un buen show para niños

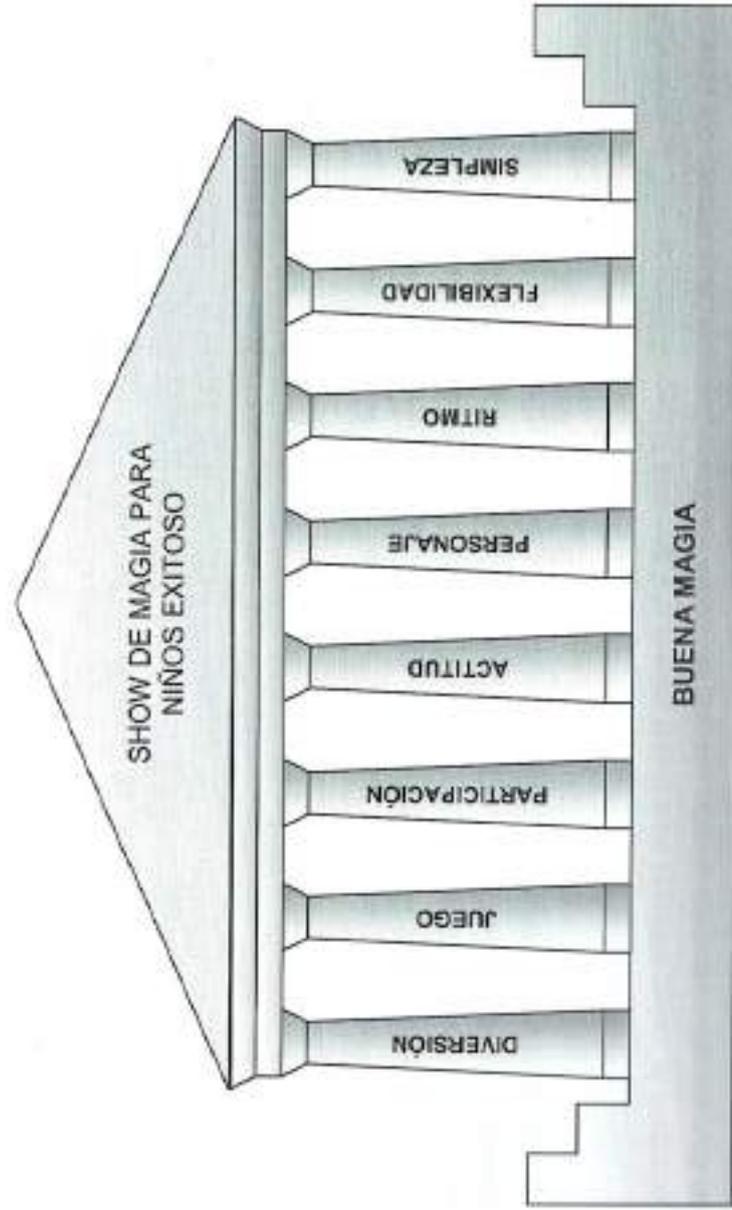
Mi propia experiencia me ha enseñado que para conseguir un show exitoso de magia para niños en el que todo esté controlado desde el principio al fin, existen una serie de elementos imprescindibles a la hora actuar, que ayudan al buen desarrollo del espectáculo.

<i>Diversión</i>	<i>Personaje</i>
<i>Juego</i>	<i>Ritmo</i>
<i>Participación</i>	<i>Flexibilidad</i>
<i>Actitud</i>	<i>Simpleza</i>

Estos elementos son, desde mi punto de vista, las mejores herramientas para conseguir un gran espectáculo de magia para niños. Son los pilares de un buen show infantil. Si algunos de estos elementos fallan, muy probablemente, lo que teníamos planeado se desmorone y perdamos el control del espectáculo y si no lo solucionamos a tiempo, posiblemente la actuación termine en desastre.

Si quieres que tu espectáculo para público infantil sea exitoso, no es suficiente con hacer buena magia, aunque sí es obligatorio. Los niños siempre te exigirán al máximo y es primordial disponer de la solidez necesaria para satisfacer sus expectativas y lograr el éxito deseado.

Para conseguir esa solidez, el espectáculo debe basarse inexorablemente sobre los cimientos de la buena magia. Con buena magia no me refiero a técnicas complicadas ni rutinas rebuscadas, sino a efectos sorprendentes, impactantes y originales. Hacer buena magia actuando para niños es fundamental, si crees que puedes engañar a los pequeños con magia sin consistencia estás muy equivocado y te llevarás una amarga sorpresa cuando descubras que no sólo no habrás conseguido ilusionarlos sino que además te dejarán en evidencia y se desinteresarán de tu actuación. Pero además de disponer de una buena base mágica, el espectáculo debe asentarse sobre unos pilares absolutamente necesarios para elevar el show a la categoría de exitoso.



Diversión

La magia se acaba en un momento, el truco está en hacerlo divertido.

Trevor Lewis

Hace muchos años, cuando todavía internet no estaba popularizada y yo recién comenzaba a descubrir los secretos de nuestro maravilloso arte, acostumbraba a ir a la biblioteca pública de mi ciudad a leer todo aquello que tuviera relación con el ilusionismo. Allí encontré un imponente libro sobre magia cuyo prólogo culminaba con una frase que marcaría toda mi vida como artista.

Divierta y embauque, pero nunca olvide lo primero.

Esta frase me cautivó desde el primer momento que la lei. Con el paso del tiempo, fui comprendiendo más su significado y fue convirtiéndose en el *motor* de mis presentaciones. Adopté la frase como verdad. Mi verdad. La hice propia y desde ese momento se convirtió en mi objetivo como mago. Antes me esforzaba por hacer magia, ahora me esfuerzo por entretener y divertir utilizando como herramienta mi magia. La sorpresa es el camino para conseguir mi meta: entretener.

Esto no significa en absoluto que el misterio y la ilusión pasen a un segundo plano, al contrario, deben estar presentes en todo momento, soy mago, mi trabajo es crear misterio e ilusión pero no puedo dejar de lado la diversión, la comedia y el humor, especialmente actuando para niños.

Cuando una mamá se pone en contacto conmigo para contratar un espectáculo para el sexto cumpleaños de su hijo, o para la comunión de su hija, no está pensando en contratar a un mago cuya técnica depurada y sorprendentes habilidades desafíen todas las leyes de la naturaleza. No señor. Lo que esa mamá busca es mucho más simple. La mamá quiere que durante el tiempo que dure la actuación (generalmente una hora en mi caso), logre que su niño y los invitados a la fiesta estén entretenidos, se diviertan, no molesten por un rato y si es posible que el homenajeado sea el protagonista y todo esto por el mejor precio posible, por supuesto. Mi propia experiencia me ha demostrado que esto es así. Esto es lo que quiere una mamá que contrata un espectáculo de magia para niños, que entretenga y divierta a los niños de la fiesta. Y ése, creo humildemente, que debe ser nuestro objetivo primero como magos para niños: divertir y entretener.

Lo que ofrezco a quien se pone en contacto conmigo para que actúe en una fiesta infantil, es un espectáculo de magia, pero divertida. Creo profundamente que todos los entretenedores de eventos infantiles deberíamos ser muy conscientes de que nuestro objetivo fundamental es divertir. Soy mago sí, pero mi propósito no es hacer magia, sino divertir y como soy mago, para divertir, hago magia.

Considero de vital importancia plantearnos seriamente el tema de la diversión como punto de partida de nuestro show para niños. Puedes tener la mejor técnica, los mejores y más caros accesorios y puedes haber ganado cantidad de premios en congresos para magos; pero si no diviertes a tu público en un espectáculo infantil, lo mejor será que busques otro ámbito en el que trabajar porque no estarás haciendo bien tu trabajo.

¿Cómo divertir a los niños?

Si lo analizamos un poco, verás que jugamos con mucho a favor, porque cuando un niño es invitado a una fiesta, llega indefectiblemente con la idea preconcebida de que va a pasarlo bien y a divertirse. ¿Y cómo se divierten y se la pasan bien los niños? Aunque parezca difícil de

contestar, la respuesta es muy sencilla, y es sin lugar a dudas una de las claves para que un espectáculo infantil funcione. Aquí viene el gran descubrimiento. Los niños se divierten jugando.

Si le preguntamos a cualquier niño qué le gusta hacer o cómo se divierte, habrá un denominador común en todas las respuestas. Todos los niños responderán *jugar*. Hagan la prueba y verán. Lo he preguntado cientos de veces y siempre obtengo casi la misma respuesta: *jugar*.

Sí... a los niños les gusta jugar, así de simple. Todos jugamos cuando somos niños. Es innato al ser humano y según la psicóloga especialista en niños Marisol Muñoz Kiehne, además de estimular los sentidos y enriquecer la creatividad e imaginación, *el juego es divertido*.



Juego

Los niños muestran especial interés ante las tareas enfocadas como un juego y una creciente comprensión y disposición para rendir.

Hetzer

En cualquier actividad que realice un niño, se desenvolverá más eficientemente inmerso en un entorno lúdico, que fuera de él. Hay muchísimos estudios que lo demuestran y autores que lo corroboran.

El juego es la actividad principal en la vida del niño.

Lee

En el juego, la capacidad de atención y memoria se amplía el doble.

Mujina

El juego es el lenguaje principal de los niños; éstos se comunican con el mundo a través del juego.

Muñoz Kichne

De todo esto se desprende una regla muy sencilla, si queremos captar y mantener la atención de los niños en nuestro espectáculo, la mejor forma de hacerlo es jugando.

Los niños viven jugando. Su vida es un juego. Posiblemente no sepan cómo comportarse cuando hay un mago actuando, pero saben perfectamente cómo seguir las reglas de un juego, siempre y cuando, este juego les interese.

Como he dicho, cuando un niño va a un cumpleaños, va con la idea preconcebida de jugar, de pasarla bien, de divertirse. Como magos, deberíamos adquirir la capacidad de transformar nuestro espectáculo en un juego e invitar a los niños a participar en él.

Mi espectáculo para cumpleaños infantiles está planteado íntegramente como un juego. Y se lo informo a los niños en cuanto nos conocemos. Es importante que los niños sepan que estoy ahí para jugar. Vamos a jugar un juego en el que nos divertimos y participamos todos. Los niños, los adultos (si los hay) y yo (el mago). Todos formamos parte del juego (todos los que quieran, por supuesto). Jugamos a hacer magia. A veces el que hace magia soy yo porque soy el mago, otras alguien del público (o el público entero), muchas veces el cumpleañosero y otras muchas, la magia sucede porque sí y nos sorprende a todos. Nos reímos muchísimo... se nos contagia la risa y el buen humor se respira en el aire. Es que el juego que jugamos tiene el objetivo que tienen todos los juegos: divertirnos y pasarla bien. Por eso jugamos.

Para poder jugar debemos, en primer lugar, eliminar toda barrera que nos aleje o distancie del público e integrarnos con ellos; y para integrarnos debemos lograr que nos acepten y nos aceptarán sólo si lo que les ofrecemos les atrae.

Considero que el concepto teatral de cuarta pared debe desaparecer de nuestra mente. Todos los participantes del juego deben estar dentro del mismo entorno, del mismo contexto, todos involucrados con el juego del espectáculo. Si logramos transmitir a los niños que nuestro espectáculo será un juego, no sólo con palabras, sino también con gestos, con lenguaje corporal y sobre todo con actitud, conseguiremos captar la atención y el interés del público infantil, lo que nos dará la posibilidad de mantener el control del espectáculo hasta el final.

Actitud

Si a la audiencia le gusta quién eres, les gustará lo que haces, no importa qué hagas ni si lo haces bien o no, el público ya estará de tu lado.

Jolly Rogers

Para lograr que nuestra audiencia de turno se interese en el juego-espectáculo que vamos a ofrecerles, es primordial ganarse la confianza de los niños lo antes posible. El público infantil debe confiar en el mago. Sentirse su amigo. Si los pequeños no se sienten en confianza con nosotros, muy difícilmente podamos conectar con ellos (es casi imposible diría yo).



Debemos demostrarles desde el primer momento que queremos ser amigos y acercarnos a ellos para jugar y pasar un buen rato. Para esto, nuestra actitud es más que importante, es la clave. Nuestra actitud debería ser distendida, alegre y comprensiva. Debemos irradiar energía positiva.

Desde que entramos en la casa donde será la fiesta, todo contacto con los niños debe ser amistoso, cordial, divertido y si es posible, mágico. Debemos hablar su lenguaje, el del juego, para que nos entiendan. Los niños no son tontos, son niños, pero comprenden perfectamente la actitud de alguien que está dispuesto a jugar y a pasarlo bien.

Al igual que en casas particulares, cuando trabajo en salas o teatros, antes de que el telón se levante y comience la función, acostumbro a pasearme por el patio de butacas jugando con el público mientras van entrando a la sala y acomodándose en sus asientos. El objetivo es conseguir que los pequeños conozcan mi personaje y entren en confianza.

Desde que tenemos el primer contacto con los niños debemos intentar ganarnos su confianza, para ellos el espectáculo ya comenzó. Un gesto o un comentario gracioso, una mirada cómplice, una payasada o un pequeño truco de magia, como sacarle una moneda de la oreja al primero que se acerca, son un buen comienzo para ganarnos su confianza y demostrarles que estamos en la fiesta para pasarla bien y divertimos juntos, que nosotros como magos también vamos a formar parte del juego del espectáculo. Si lo hacemos bien y logramos conectar con los niños desde el principio, tendremos mucho terreno ganado. Comprenderán enseguida nuestra intención y estarán predispuestos para el show.

Un recurso interesante para acercarnos a los niños, es conocer sus canciones favoritas, los juegos de moda, los personajes del momento, las formas de expresarse y las palabras procedentes de su imaginación o de la televisión, que utilizan en su manera de hablar, de ese modo estaremos en onda con sus intereses y podremos captar mejor su atención.

Recuerda siempre que una sonrisa amable y una mirada cómplice son nuestras mejores armas.

Participación

Cuando un asistente está en escena, no se trata más de ti, se trata de él.

Brad Ross

Para lograr que nuestro show sea como un juego debemos en primer lugar, valorar la participación como condición indispensable. Sin participantes no hay juego. Los participantes son quienes protagonizan el juego, por lo tanto todos somos protagonistas. Mago y público. Un espectáculo de magia para niños sin la participación de los niños está condenado al fracaso.

He oído y leído cientos de veces a magos que afirman que a los niños les gusta participar. Esta afirmación (a mi modo de ver) es correcta pero incompleta. A los niños les gusta jugar y la participación va integrada, es implícita al juego y si logramos que participen de nuestro juego, estarán bajo nuestro control.

En general los niños adoran la escena, y normalmente es muy beneficioso utilizar algún espectador como asistente para darle dinamismo al espectáculo. Pero participar no significa sólo pasar al frente a ayudar al mago con los trucos de magia. Participar es formar parte de algo. Debemos intentar en todo momento que los niños formen parte del espectáculo, involucrarlos en las presentaciones para mantenerlos enganchados. Siempre hago todo lo posible para que los niños respondan a mis preguntas, griten, bailen, se ríen, aplaudan, me ayuden con los rituales mágicos que necesito, arengándolos e intentando no coartarlos en su juego, con el único objetivo que se diviertan y se la pasen bien. Si se están divirtiendo no tendremos problemas en

mantenerlos controlados, porque les interesará lo que les ofrecemos y querrán seguir divirtiéndose.



¿Cómo elegir un asistente del público?

La elección correcta de un espectador para que nos ayude en nuestras rutinas es de vital importancia y deberíamos prestarle mucha atención, porque del mismo modo que una elección

acertada del asistente puede ayudarnos a divertir muchísimo y a darle espontaneidad al show, una mala elección puede complicarnos bastante la actuación.

Cuando utilizo un asistente del público, suelo aclarar algo que intento que los niños comprendan muy bien, y que repito cada vez que elijo un niño para ayudarme: *sólo pasará a ayudarme quien esté bien sentado y con las piernas y los brazos cruzados y una sonrisa enorme debajo de la nariz...*

Esto hace que, casi automáticamente, los niños se acomoden en su sitio cruzando brazos y piernas para poder salir a ayudarme. Por supuesto, no elijo a nadie que no cumpla estos requisitos, pero todos tienen la posibilidad de ayudarme, los que están sentados adelante y los que están sentados atrás, los niños y las niñas, los del costado, los flacos, los gordos, los blancos, los negros, los amarillos y pelirrojos, los más pequeños y los más grandes, todos. Intento ser muy equitativo, que prime la igualdad a la hora de seleccionar asistentes para demostrarles a los niños que todos formamos parte del show, que todos jugamos el mismo juego, de ese modo ninguno se sentirá excluido del grupo y permanecerán conectados al espectáculo hasta el final, con la ilusión de ayudarme.

Siempre trato de seleccionar niños que tengan una expresión alegre en sus caras, que estén correctamente sentados como les he pedido y que no estén demasiado excitados o hiperactivos pero tampoco demasiado retraídos o tímidos. Un niño que está muy excitado por salir como asistente puede complicarnos la actuación y será difícil de manejar al igual que uno muy tímido.

Hace algún tiempo leí un artículo del genial ventrílocuo Mark Wade que hacía referencia al concepto de "*leer a la audiencia*". Leer a la audiencia significa observar e interpretar el comportamiento y las reacciones de los niños del público desde que tenemos el primer contacto con ellos y poner en una lista mental aquellos que creamos que pueden ser buenos asistentes para tal o cual rutina. De esta forma reducimos la posibilidad de equivocarnos con la elección.

¿Cómo tratar al asistente?

Intenta siempre ser cercano, amigable y respetuoso. Es más que importante que el niño se sienta cómodo en escena para poder sacarle el mayor partido posible. Recuerda que hasta hace un instante formaba parte del público y ahora forma parte del espectáculo y no todos los niños afrontan la situación de estar en escena con la misma naturalidad.

Simplemente recibiendo al niño con amabilidad, con una sonrisa cómplice y tomándonos un breve momento para conocerlo, interesarnos por él y hacer que el público también se interese, podemos conseguir que se sienta cómodo y predispuesto para ayudarnos. Preguntándole su nombre y algo importante para él como su edad, el colegio al que acude o cosas por el estilo, lograremos el acercamiento y la confianza necesarios.

Nunca debemos faltarle el respeto a ningún niño, ni reírnos de forma despectiva de ningún defecto o característica que éste pueda tener. Los niños son muy susceptibles y si no tenemos cuidado, a veces una broma simple, puede hacernos quedar mal parados.

Trabajando para niños suelo hacer un gag clásico de payasos: cuando algo sale bien le digo al pequeño asistente *"muy bien... choca los 5"* y coloco la palma de mi mano derecha hacia adelante con el objetivo de que el choque la suya con la mía a modo de saludo pero al estar de pie el niño no puede llegar a mi altura y generalmente intentan saltar para chocar la mano lo que ayudado por mis caras de circunstancia genera risas. El gag es bastante tonto, pero siempre causa gracia ya que se basa en la diferencia de altura que tengo con respecto a los pequeños.

Una vez trabajé en el cumpleaños de un niño con enanismo. La mamá ya me había visto actuar antes y me pidió por favor que no hiciera esa broma ni nada que tuviera que ver con la altura porque haría que su hijo se sintiera dolido. Sinceramente no lo había pensado. De más está decir que no lo hice pero tuve que estar todo el show pendiente de no meter la pata porque es un gag que tengo bastante interiorizado.

Observar cómo reacciona y escuchar atentamente lo que nos cuenta el asistente, ayuda a que se sienta cómodo en la escena y también puede generar algunas situaciones graciosas y divertidas que podemos utilizar en nuestro show. Permítete y permítele a tu asistente jugar y divertirse. No debemos tener miedo de salirnos del guión si vemos que podemos aprovechar en nuestro favor alguna situación. Las respuestas de los niños a las preguntas más simples, muchas veces pueden resultar muy graciosas y con un poco de inteligencia, podemos sacarle mucho partido.



Una cosa que suelo hacer habitualmente es elogiar algo del niño, agregando alguna pregunta o comentario absurdo, lo que por un lado hace que se sienta cómodo y por otro genera unas risas como por ejemplo *“qué bonitos ojos tienes debajo de esas dos cejas...(pausa) ¿dónde los has comprado?”* o *“me gustan mucho tus zapatillas, son muy chulas...(pausa) ¿me las regalas?...(respuesta no), menos mal porque los dedos del pie me quedarían todos apretujados así mira...(poniendo cara de dolor y las manos agarrotadas)”*

Debemos recordar que están en la escena para ayudarnos a hacer la magia. Aunque no sea demasiado necesaria su presencia como asistente, debemos hacer que el niño se sienta importante delante del público, sin importar lo que deba hacer para ayudarnos. Conviértelo en la estrella de la rutina y estará dispuesto a ayudarte sin miramientos.

Otorgándole importancia a sus acciones y palabras, haremos que se sienta protagonista de lo que estamos haciendo y el centro de atención del resto de sus amiguitos del público. Esto a los niños les encanta, y seguirán nuestras instrucciones al pie de la letra para recibir el mayor reconocimiento posible de sus pares y condicionará al resto de los niños a comportarse correctamente para poder ser los próximos en pasar y convertirse en estrellas del espectáculo ellos también, lo que nos dará el control total de la situación.

Ritmo

Empresa de gran responsabilidad es presentarse ante una platea infantil... dispuesta a entregarse a miles de posibilidades y juegos diferentes, pero al mismo tiempo, tan pura y abierta como honesta para recibir en sus manifestaciones, aprobación, rechazo o indiferencia.

Sarah Bianchi

El ritmo es un elemento fundamental en un espectáculo para niños. Con ritmo me refiero a la agilidad, al dinamismo, a la acción del espectáculo. A la actitud activa del mago. Si queremos que nuestro show llegue a buen puerto, debemos mantener la atención y el interés del público y sólo podemos lograrlo si no se aburren, porque lo que estamos haciendo los engancha y los conecta con el mago.

Estamos inmersos en la cultura del zapping, donde no hay calma, todo pasa muy deprisa, la información, las imágenes, los acontecimientos, todo transcurre a un ritmo frenético. Los niños no son ajenos a esto y necesitan dinamismo. Lo monótono, lo lento, les aburre fácilmente (como a todo ser humano) y si se aburren desconectan, y si desconectan, perdemos el control y si perdemos el control del público, adiós espectáculo.

Los niños por su naturaleza necesitan acción y si no les damos acción, perderán la atención en el mago y comenzarán a buscar acción en otro lado. Si eso sucede tenemos dos opciones: o

recuperamos su atención y los conectamos nuevamente con algo que les interese o estamos perdidos.

Buscando en la maleta

Muchas veces he observado a ciertos magos que pasan un tiempo interminable buscando algún accesorio en la maleta sin decir ni hacer nada interesante. Resultado: murmullos, movimientos en la platea, un bache en la actuación más que considerable, y como consecuencia, pérdida del ritmo y del control del público.

Evitar los baches es una prioridad. Los baches son nuestro peor enemigo actuando para niños. Son literalmente desconexiones con el público. Cuando hay un bache, los niños aprovechan la situación para desinteresarse del mago y poner la atención en algo que les atraiga más que ver a un señor buscando algo en una maleta. Dí algo, pregúntale algo al público, haz algún gesto gracioso o canta alguna canción ridícula, pero por favor evita los baches.

Monólogos

El monólogo es un recurso que hay que evitar porque puede tornarse monótono y además refuerza la idea de cuarta pared, de separación, el mago cuenta y el público escucha y si lo que están escuchando no les gusta, desconectan.

Es preferible basar las rutinas en el diálogo. Establece una relación mucho más cercana, atractiva y dinámica para los niños.

Hay rutinas que requieren contar una historia o un cuento y hablar durante un rato, esto podemos dinamizarlo intercalando algunas preguntas relacionadas con lo que estamos contando para darle participación y ritmo al relato y evitar que se convierta en un monólogo aburrido.

Para que el ritmo del espectáculo no decaiga, es preciso tener una presencia y concentración total en lo que estamos haciendo y en el entorno.

Hay que ser como un animal al acecho. Estar constantemente en guardia. Atento a todo lo que sucede a nuestro alrededor. Estar alerta, conectado, listo para responder al instante sin perder las riendas, capitalizando e incorporando las situaciones inesperadas al show.



Flexibilidad

Vacia tu mente. Libérate de las formas, como el agua. Pon agua en la botella y será botella, pon agua en la tetera y será tetera. El agua puede fluir o puede golpear. Sé agua mi amigo.

Bruce Lee

La flexibilidad hace referencia a la capacidad de adaptarse, de ser dócil, de liberarse de los esquemas, actuar abierto a lo que pueda suceder de pronto, sin preparación alguna y con los medios que disponemos en el momento.

Cada vez que actuamos en una fiesta infantil, nos enfrentamos a un sinfín de obstáculos que debemos sortear para llevar a buen fin el show. Las condiciones y el espacio disponible en la casa donde vamos a actuar, la presencia de adultos que no paran de conversar o la reacción inesperada de algún niño, pueden desbaratar la estructura que teníamos planteada para el espectáculo.

Los niños son impredecibles, espontáneos, sinceros, directos. Actuando en un cumpleaños infantil pueden ocurrir cientos de situaciones inesperadas que nos impidan continuar con lo que teníamos planeado.

Si queremos dedicarnos profesionalmente a actuar en fiestas infantiles, y no deprimarnos o frustrarnos porque tal o cual rutina no salió como queríamos, debemos potenciar nuestra

capacidad de improvisar y de adaptarnos a los imprevistos, de ser flexibles, de disponer de los recursos suficientes para que la situación no nos domine.

Esto no es ningún descubrimiento, en el año 1968, Ron Bishop escribió en su libro sobre magia para niños titulado *Laughther all the way: Si eres capaz de adaptarte, rara vez tendrás grandes dificultades y conseguirás gran cantidad de diversión de tu trabajo.*

Cuando una abuela llega al cumpleaños de su nieto, da exactamente igual que un mago esté actuando o que haya un terremoto, la abuela irá a saludar a su nieto, a darle el regalo y a decirle lo bonito que está, cueste lo que cueste, interrumpiendo por supuesto el espectáculo y generando una distracción tan grande que es imposible obviar.

El show no debe detenerse (*the show must go on*), no debemos perder el control. Si no podemos evitarla, deberíamos ser capaces de incorporar esa situación a nuestro show y aprovecharla para nuestro beneficio, hasta volver a retomar nuestro camino. Ya lo dice el refrán, "*si no puedes con tu enemigo, únete a él*".

Cuando me ha sucedido esto, suelo parar lo que estoy haciendo, me acerco mirándola con sorpresa y haciendo caras raras, siempre inmerso en mi personaje, la beso y la abrazo, saco mi peine gigante e intento peinarla. Los niños se parten de la risa y la interrupción pasa a ser parte del espectáculo.

¿Cómo lograr ser flexible si tengo un guión que seguir?

Una vez llegué a casa de una familia que festejaba la fiesta de su hijo que cumplía siete años. Era verano. Una casa muy bonita con un pequeño jardín con sombra, muy apropiado para una actuación que debía ser para veinticinco niños más o menos.

Luego de presentarnos la mamá me comenta que le habían fallado un montón de niños. Y claro estamos en verano y habrá mucha gente de vacaciones, comenté, como no dándole mayor importancia al tema.

Con la mayor cara de pena que vi en mi vida, la mamá me miró y me dijo *"hace más de una hora que deberían estar aquí y sólo han venido cuatro"* ¿¡¡QUÉ!!? No me lo podía creer, había fallado el 80% de los invitados. ¿Cómo hago un show para cinco niños? (cuatro invitados y el cumpleaños)



No tuve más remedio que reorganizar lo que tenía planeado para hacer mi trabajo. ¿Cómo? Adaptando el material del que disponía, eliminando las rutinas que no encajaban con tan poco

público y agregando las que creí conveniente. A partir de ese momento comencé a valorar la importancia de poder adaptarse y ser flexible trabajando para niños en fiestas infantiles.

Debemos entender desde el principio que un espectáculo para una fiesta privada para niños no es un espectáculo de teatro y muchas veces puede volverse muy complicado ceñirse a un guión estricto.

Con el objetivo de flexibilizar mis espectáculos infantiles y poder variar la dirección de los mismos si la situación lo requiere, utilizo un método que denomino por bloques para estructurar mis rutinas.

Estructura por bloques

Todo, o casi todo, en mis espectáculos infantiles son bloques. Una rutina es un bloque compuesto por bloques más pequeños (gags, comentarios, acciones, efectos, etc.) que se pueden variar, poner o quitar según la situación lo requiera. Lo único que no varía en el show es mi personaje. Todos mis espectáculos se basan en mi personaje, es el eje fundamental de mis shows. De este modo, cualquier cosa que haga mi personaje, será parte del espectáculo. Esto no significa que salga a actuar sin tener el show previsto ni mucho menos. Significa que estoy dispuesto a jugar y que si por cualquier motivo, me encuentro en la situación de tener que variar lo planeado, puedo afrontarlo sin problemas y sin salirme del personaje.

Cuando el show sale tal cual lo planeamos es perfecto, pero no siempre es así. A veces hay que cambiar de rumbo en medio de la actuación. Hay miles de motivos. El público es muy extrovertido y participativo y debemos quitar uno o varios bloques, o son demasiado tímidos e introvertidos y debemos agregar un bloque para completar el tiempo contratado. O simplemente dimos con un niño que creemos que podemos sacarle mejor partido con otra rutina diferente a la prevista. O fallan muchos niños y debes actuar para cinco niños en lugar de los veinticinco que creías.

Personaje

Cuando uno actúa en público, se quiera o no, se está haciendo una representación. Usted es un personaje (en términos teatrales). Al intentar ser usted mismo lo que hace es interpretar la versión que usted tiene de sí mismo.

Alfonso Molina

Los niños tienen una idea general y preconcebida de qué es un mago. Es un señor que puede hacer cualquier cosa, porque sí, porque es mago y los magos hacen cosas imposibles que el resto no pueden hacer.

Cuando nos presentamos como mago delante de los niños en una fiesta, debemos ser irremediablemente el mago. Además, debemos tener muy en claro quién es ese mago. El mago es el personaje que representamos. Puede que el personaje tenga mucho de nuestra personalidad (o no), pero en ese momento somos el mago y estamos actuando. Y para que los niños crean en nosotros y en nuestra magia, primero nosotros debemos creernos ese personaje de mago y más aún, debemos ser ese personaje. Interiorizarlo. Conocerlo a fondo.

De nada sirve saber que el personaje es un mago, eso es un dato muy general e inútil, es necesario saber quién es, de dónde viene, si es listo o medio tonto, si es buen mago o a veces se equivoca en los trucos, si es tímido o extrovertido, si es adulto, o un niño en cuerpo grande, si es medio payaso o elegante o disléxico o miedoso, si le gustan las chuches o los helados, a qué le

gusta jugar, si tiene novia o nietos. Se debe tener claro que es lo que quiere ese mago, cuáles son sus intenciones cuando actúa. Quiere sorprender, o prefiere jugar o divertirse o contar historias o mostrar sus habilidades. Conocer de arriba abajo a ese mago es la mejor manera de controlar todas las situaciones.

Si conocemos bien a nuestro personaje podremos saber exactamente cómo reaccionaría ante cualquier situación inesperada y sabremos seleccionar bien qué hacer y qué no hacer en cada momento.

Debemos recordar siempre que todo lo que hagamos con el personaje será parte del espectáculo.

Al actuar en un evento infantil en una casa de familia, donde no hay escenario ni espacio escénico delimitado, ni patio de butacas, ni escenografía, ni condiciones adecuadas y donde sobran distracciones, el mejor recurso que tenemos es meternos en nuestro personaje de mago, pero para ello debemos conocerlo a la perfección y así poder explotarlo en todas sus facetas.

El personaje debe ser el hilo conductor del espectáculo. El cimiento sobre el que se basan todas las rutinas y acciones. Es un factor determinante para darle homogeneidad al show.

- ✧ El espectáculo no son los trucos sino lo que hace el mago. Los trucos y accesorios son las herramientas que utiliza el mago para representar el show. Recuerda siempre esto: el personaje y lo que él hace es el espectáculo.

Simpleza

Un intelectual dice una cosa simple de un modo difícil. Un artista dice algo difícil de modo simple.

Charles Bukowski

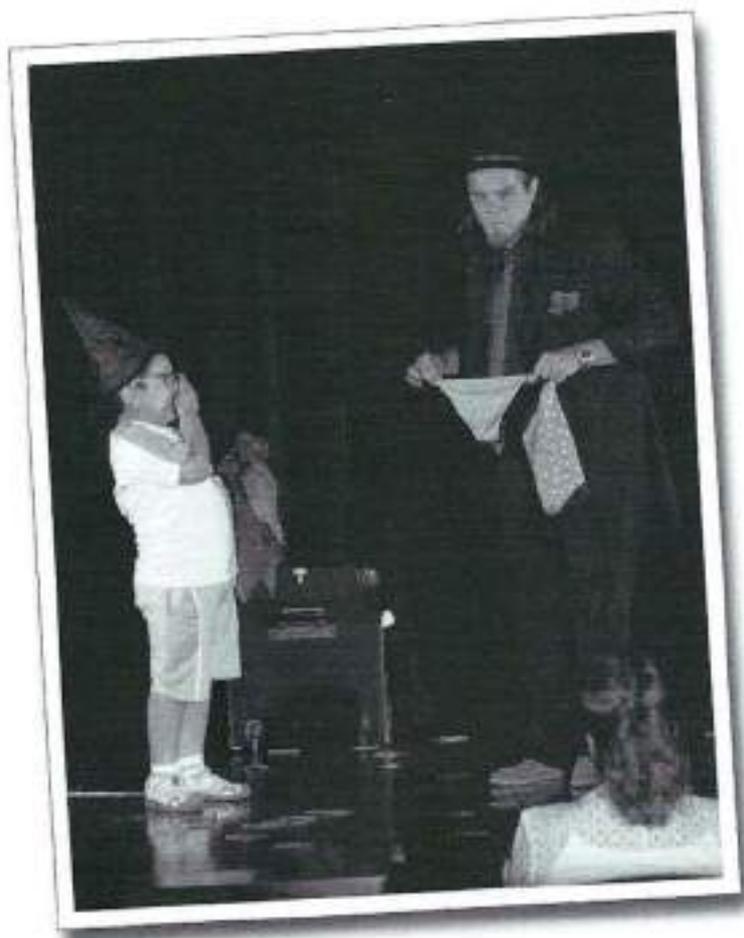
Pienso que la simpleza, es una característica muy significativa que debemos tener muy en cuenta actuando para niños. Todas las presentaciones, los accesorios, el lenguaje, los conceptos y las formas que se utilizan en cualquier rutina de magia para niños debe llevar incorporado una sencillez, una claridad, una síntesis absolutamente necesaria para poder captar la atención del pequeño espectador y mantenerlo inmerso en su rol de público.

El vocabulario y las estructuras oracionales y discursivas utilizadas en las presentaciones deben ser sencillos, teniendo en cuenta la limitada posibilidad de comprensión de los niños.

La estructura de las rutinas también debe ser simple, recurriendo al planteamiento de un efecto por vez, con un desarrollo lineal y con un objetivo mágico claro y conciso. Además, los niños deben poder reconocer con absoluta facilidad todos los elementos y accesorios que utilizamos.

Resumiendo, las rutinas de magia para público infantil deben ser simples. Simples en las formas y en los materiales. Esta regla es fundamental en mi manera de entender los espectáculos infantiles.

La cotidianeidad de los accesorios que utilizemos es otro punto a tener en cuenta, ya que harán más fácil el reconocimiento del juego. Todos mis accesorios, rutinas, presentaciones, gags, material, vestuario, todo lo que compone mis espectáculos para niños reúnen esta característica, son simples y además son fácilmente reconocibles por los pequeños.

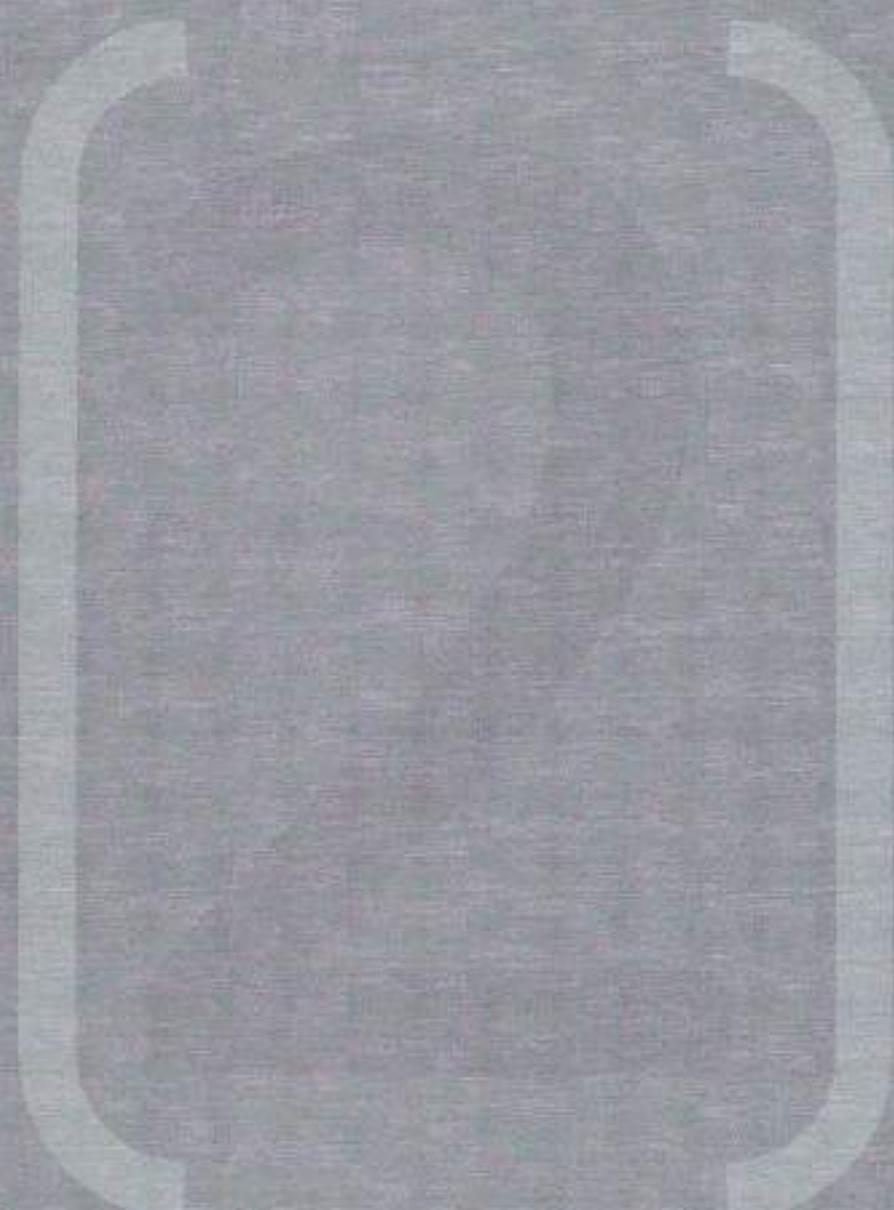


También, creo que hay que adaptar los efectos y presentaciones a aquellos temas que puedan interesar a los niños de acuerdo a su etapa en la infancia.

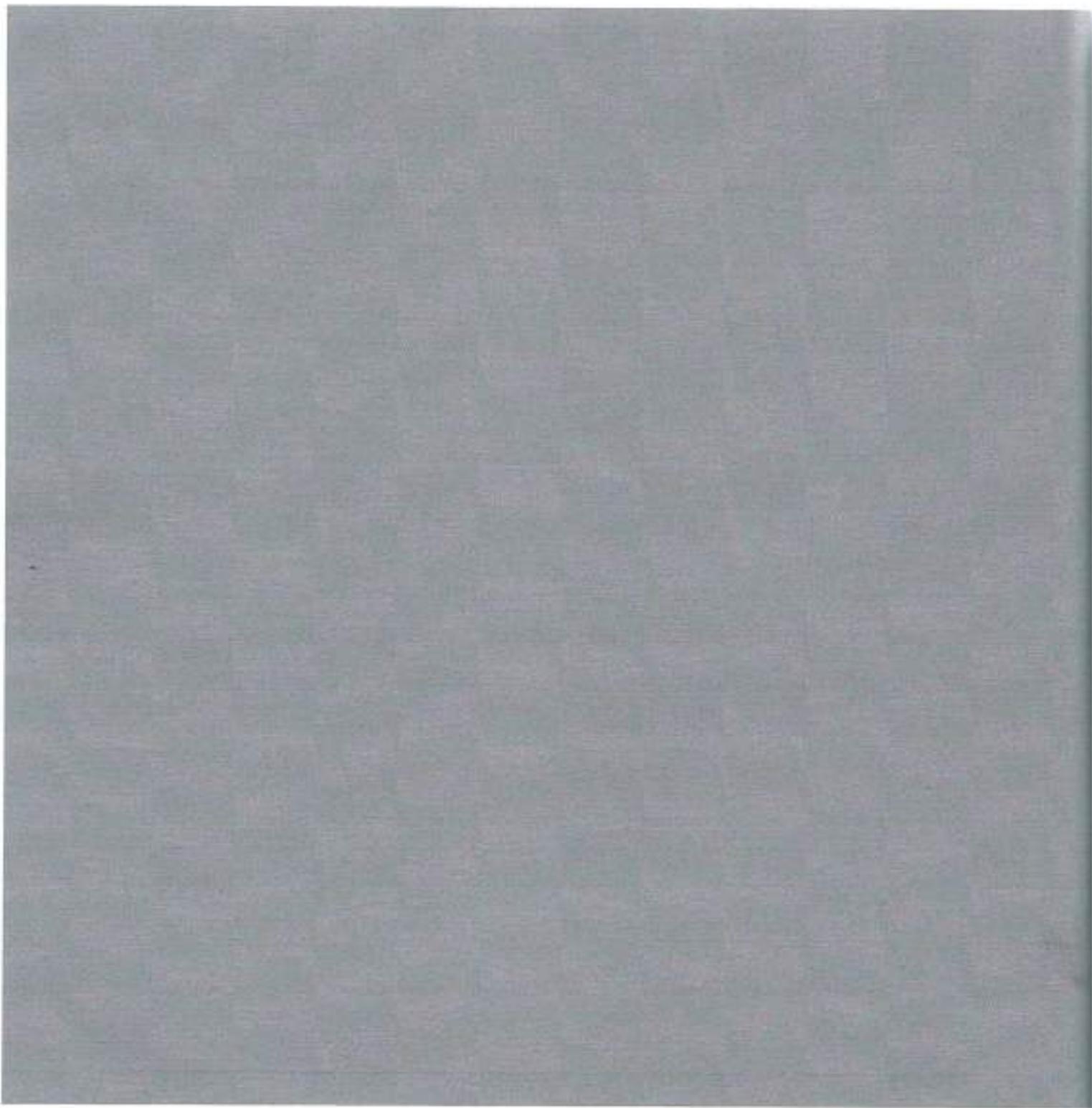
Los niños deben entender lo que hacemos, decimos y usamos. Esto no significa que las rutinas sean evidentes, ni sosas, ni aburridas. La simpleza no está reñida con la diversión y la magia. Más aún, todas las presentaciones obligatoriamente deben ser atractivas, interesantes y seductoras para los niños, pero simples.

Una acción tan sencilla, efímera y sin importancia como inflar un globo puede convertirse en una rutina hilarante si sabes sacarle partido.





Capítulo dos
El negocio de las fiestas infantiles



Socio, esto es un negocio

*El Showbusiness (negocio del espectáculo),
es un setenta por ciento negocio y un treinta
por ciento espectáculo.*

James Brown

Soy mago, amo la magia, disfruto muchísimo actuando. Es mi pasión. Muy pocas cosas en la vida me dan tanta satisfacción como cuando mi show sale perfecto, sin fallos, como estaba planeado y el público disfruta, se emociona y se divierte con mi actuación.

Pero también me gana la vida actuando. Es mi negocio. Vendo entretenimiento. Mis espectáculos son mis productos y buena parte de mis productos están dirigidos a eventos tanto privados como públicos en los cuales los protagonistas son los niños (cumpleaños, comuniones, colegios, centros culturales, festivales, fiestas mayores, ferias, eventos publicitarios, reuniones familiares, etc.). Mis clientes me pagan por mi trabajo y por mi parte intento ofrecer lo mejor de mí en esa actuación, tratando de divertir al público y satisfacer las expectativas que tenía ese cliente al contratarme.

Desde el momento en que decides cobrar por actuar, tus actuaciones pasan a ser tu negocio. Si el fin último es vivir de tus espectáculos, deberás aprender a venderlos. Condición fundamental sin lugar a dudas. De nada sirve ser un excelente artista si nadie te contrata. Hasta que no tomemos conciencia, querido amigo, que además de artistas somos proveedores de un producto, no lograremos identificar bien nuestro objetivo.

Con cada una de nuestras actuaciones *estamos prestando un servicio*. Los clientes nos contratan para actuar y llevar entretenimiento y diversión al evento que han organizado. Esto es algo que debemos tener siempre en mente y no olvidarlo nunca porque en gran medida, de ello dependerá el caudal de actuaciones que consigamos.

Los clientes son la base sobre la que se sustentan los negocios. Cuanta más calidad tenga el servicio que prestas, el cliente quedará más satisfecho y un cliente satisfecho, es la piedra angular del éxito de cualquier empresa.



Publicidad

Divulgación de noticias o anuncios de carácter comercial para atraer a posibles compradores, espectadores, usuarios, etc.

Real Academia Española

Antes que un potencial cliente se ponga en contacto con nosotros para contratarnos para el cumpleaños de su hija, la comunión de su hijo o cualquier otro tipo de evento, tienen que necesariamente, haber sucedido dos cosas. En primer lugar el cliente debe estar interesado en contratar un espectáculo de magia y en segundo lugar debe conocernos o tener alguna referencia nuestra o de nuestro trabajo, para que contacte con nosotros y no con la competencia. Por tal motivo es imprescindible promocionarse para darse a conocer. Si no saben que existimos, puede que nos necesiten pero no nos llamarán nunca.

Existen gran cantidad de técnicas y estrategias para promocionarnos y publicitar nuestros shows. Las posibilidades son infinitas: tarjetas, folletos, postales, páginas web, merchandising, anuncios en periódicos y revistas, etc. Hay en el mercado, miles de reclamos y soportes para realizar publicidad. Unos más caros y otros más económicos, algunos te serán muy útiles y otros no tanto.

Ahora bien, ¿cuál es el mejor formato de publicidad? Pues no lo sé. Conozco cuáles me funcionan mejor a mí pero puede que no sean los mejores para otro. Lo que sí sé, es que todo lo que te promoció (desde la tarjeta hasta el anuncio en internet) será tu imagen ante el potencial cliente y si buscas una imagen atractiva y profesional, tu publicidad debe ser atractiva y

profesional, y por supuesto fiel a lo que ofreces. Esto último es muy importante, de nada sirve defraudar a quien nos contrata ofreciendo algo que no daremos, ya que perderemos credibilidad y muchísimos clientes.

El mejor consejo que puedo darte para conseguir una publicidad de calidad profesional es que contrates a profesionales de la publicidad para que te ayuden.



Somos magos, no diseñadores de páginas web, ni fotógrafos, ni publicistas y a menos que hayas estudiado a fondo el tema o tengas mucha experiencia en el sector, lo más recomendable es ponerse en manos de expertos. Según John Fitzgerald Kennedy *“Un hombre inteligente es aquél que sabe ser tan inteligente como para contratar gente más inteligente que él”*. Recuerda, amigo lector, que nunca tendrás una segunda oportunidad para crear una primera impresión.

La mejor publicidad

Hacer reír a los niños, bueno para ti, hacer reír a los adultos bueno para el negocio...

Roger Skip Way

Promocionarse no se reduce simplemente a imprimir y repartir tarjetas y folletos publicitarios vistosos o tener una página web llena de fotos. Cuando actuamos también estamos promocionando nuestro espectáculo y sin lugar a dudas una buena actuación es la mejor publicidad que podemos tener.

Es muy importante para nuestro negocio, tener siempre muy presente que en el campo de la animación infantil, no se trata sólo de entretener y divertir a los niños del público, sino también de satisfacer las expectativas del cliente, que al fin y al cabo, es quien confió en nosotros, quien nos contrató y quien paga, y por supuesto, de sorprender y seducir a todos los demás adultos presentes, ya que por el simple hecho de estar presenciando nuestra actuación se convierten en nuestros potenciales clientes.

Recuérdalo, es muy importante: cada vez que actuamos, estamos haciendo publicidad de nuestro show y si hacemos bien nuestro trabajo, el público menudo se divierte y los adultos quedan satisfechos, no existe mejor promoción para nuestro espectáculo.

Boca a Boca

El Boca a Boca, es una forma de extender el mensaje a través de clientes contentos con el producto.

Carlos Torrecilla

Existen muchos tipos de publicidad. Publicidad audiovisual, gráfica, empresarial, subliminal, propaganda, etc. Cuando alguien habla con otra persona de ti, de tu espectáculo, de lo bien que se la pasaron en la fiesta a la que asistió gracias a tu show o de la buena experiencia que tuvo al contratarte, eso se llama publicidad de boca a boca. Es el método más poderoso de ventas y marketing. Pero la publicidad boca a boca sólo sucede cuando ofreces una experiencia que sobrepasa las expectativas del cliente.

Según diversos estudios hechos por profesionales de la publicidad, *un cliente satisfecho puede generar 5 clientes más, pero un cliente molesto o insatisfecho ahuyentará a por lo menos 8 clientes potenciales.*

Hace algunos años leí un artículo publicado por Edwin Amaya, en el que hacía una interesante reflexión sobre la publicidad boca a boca que me hizo pensar mucho sobre la importancia de hacer siempre el mejor trabajo posible.

¿Recuerdas la última vez que viste una buena película en el cine?, ¿a cuántas personas les recomendaste que la vieran? Y si la película fue muy mala, ¿a cuántos les sugeriste que no

perdieran su tiempo? Somos humanos y los humanos buscamos confianza. Si alguien nos recomienda algo, eso nos inspira confianza y viceversa.

Tu estrategia publicitaria puede ser grandiosa, tus folletos espectaculares y tu web puede ser súper original, pero la herramienta más poderosa a tu favor y con la que conseguirás más actuaciones son tus propios clientes y lo que ellos puedan decir de ti y de tu espectáculo.

Así que recuerda, intenta siempre trabajar a conciencia y ganarte al cliente desde el primer contacto telefónico o por email, hasta despedirte de él en la fiesta, en cada momento sé amable, honesto y profesional, sin duda es la mejor inversión en publicidad que puedes hacer.



Primer contacto

Quien responde el llamado debe atender a los clientes a través del teléfono y no limitarse a atender el teléfono.

Gestiopolis

En la mayoría de las contrataciones para actuar en un evento infantil, el primer contacto que se tiene con el potencial cliente es por medio del teléfono y si no respondemos de forma correcta, estamos proyectando una mala imagen de nosotros mismos y de nuestros servicios. Es muy importante cuidar esta primera impresión si queremos concretar la actuación.

Procura hablar con una voz clara y agradable al atender el teléfono. Hay que responder con seguridad, para dar la impresión de control total de la situación.

No olvides sonreír mientras hablas por teléfono, esboza una leve sonrisa cuando atiendas e intenta mantenerla durante toda la conversación, este simple gesto le dará a tu voz una cadencia cordial y agradable y transmitirás amabilidad a través de la línea.

Estoy convencido que todas las llamadas deben ser respondidas con profesionalidad, por eso, suelo atender el teléfono, solo si estoy plenamente disponible. Si estoy ocupado en algo y no puedo prestar completa atención a la llamada, no atiendo el teléfono. Espero a que dejen un mensaje en el contestador, cuyo saludo también debe ser cordial, alegre y sobre todo concreto y breve para animar a interlocutor a dejarnos su mensaje.

Al acabar con lo que estaba haciendo, escucho el mensaje y devuelvo la llamada. Por supuesto intento devolverla lo antes posible. Si no han dejado mensaje, igualmente me pongo en contacto telefónico, presentándome y comentando con toda amabilidad que tengo una llamada perdida de ese teléfono.

No prestar la suficiente atención al responder una llamada puede ser perjudicial para nuestro trabajo y te puedo asegurar que tienes muchas más posibilidades de concretar la actuación si esperas que dejen el mensaje y luego llamas, que si atiendes el teléfono estando ocupado en otra cosa.

Cuidar al potencial cliente desde el primer momento es parte del trabajo. Escúchalo e intenta ofrecerle la mejor solución a sus necesidades. Recuerda que cuesta mucho conseguir un cliente, pero basta muy poco para perderlo.



La voz del teléfono

El resultado de un buen negocio es un cliente satisfecho.

Peter Drucker

Hace poco, mientras buceaba, inmerso en algunas revistas de magia, buscando un artículo sobre papiroflexia, encontré otro artículo titulado *A short Story*, escrito por Jim Kleefeld, que me cautivó y me hizo pensar y reflexionar mucho sobre la importancia de ser profesionales en la relación con el cliente y de cuidar al máximo los detalles en el trato desde el primer contacto.

El texto que hay a continuación, es una adaptación basada en un fragmento de ese artículo. Espero sinceramente, estimado lector, que no te sientas muy identificado con el mago de este relato y que te sirva a ti también para reflexionar sobre el tema.

La voz chillona y ligeramente irritada atendió el teléfono después del quinto ring.

-Un momento... y se hizo un silencio que parecía interminable.

-¡Hola! ¿Quién habla?

-Hola, ¿hablo con Pampini?- Preguntó la señora

-¿Ehh?- Murmuró la voz

-Quería hablar con Pampini el mago, ¿es usted?- Preguntó ella amablemente.

-Ah, sí, el mago, soy yo... ¿qué quiere?

-Estoy interesada en un espectáculo de magia...

-Muy bien... ¡Yo hago espectáculos de magia! -interrumpió la voz chillona-. Un profesional muy reconocido. Estoy constantemente ocupado haciendo actuaciones, hago cientos de shows al año. Trabajo habitualmente en los mejores teatros de todo el país.

-Oh, es que yo sólo necesito un mago para animar el cumpleaños de mi hija de 7 años, pero supongo que usted no hace espectáculos pequeños como éste- sugirió la mamá.

-Sí, sí que hago cumpleaños infantiles, es más, soy el mejor especialista en el sector. Tengo cumpleaños todos los fines de semana, todo el mundo quiere contratarme.

-¡Ah! es una pena, si tiene tanto trabajo, supongo entonces que no estará disponible para este sábado.

-Sí sí, este sábado sí estoy disponible ¿quiere contratarme?- respondió apresurada la voz.

-Bueno, yo quiero saber ¿cómo es el show?- Preguntó interesada la mamá.

-Mmm... bueno- dudó la voz- hago un montón de trucos con cartas y con pañuelos y tengo una paloma... son trucos impresionantes- continuó el mago no muy convencido.

-¿Y cuánto cuesta el espectáculo?

-500- dictaminó

-¡Uh! lo siento pero ¡es demasiado! Se me va de presupuesto- se disculpó ella.

-¿Cuánto tiene?- apuró.

-No sé- respondió ella- yo pensaba gastar 100

-Hecho- se apresuró a decir el mago- ¿Dónde y a qué hora es la fiesta?

-Primero tengo que hablarlo con mi marido y vuelvo a llamarlo- acotó la señora, que no volvió a llamar y contrató un payaso.

Creo que no hace falta hacer ningún comentario sobre el texto que acabas de leer. Habla por sí solo. Pero sería interesante que te tomaras unos instantes para pensar en cómo te gustaría que te atendiesen a ti si estuvieras en el papel de la madre. De esa forma es como debes tratar a tus clientes. Piénsalo.

Tienes un email

El hombre todavía puede apagar el ordenador. Sin embargo, tendremos que esforzarnos mucho para conservar este privilegio.

J. Weizenbaum

El frenético avance de la tecnología ha generado nuevas formas de comunicación que hace unos años hubieran resultado impensables. El correo electrónico es una de ellas. Desde hace no mucho tiempo a esta parte, se ha convertido en una herramienta imprescindible para cualquier negocio. En mi caso, en un porcentaje muy alto, el primer contacto que tengo con mis clientes es a través del correo electrónico.

Algo muy importante que siempre tengo en cuenta es que, generalmente, quien se pone en contacto por correo electrónico para solicitar información o un presupuesto para un espectáculo, es porque desea recibir la información o el presupuesto por correo electrónico y no por teléfono. Quizás porque no está seguro de lo que busca, o porque está evaluando distintas posibilidades de animación. Sea como sea, no quiere un contacto directo como el telefónico, prefiere algo más anónimo como internet.

Si dispones de tu propia web (cosa que por supuesto recomiendo), una buena solución es añadir en el formulario de contacto de tu página, un casillero preguntando cómo prefieren la información solicitada, si por teléfono o por email.

Creo que las respuestas a las solicitudes de presupuesto por email deben ser lo más claras y completas posible y por supuesto atractivas para ayudar a convencer al potencial cliente que nuestro espectáculo es la mejor opción.

Cuando recibo un email con una solicitud de presupuesto para una fiesta infantil, intento responderlo dentro de las primeras 24 horas de recibido, ofreciendo de la forma más atractiva posible la mayor cantidad de información sobre mi espectáculo para que el potencial cliente tenga las herramientas necesarias para decidir si efectivamente está interesado en mis servicios.

En primer lugar agradezco al posible cliente su interés en mis espectáculos. Adjunto también, los datos que disponga del evento (solicitante, fecha, hora, lugar, etc.) una sinopsis del show o de los shows que puedo ofrecerle, detalle de lo que incluye el servicio, caché y una serie de preguntas frecuentes con sus respectivas respuestas intentando resolver las posibles inquietudes del solicitante.

De más está decir, que lo que ofrecemos debe ser lo que hagamos en caso de ser contratados.

Aclaro también que en caso de estar interesado en mi oferta, el cliente sólo debe comunicármelo (por email o teléfono) e inmediatamente me pondré en contacto telefónico para responder a cualquier inquietud, ultimar los detalles y cerrar el contrato.

También es muy importante que el presupuesto, además de atractivo y completo, sea lo más personalizado posible. El cliente debe sentir que estamos hablando con él, que nos interesa la fiesta que está organizando y que haremos todo lo posible para que la misma sea un éxito.

La Venta

¿De qué sirve nuestro talento para la creación si no sabemos venderlo?

Carlos Vaquera

Según mi experiencia, todos (o casi todos) los llamados para contratar un espectáculo de magia para una fiesta privada infantil contienen dos preguntas básicas: ¿Cómo es el show? y ¿cuánto cuesta?

Sabiendo esto, puedes estar seguro que respondiendo con claridad y confianza a estas dos cuestiones y añadiéndole algunas características positivas de tu espectáculo, puedes realizar un discurso de venta concreto y efectivo. Pero cuidado, una cosa es saber lo que se va a decir y otra muy distinta es recitar un monólogo.

Si solo te ciñes al guión que tienes preparado para la venta de tu show, corres el riesgo de resultar monótono y no ofrecer exactamente lo que el cliente necesita. Creo, que es muy importante aprender a escuchar e interpretar al cliente, para saber exactamente que es lo que está buscando y así poder ofrecerle el servicio que más se adapte a sus necesidades.

Si bien casi todos buscan lo mismo: un show de magia, son personas diferentes, que piensan diferente, que hablan diferente, y preguntan diferente del resto, por eso es tan importante escuchar las inquietudes del cliente y responder con soltura, seguridad y profesionalidad, y si puedes añadir una pizca de humor, mejor.

La estructura de venta que utilizo es muy sencilla. Primero escucho el motivo de su llamada. Una vez que conozco lo que el cliente quiere, le brindo toda la información necesaria sobre cómo es el o los servicios que puedo ofrecerle, con todas las cualidades y características positivas que el show posee, pero en ningún momento hago referencia al precio.

Luego de la exposición del servicio, hago una pausa. Hasta ahora estuve hablando yo y el cliente escuchando y ya tiene una idea general de lo que está a punto de comprar, excepto el precio.

Ahora me toca escuchar nuevamente a mí las inquietudes del cliente. Inevitablemente preguntará por el precio. Continúo dándole el precio del espectáculo y vuelvo a hacer una pequeña pausa de sólo un segundo.

En este momento la reacción del cliente me dará la pauta de si cerrará o no el contrato. Es vital no quedarse sin palabras en este punto. No siempre, pero en muchos casos acabamos de decirle que cobraremos por una hora de actuación lo que él o ella cobra por varios días de trabajo levantándose muy temprano.

Si eres amable y comprensivo lograrás seducir a tu cliente y tendrás más posibilidades de inclinar la balanza a tu favor para cerrar el contrato. Sea como sea, lleguemos a un acuerdo o no, debemos actuar siempre con actitud positiva, con respeto y ofreciendo todo lo mejor de nosotros en cada llamado, considero que es la mejor forma de demostrar profesionalidad.

Precios

Por ahorrar dinero, la gente está dispuesta a pagar cualquier precio.

Lawrence de Arabia

El precio es el valor monetario que tiene un producto o servicio en el mercado. La meta primordial de la mayoría de los negocios es la de obtener una ganancia. El negocio de la magia para niños no es la excepción.

¿Cuánto cuesta un espectáculo de magia para niños? o ¿cómo poner precio a nuestro producto?, son preguntas difíciles de contestar porque la respuesta varía dependiendo de distintas cuestiones, como la duración del show, la cantidad de público asistente o la distancia de desplazamiento, etc.

No costará lo mismo un show de 30 minutos que un espectáculo de hora y media, ni un cumpleaños infantil para 15 pequeños que un evento para una empresa con 250 niños de público. Por supuesto tampoco será igual el caché de una fiesta en tu ciudad que una actuación a 400 kilómetros de distancia.

Otro aspecto que también influye y mucho en el precio del espectáculo, es el nivel de reconocimiento público y la fama de cada artista. No es lo mismo que el cliente esté buscando un mago, a que esté buscándote a ti específicamente.

Es competencia de cada mago establecer los precios para sus espectáculos, pero debemos recordar siempre que es el cliente quien decidirá si está dispuesto y puede pagar el precio que el mago establezca para su actuación y a su vez sus competidores influirán en la decisión de contratación de los clientes.

Recuerda siempre que si pones muy alto tu caché, puede que sobrevalores tu trabajo y el cliente no esté dispuesto a pagarlo y por consiguiente pierdas el contrato. Pero por otro lado si cobras demasiado poco, puede que el cliente te menosprecie y también pierdas el show. Como todo en la vida, en el equilibrio está la clave.

La competencia en el terreno de la animación infantil suele ser bastante abundante, lo que generalmente repercute en una considerable bajada de la media en los precios. Es la ley de la oferta y la demanda, a mayor oferta menor precio. Es muy fácil caer en la tentación de ser uno más, pero si logras que tu show sea algo que todo el mundo, tanto niños como adultos adoren porque es único, diferente, divertido y sólo tú puedes ofrecerlo, entonces el factor precio pasará a un segundo plano.

Ofreciendo un producto exclusivo en lugar de un show de magia más, conseguirás, sin lugar a dudas, mejores resultados.

El mago de los mocos

No olvides que eres único. Otro animador profesional puede ofrecer los mismos servicios que tú, pero le será imposible vender tu estilo. Podrá como mucho imitarte. Pero una imitación no es más que una pálida copia del original. ¡nada más! Aprende a cultivar tu estilo y a ser diferente. Sé tú mismo y no te parezcas a nadie.

Carlos Vaquera

Uno de mis juegos preferidos es el periódico roto y recompuesto. Mi presentación para este efecto en cumpleaños infantiles utiliza para recomponer el periódico en lugar de polvos mágicos, mocos mágicos imaginarios.

Hace algún tiempo, me llamó una mamá para contratarme para el cumpleaños de su hija. Cuando atendí el teléfono, se presentó y me preguntó si yo era el mago de los mocos mágicos. Automáticamente se echó a reír, a mí me tomó por sorpresa y pensé que era una broma.

La pobre mujer no paraba de reírse pero cuando se calmó, me explicó que su hija me había visto en el cumpleaños de una amigueta y que había vuelto a casa con mi tarjeta en la mano, alucinada y pidiendo por favor que quería invitar a su cumpleaños al mago de los mocos mágicos.





Me contó que le había hecho mucha gracia lo de los mocos mágicos (de ahí la risa) y como su niña había sacado buenas notas le habían prometido que me invitarían.

Esa mamá no quería contratar a cualquier mago, quería contratar al mago de los mocos mágicos. Quería contratarme a mí. Tal es así que como yo no estaba disponible la fecha que me solicitaba, la mamá decidió cambiar la fecha de la fiesta para que pudiese actuar para su hija y sus amiguitos.

Cuando logras que tus clientes no busquen un mago sino a ti, has conseguido algo muy preciado, un cliente fiel. Este cliente no tendrá problemas en pagar tu caché y posiblemente cambie la fecha de la fiesta si no estás disponible. Es a ti a quien quiere, no les interesa otro mago.

La clave para conseguirlo, es ofrecer un buen servicio, de calidad profesional y sobre todo original, distinto del resto. De ese modo lograrás desmarcarte de la competencia porque, para el cliente fiel no eres un mago más, eres único, nadie más puede ofrecer lo que tú ofreces.

Moraleja: Trabaja a conciencia, con profesionalidad e intenta ser lo más original posible y generarás clientes fieles. Ofreciendo un servicio de calidad y exclusivo, conseguirás algo que ninguna publicidad, por buena que sea podrá ofrecerte, que quieran contratarte a ti y sólo a ti, no a otro mago.

Varios productos, varios precios

No se vende mediante el precio, se vende el precio.

Philip Kotler

Desde el punto de vista estrictamente comercial, mis espectáculos son mis productos. Y en un mercado como el de la animación infantil, en el cual la competencia puede ofrecer productos muy similares, creo que la mejor opción es diversificar la oferta.

Utilizando una fórmula muy sencilla, podemos generar de un mismo espectáculo tres productos diferentes. Por supuesto con diferentes precios, lo que te dará mayor variedad y la oportunidad de ampliar el abanico de clientes dispuestos a contratarte.

Supongamos que tienes un show de una hora, ése será tu punto de partida. Tu espectáculo, con todas sus características y cualidades, será el paquete de servicios base, digamos el *Show Estándar*.

Si al espectáculo base o *Show Estándar* lo modificas mínimamente, restándole algo de tiempo de duración, puedes reducir algo en el precio con lo que tendrás un producto económicamente más accesible, el *Show Económico*.

Y si al espectáculo base o *Show Estándar* le añadimos algún servicio extra como equipo de sonido, escenografía, etc. y algún valor agregado como regalos para el homenajeado, souvenirs

para los asistentes, etc., tendremos un producto de calidad superior que por supuesto costará más caro. El *Show de Lujo*.



De este modo, teniendo más de un producto con diferentes precios lograrás seducir a más clientes, lo que te generará mayor caudal de trabajo. Con el show económico captarás a los clientes que no podían llegar a tu show base y con el de show de lujo ofreces la oportunidad de disfrutar de un servicio más completo a quienes pueden permitírselo y están dispuestos a pagarlo.

Contratación

Cuando aceptes un contrato, recuerda siempre las cuatro W: Quién (who), Dónde (where), Cuándo (when) y Qué (what).

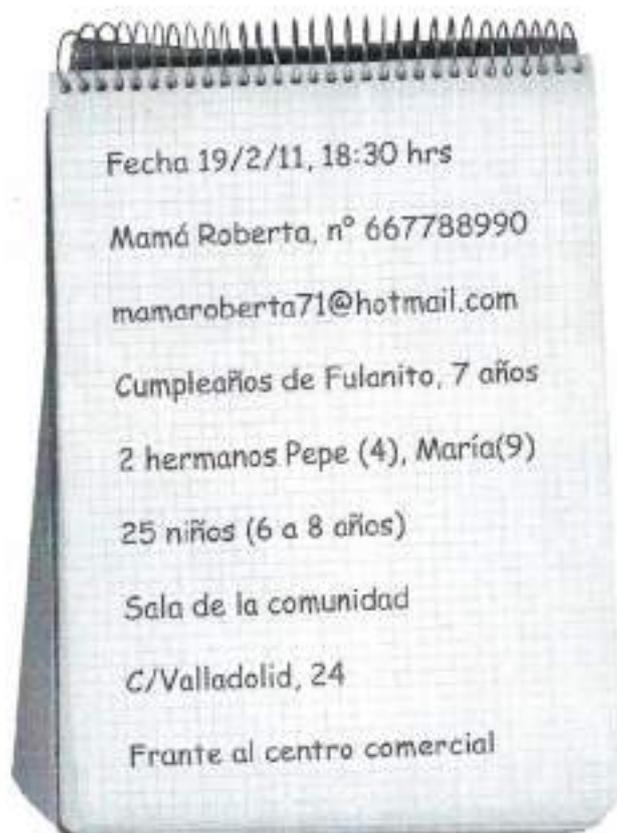
Trevor Lewis

Supongamos que el cliente acepta nuestra propuesta y nos contrata. ¿Qué hacer? En primer lugar debemos tomar nota de todos los datos necesarios para la fiesta, y el segundo paso es dar las instrucciones y recomendaciones necesarias al responsable del evento, generalmente la mamá, en cumpleaños y comuniones, para que la actuación sea un éxito.

Toda la información que puedas recabar sobre la fiesta, el sitio donde se llevará a cabo, sobre el homenajeado o los invitados, te serán muy útiles. Por ejemplo, saber si te han visto antes o no, si hay mascotas en la casa, cuántos hermanos tiene el homenajeado, etc., puede serte de muchísima ayuda a la hora de plantear tu espectáculo. Pero sin lugar a dudas, hay una serie de datos que no debes olvidar cada vez que cierres un contrato para actuar en una fiesta infantil.

- Nombre, dirección, teléfono, email de la persona que nos contrata.
- Tipo de evento (cumpleaños, comunión, fiesta escolar, etc.)
- Fecha y hora de la actuación.
- Cantidad de público y rango de edades
- Nombre del o de los homenajeados, en caso de haberlo
- Dirección completa del sitio donde será el evento. Lugar específico (escuela, casa, restaurante, etc.) y ambiente (salón, jardín, garaje, aula, gimnasio, etc.).
- Referencias para ubicar el sitio.

Para mí, la mejor forma de guardar esta información es anotando todos los datos en una agenda normal y corriente de papel, que utilizo sólo para apuntar mis actuaciones con sus detalles correspondientes.



Fecha 19/2/11, 18:30 hrs

Mamá Roberta, nº 667788990

mamaroberta71@hotmail.com

Cumpleaños de Fulanito, 7 años

2 hermanos Pepe (4), María(9)

25 niños (6 a 8 años)

Sala de la comunidad

C/Valladolid, 24

Frante al centro comercial

Entiendo que en estos tiempos tan informatizados, pueda resultar anticuado u obsoleto, pero siempre anoto los datos de mis shows en papel. Los ordenadores, agendas electrónicas, teléfonos y demás dispositivos tecnológicos de última generación son preciosos, adictivos y

muy útiles... pero se rompen, se cuelgan o pierden la información necesaria con una habilidad pasmosa y siempre en el momento más inoportuno.

Una vez que tengo todos los datos necesarios, suelo aprovechar este momento para dar las instrucciones a quien me contrata, sobre las cosas que se pueden y las que no se pueden hacer durante la actuación y los requisitos necesarios para que todo marche sobre ruedas.

Mi espectáculo es compacto y autosuficiente (cosa que recomiendo a todos aquellos que quieran trabajar en eventos en casas privadas) por lo cual no necesito absolutamente nada extra para llevar a cabo mi show y lo puedo representar casi en cualquier espacio. Lo único que solicito es un área (habitación, sala, etc.) a modo de camerinos, donde preparar y resetear el show y que por supuesto al que no tengan acceso los niños. Cualquier habitación o sala de la casa puede servir excepto los baños. Considero que el inodoro no es el lugar idóneo para preparar mi espectáculo.

Les aclaro también en esta llamada que si hay niños menores de tres años, deben estar con sus mamás, papás o con algún adulto, no pueden estar solitos. Mi espectáculo no es para menores de tres años, es muy ruidoso, los niños participan mucho, ríen, gritan, aplauden y los más pequeñitos pueden asustarse y llorar, cosa que no quiero que suceda porque interrumpirá seguramente mi trabajo.

Si una mamá se pone en contacto conmigo para contratarme para un evento donde los niños son menores de 3 años no suelo aceptarlo. Les comento que desperdiciarían su dinero ya que creo que los niños a esta edad son muy pequeños para sorprenderse y divertirse con mi espectáculo de magia.

Y por último, pero no por eso menos importante, le pido por favor, no dar comida ni bebida a los pequeños durante el show, porque al ser un espectáculo participativo e interactivo podrían manchar las instalaciones y muebles (y mis accesorios, pero esto no lo digo), además de

distraerse y complicarme la actuación. Éste es también el momento de aclarar cualquier duda que tenga la mamá o quien nos contrate, sobre el servicio que vamos a prestarle. Intenta escuchar a tu cliente, cualidad bastante difícil de llevar a cabo en estos tiempos pero que deberás aprender a ejercitar para ofrecer el mejor servicio posible y responder con claridad las inquietudes y preguntas que tu cliente te plantee.

Personalmente no suelo enviar ningún contrato para confirmar los cumpleaños infantiles ni las comuniones, pero no lo veo mal en absoluto. Hay muchos magos profesionales de la animación infantil que si lo hacen, les da seguridad a ambas partes. Nunca he tenido ningún problema a la hora de actuar ni de cobrar en un evento infantil por no tener un contrato firmado en papel. El contrato es de palabra y jamás nadie me ha defraudado. Supongo que si comenzara a tener problemas para cobrar, empezaría de inmediato a solicitar una señal para reservar la actuación.



Llamada previa

*Ya no basta con satisfacer a los clientes;
ahora hay que dejarlos encantados.*

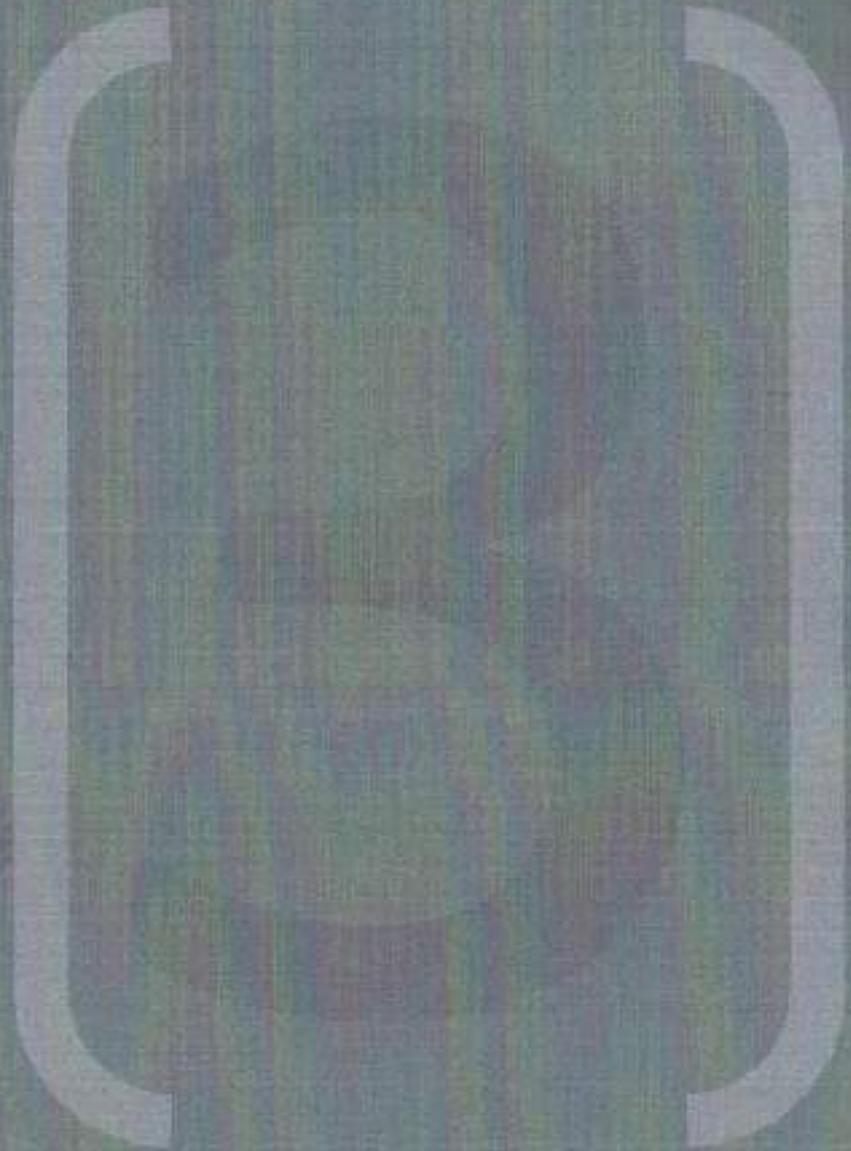
Phillip Kotler

Un par de días antes de la fecha de la fiesta, acostumbro a llamar al cliente que me contrató para confirmar que todo marcha según lo estipulado (fecha, hora, dirección, etc.).

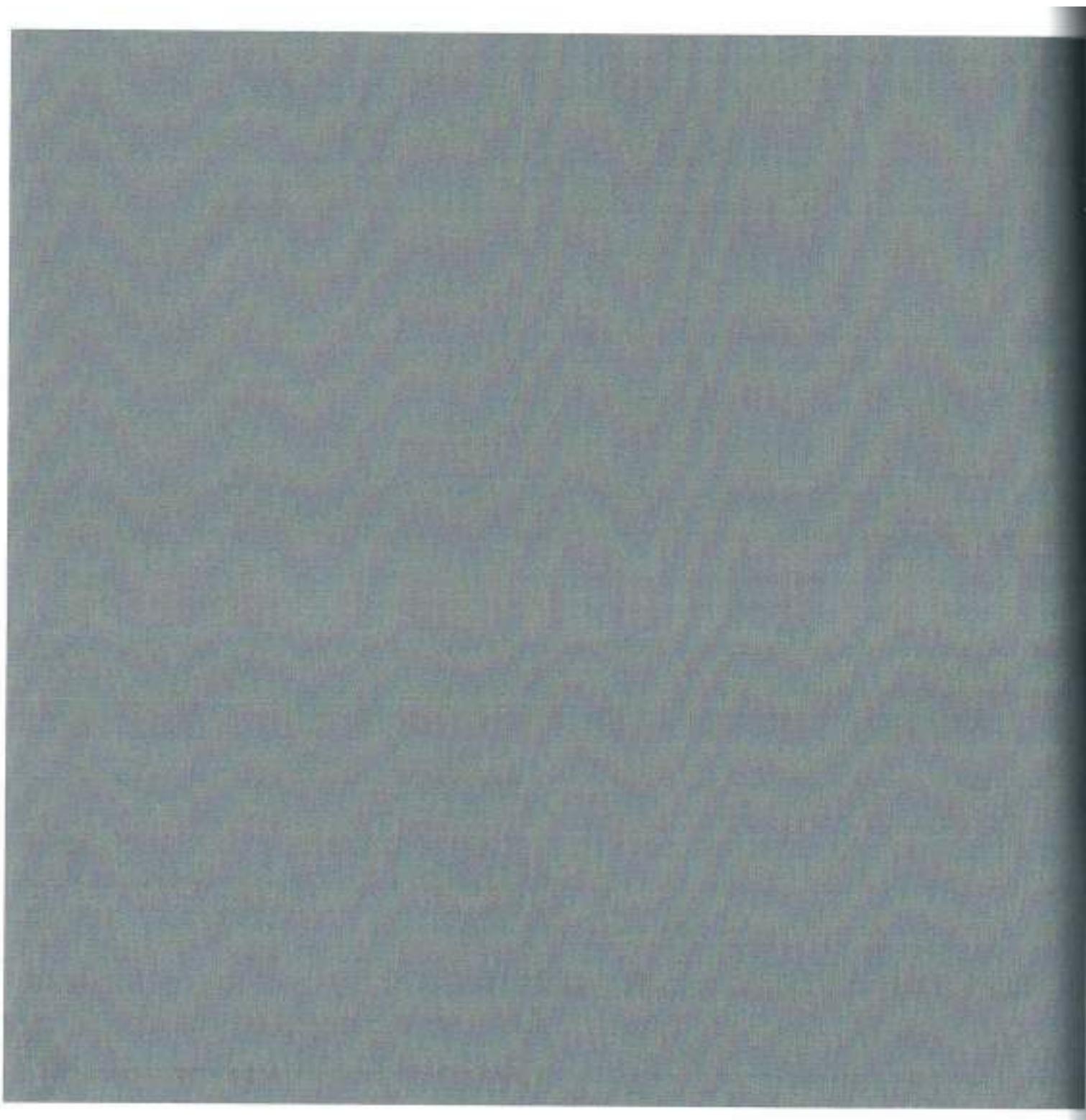
Aprovecho también para preguntar cualquier cosa que me haya quedado en el tintero en la llamada de contratación.

Esta llamada es muy importante para el cliente. Para el mago, como profesional, es un cumpleaños o una comunión más, pero para el cliente es una ocasión única, para la que está desembolsando un motón de dinero extra y en la que ha invertido mucho tiempo y empeño en la organización de la fiesta, por lo que desea estar seguro de que no habrá ningún inconveniente y todo saldrá según lo planeado.

Algunas veces la contratación se realiza mucho tiempo antes de la fiesta. La simple acción de ponernos en contacto telefónicamente con el cliente, le proporciona un sentimiento de tranquilidad, de que todo está controlado y que no se nos va a olvidar la fiesta. Además le da la pauta que ha contratado un profesional que se preocupa por su cliente.



Capítulo tres
Llegó el mago



¿A qué hora?

Procuro ser siempre muy puntual, pues he observado que los defectos de una persona se reflejan muy vivamente en la memoria de quien la espera.

Nicolás Boileau-Despréaux

La puntualidad es una característica casi fundamental que deberíamos tener siempre en cuenta si queremos ofrecer un servicio de calidad profesional. La puntualidad es parte muy importante de nuestra imagen. La imagen que causa quien llega puntual es muy diferente a la que transmite quien llega tarde.

Ser puntuales nos hace creíbles y confiables. Ejercer la puntualidad es un modo de ganarnos la confianza de nuestro cliente y de demostrarles que nuestra palabra vale. Es una forma de decirle que no lo vamos a defraudar, que cumpliremos con lo pactado.

Generalmente suelo llegar a las actuaciones en eventos familiares como mínimo entre veinte minutos y media hora antes del comienzo de mi actuación. De este modo tengo un margen bastante considerable de tiempo para preparar el espectáculo y para evitar llegar tarde ante cualquier inconveniente que pueda surgirme.

Quien llega tarde, por más que encuentre justificaciones creativas, no hace más que revelar su falta de profesionalidad.

Empieza la conexión

*Más batallas se han logrado ganar con la
sonrisa que con la espada.*

William Shakespeare

Cada casa es un mundo, decía mi abuela. Cuando se abre la puerta de la casa donde será la fiesta, es como si se abriera una caja de sorpresas. Nunca sabemos con qué nos vamos a encontrar.

Muchas veces encontramos un buen panorama y otras no tanto. Sea como sea, siempre debemos comportarnos con amabilidad y elegancia, somos invitados a la casa de alguien que generalmente ni siquiera conocemos y debemos tenerlo muy en cuenta.

Si la actuación de magia es para una fiesta de cumpleaños o una comunión y no es una sorpresa para el homenajeado, muy posiblemente se acerque el niño anfitrión con algunos invitados ansiosos para "espíar" al mago. Me divierte mucho cuando llego a una casa, ver a los niños asomar la cabeza desde cierta distancia y al verme, salir corriendo al grito de "*lo he visto, lo he visto, esta ahí*"...

Desde ese preciso instante debemos intentar entrar en contacto con el homenajeado y los invitados. Es muy importante generar confianza con nuestro futuro público lo antes posible. Para lograr ese primer acercamiento, suelo hacer alguna payasada para saludarlos, hablar con un silbato en la lengua o algún mini efecto muy rápido del tipo de sacar una moneda de la oreja y por supuesto siempre esgrimiendo la mejor arma del mundo... la sonrisa.

Para que el niño realmente disfrute de situaciones divertidas, mágicas o sorprendentes, éstas deben realizarse en un ambiente de confianza.



Si el niño nos ve como una amenaza o simplemente como un extraño, el temor puede apoderarse de él y nos costará muchísimo esfuerzo lograr que se divierta.

Payasadas

Creer que se es payaso por ponerse una pelotilla roja en la nariz, un par de zapatos desmesurados y aullar con voz aguda, es una ingenuidad de idiotas

Durío Fo

Por regla general, un payaso es un personaje muchísimo más cercano al niño que un mago. Como magos aparentamos hacer cosas increíbles, cosas que el público no tiene la habilidad para hacer, todo es posible para un mago, lo cual nos hace superiores, distantes y a veces inaccesibles para los pequeños.

En cambio un payaso es todo lo contrario. Para el payaso todo es un desafío, las cosas más simples y cotidianas son, al igual que para los niños, una lucha constante de superación. Ahí es donde reside la empatía entre niños y payasos.

El mago todopoderoso no comete errores, todo le sale bien, exhibe sus habilidades ante su auditorio generando admiración basada en la incapacidad del público de reproducirlas.

El payaso, al contrario, mete la pata a cada rato, comete errores y se complica la vida con situaciones cotidianas que cualquier niño podría solucionar de un modo más simple, generando risas y humor que parte de una satisfactoria sensación de superioridad por parte del público infantil, lo que genera interés por sus acciones.

Considero que utilizar técnicas de clown en los espectáculos de magia, es un recurso más que válido para el mago infantil. Cometer errores, confundirse, equivocarse, sorprenderse, etc., son herramientas muy útiles para generar interés en la audiencia menuda.



Hay magos puristas que piensan que un mago debe hacer magia, no payasadas, aunque esté actuando para niños. Que las payasadas son sólo para los payasos. Discrepo profundamente con

este pensamiento. Estoy absolutamente convencido que un mago que hace payasadas tiene muchísimo más poder sobre el público infantil que el personaje de mago todopoderoso. Si queremos que un espectáculo para niños sea divertido, entretenido y capte la atención de los pequeños, tenemos mucho que aprender de los payasos y sus técnicas.

Somos magos y, por definición, debemos hacer magia. Pero si esa magia está inmersa dentro de una presentación divertida, considero que es mucho mejor. En el equilibrio está la clave. No es necesario pintarse la cara ni ponerse una nariz de payaso para hacer magia divertida. Un mago elegante que viste de forma clásica de frac y chistera puede utilizar muchísimos recursos y técnicas de clown para entretener a una audiencia infantil y no por eso dejará de ser un mago elegante. Puedo asegurarte que si eres abierto y dejas salir a tu payaso interior, el trabajo con niños te resultará mucho más satisfactorio y gratificante.



¿Cómo serán?

- ¿Nervioso?
- Sí, un poco.
- ¿Es la primera vez?
- No... yo había estado nervioso antes.

Airplane

Es casi imposible no sentir el cosquilleo de los nervios en el estómago antes de actuar. Siempre me sucede. ¿Cómo se comportará el público? ¿Estarán dispuestos a divertirse? ¿Costará mucho engancharlos con mi espectáculo?

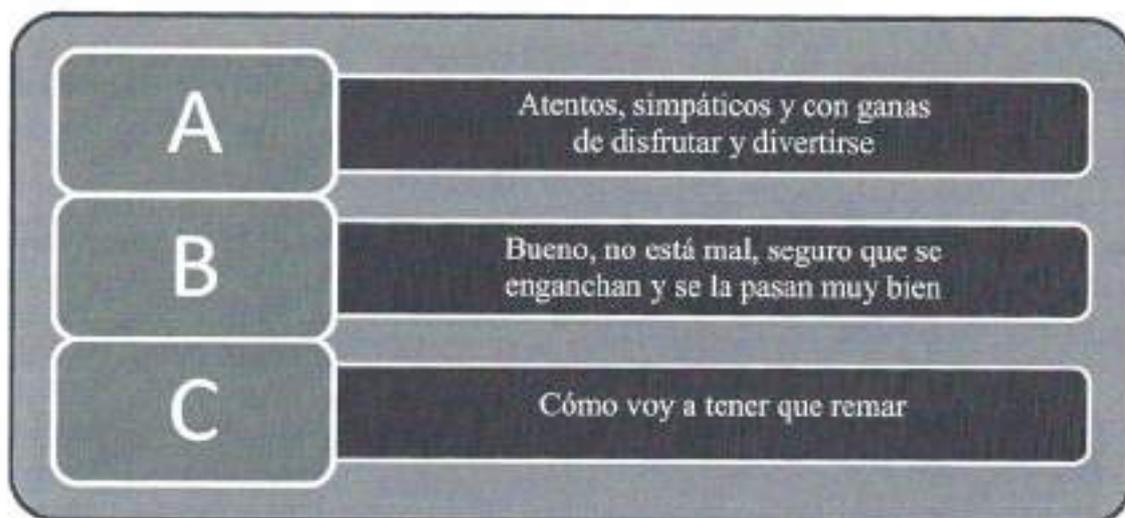
No sé si será vicio profesional o un mecanismo de defensa contra mis nervios previos al show, pero desde que pongo un pie dentro del lugar donde voy a actuar, intento descubrir cómo será mi futuro público, estudiando cada detalle de los niños que veo. Si gritan mucho o ni se les



escucha, si son tímidos o no, si hay muchos niños o más niñas, si juegan, ríen, lloran, se quejan, comen, corren, etc. Procuro procesar todo lo que veo, con el objetivo de descifrar cómo se comportarán durante la actuación.

Además aprovecho para intentar visualizar al candidato idóneo para cada rutina, con el fin de hacer una preselección mental de mis asistentes e ir un paso adelante para que el espectáculo tome el mejor rumbo posible.

Casi inconscientemente suelo hacer una primera valoración del todo lo que veo y catalogo a mi futuro público en tres grupos: A, B y C.



Esta catalogación, como te imaginarás, no tiene ningún fundamento científico, por lo que carece de utilidad verdadera, pero me sirve para hacerme una idea de cómo debo encarar la actuación y a veces, por precaución, preparar algún material extra, si creo que pueda ser necesario, aunque por regla general siempre tengo listo material de *salvataje* para solventar cualquier imprevisto.

La imagen

Si eres un artista profesional, entonces viste como un artista profesional.

Julie Varholdt

Debemos tener siempre presente que el vestuario que utilizamos para el show, el maquillaje, los zapatos, los accesorios, nuestra imagen en general influye enormemente en la impresión que causa nuestro espectáculo. Una buena imagen sin dudas nos ayudará a generar una sensación de profesionalidad en el cliente.

El cuidado de la higiene personal es indispensable para la imagen que proyectamos, pero además de limpia, esta debe ser interesante y acorde a nuestro personaje.

Para ser profesional no hace falta gastar mucho dinero en trucos pero es indispensable invertir en tu imagen. Si tu material o tu vestuario está sucio o viejo o deslucido, ten por seguro que tu show parecerá sucio, viejo y deslucido.

Cuidar tu vestuario y tus accesorios es la mejor manera de cuidar tu imagen y cuidar tu imagen es la mejor forma de cuidar tu espectáculo.

Selección de espacio escénico

La escena es un tesoro que pocos actuantes han aprendido a explotar. Es en sí misma un arte... aún cuando tu escenario sea el ángulo de una sala de estar.

Henning Nelms

Luego del saludo y las presentaciones de rigor, suelo solicitarle a quien me contrató, me permita ver el sitio donde tiene pensado que realice la actuación. La elección del espacio escénico es un punto al que hay que prestarle mucha atención, ya que una mala ubicación del lugar donde actuar puede influir negativamente en nuestro espectáculo.

Para elegir el mejor espacio posible para actuar procuro tener en cuenta ciertos aspectos que considero importantes y he denominado las *cuatro efes*: *Fondo delimitado, Fácil acceso, Frágil lejos y Fuera ruido e interferencias.*

Fondo delimitado

Procuro siempre que mi espacio escénico esté delimitado a mis espaldas con una pared para evitar cualquier tipo de situación que no pueda controlar con la vista. Además intento que este espacio no sea un paso obligado de gente para entrar o salir de la sala donde estoy actuando o para pasar al servicio. Es recomendable que el área de actuación se encuentre en el lado opuesto a la puerta de entrada a la habitación o sala, para que quienes deban entrar o salir de la misma por algún motivo, no interrumpen el transcurso del show.

Fácil acceso

Ni bien termino con mi actuación y luego de despedirme del público y desearle feliz cumpleaños al homenajeado, con mi maleta en mano, salgo tranquilamente hacia los *camerinos* por el mismo sitio por el que entré. Si la puerta de entrada está bloqueada puede generarnos inconvenientes para salir y en menos que canta un gallo estaremos rodeados por niños pidiéndonos a gritos que le regalemos un globo, o la varita que usamos para tal o cual truco o inspeccionando algún bolsillo de nuestro vestuario, etc.

Frágil lejos

Soy torpe por naturaleza y generalmente en el salón de una casa suele haber adornos y elementos delicados que podrían romperse con facilidad si no tengo mucho cuidado. También los niños pueden romper algo inmersos en el frenesí del show. Por eso, siempre intento alejarme de esos objetos para no tentar a la suerte y evitarme algún dolor de cabeza.

Fuera interferencias

Si es posible, intento alejarme lo máximo posible de potenciales padres conversadores, mesas con comidas y bebidas, mascotas y cualquier otro elemento que pueda generar interferencia, distracción o ruidos molestos con el fin de crear el ambiente más apropiado para el buen transcurso de mi espectáculo.

No dudo en ofrecerle a la mamá que me contrató, la posibilidad de actuar en otro sitio al que ella había planeado si lo creo conveniente, pero intento no alborotar demasiado la distribución de los muebles a menos que sea absolutamente necesario. Si la actuación es al aire libre, procuro buscar un sitio a reparo del viento y del sol, e intento no actuar en espacios excesivamente amplios porque esto me dificulta el control de los pequeños.

Sonido

Si lo que te gusta es gritar, desenchufa el cable del parlante.

Charly García

Un cumpleaños infantil, generalmente, no suele superar los 25 niños invitados, por lo que en mi caso no es necesario utilizar equipo de sonido en este tipo de actuaciones. Además de ser engorroso acarrear un trasto extra, especialmente los niños más pequeños pueden incomodarse más fácilmente y hasta asustarse con mi voz amplificada en un entorno tan pequeño como el salón de una casa.

Actualmente, a causa de la crisis económica mundial, es bastante habitual, al menos en España, que dos o tres madres decidan festejar el cumpleaños de sus hijos de manera conjunta y de ese modo abaratar costes de organización. En estos casos la cantidad de invitados puede superar la treintena fácilmente y en ocasiones, se toma casi indispensable el uso de amplificación.

Para cualquier otro tipo de eventos que el público supere las 50 personas, es imprescindible el uso de altavoces. Puede que no dispongas de equipo propio, en tal caso deberías solicitar sonorización a los encargados de la organización, pero te aconsejaría que te plantees adquirir tu propio equipo. Si trabajas habitualmente lo amortizaras muy rápido y dispondrás de una herramienta muy útil para nuestra profesión. Particularmente suelo adicionar un cargo extra en el presupuesto por llevar mi equipo de sonido. Considero que es un valor agregado al espectáculo y debe pagarse. Pero ésta es solo mi forma de trabajar, dependerá de cada uno incrementar o no el precio del show si lo cree conveniente.

Dentro o fuera

*No puedo cambiar la dirección del viento,
pero sí ajustar mis velas para llegar siempre
a mi destino.*

James Deun

En primavera y verano, una de cada dos mamás que se ponen en contacto conmigo para contratarme para el cumpleaños de su hijo me hace la misma pregunta. ¿Puede hacer el show en el jardín? ¡Qué dilema!, ¿actuar a la intemperie o no?

Por regla general, suelo trabajar sin problemas tanto dentro de una casa como al aire libre, por lo que mi respuesta es sí. Sí, siempre y cuando las condiciones climatológicas lo permitan, por supuesto.

Conozco magos que se dedican a la animación infantil, que sólo trabajan en lugares cerrados. Esta opción, si bien es muy respetable, es muy posible que haga que se pierdan actuaciones.

Es necesario saber que trabajando en el exterior, tendremos muchas más distracciones que dentro de una casa. Los ruidos e interferencias externas se hacen más palpables y las condiciones acústicas suelen ser bastante más pobres que en interiores.

Otro problema que puede surgir cuando actuamos en el jardín de una casa o de una urbanización es el viento. Una pequeña brisa puede incordiar bastante la actuación, especialmente cuando trabajamos con pañuelos o materiales y accesorios de poco peso.

Debemos tener en cuenta que un día soleado y sin viento también puede ser un problema. Si el sol esta muy fuerte es casi imposible soportar una hora a la intemperie tanto para el mago como para el público.



En estos casos es más que recomendable, casi obligatorio trabajar dentro o en algún espacio a reparo del sol. Además demasiada luz solar puede dificultar la visión del público.

Palomas y conejos

El hombre ha hecho de la Tierra un infierno para los animales.

Arthur Schopenhauer

Por una cuestión de principios personales, nunca trabajo con animales. Ni en casas de familia, ni en teatros. El día que una paloma me envíe un curriculum o un conejo me solicite un puesto de trabajo, quizás replantee mi postura.

Alguna vez, allá lejos y hace tiempo, cuando todavía era un púber sin rumbo entusiasmado por el arte de la ilusión, hice alguna incursión bastante fugaz en la magia con palomas. Los resultados fueron más bien lamentables. Especialmente para las pobres palomas.

Aun así, respeto a quienes trabajan con animales, especialmente si lo hacen bien y tengo muchos amigos que lo hacen y más que bien, pero no es para mí. Es muy sacrificado el cuidado y la atención de los animalitos. Además, en mis espectáculos necesito que todo esté bajo mi control y los animales pueden descontrolarse fácilmente y generarme algún problema. Los magos que trabajan con palomas por ejemplo, suelen ser reticentes a actuar en un jardín al aire libre, por miedo a que la paloma se escape. O si al conejo que acaba de aparecer se le ocurre hacer sus necesidades fisiológicas en la alfombra del salón, ten por seguro que el show deslucirá, al menos para el dueño de la alfombra. También puede darse el caso que algún pequeño se asuste al ver un animal y se largue a llorar. He visto esta incómoda situación muchas veces.

A pesar de todo esto, debo reconocer que a los niños, por regla general, les gusta ver aparecer una paloma de un pañuelo o un conejo del sombrero. Forma parte del imaginario colectivo de lo



que se supone deben hacer los magos. Si se sabe explotar con profesionalidad un acto con animales puede darle al espectáculo un valor agregado muy beneficioso.

Una curiosidad

Una vez leí un artículo firmado por Tim Sonofelt relacionado con conejos y magos que me llamó mucho la atención. En Estados Unidos existe una unidad del departamento de agricultura (USDA) que se dedica a controlar el uso de conejos en los espectáculos de magia. Algo así como la policía de los conejos de magos. Según una ley estadounidense, los magos deben pagar una licencia anual para poder trabajar con conejos. Si no tienen la licencia y un agente del departamento lo descubre actuando con el animalito, deberá pagar una multa. Ya sabes lo que te espera si trabajas con conejos y estás de gira por EEUU.



Padres, abuelos, tíos y vecinos

Los adultos son sólo niños crecidos.

Walt Disney

Un problema muy difundido en las actuaciones infantiles, especialmente en casas de familia, son los adultos que, estando presentes en la sala donde se realiza la actuación, ignoran el show y se ponen a conversar entre ellos molestando y distrayendo a los niños e interrumpiendo al mago.

Estoy absolutamente convencido que la mejor manera de evitar este problema es enganchando y divirtiendo con nuestro espectáculo también a los adultos. Parece difícil, pero no lo es tanto.

El primer paso es invitar abiertamente a los adultos a formar parte del público. Es fundamental hacerles saber que ellos también pueden disfrutar del espectáculo, que no están excluidos de la diversión. Antes de comenzar mi actuación en cumpleaños infantiles, siempre ofrezco a los adultos que pululan por la sala, la oportunidad de unirse como público. Quiero que sepan que el show va a comenzar y que están invitados a divertirse y a disfrutarlo al igual que niños. Invitándolos a ver el show, los comprometo tácitamente a ser parte del público y por consiguiente deberán comportarse como tal.

Hacer un show para niños que sea divertido también para los adultos es bastante fácil. El secreto se basa en que si los niños se divierten, los adultos también lo harán. Así de simple. Los adultos adoran ver a sus hijos/nietos/sobrinos riendo, divirtiéndose y pasándosela bien. Si tu espectáculo es lo suficientemente bueno para que los niños se diviertan y se sorprendan de verdad, sin lugar

a dudas, podrás enganchar también a los adultos. Eso sí, para que esto funcione, tu espectáculo debe ser inteligente, ágil y muy profesional. Si tu show es inconsistente, soso y sin fuerza ten por seguro que los adultos no se interesarán en lo más mínimo y se convertirán en los temidos padres conversadores.

Una vez leí un artículo de un mago para niños (cuyo nombre lamentablemente no recuerdo), que sostenía la teoría que todo aquello que hace un mago para niños debe estar dirigido a los niños y todo aquello que diga debe estar dirigido a los adultos.

Esta afirmación puede resultar un poco drástica pero, en todo caso, unos cuantos guiños a los adultos presentes en forma de gags o comentarios graciosos dirigidos exclusivamente a ellos, sin dudas afirmará la relación mago-adultos y hará más atractivo el show para los mayores presentes.

Valorarse, también es una buena manera de prevenir cualquier tipo de inconvenientes. Si a quien te contrata le cuesta pagar tus servicios, sin lugar a dudas se pondrá de tu lado e intentará que todo salga lo mejor posible y evitará a toda costa cualquier cosa que interfiera en el buen discurrir de tu espectáculo, incluidos los adultos molestos.

Si pese a todo, te encuentras con un grupo de adultos que te molesta con su conversación, no te pongas nervioso, ni te salgas de personaje. Intenta cortar el problema de raíz, habla de frente con ellos y pídeles con toda amabilidad y respeto, pero con tono de complicidad, que por favor hablen más despacio o dejen de hacerlo porque están interrumpiendo y los niños no pueden escuchar.

No pasa nada por pedir silencio cuando es necesario, tengo cientos de actuaciones a mis espaldas y nunca he tenido ningún problema por pedir silencio a los adultos si estaban molestando.

La platea

Si los niños no saben dónde mirar, no puedes culparlos si no están prestando atención a lo que tú crees que es importante.

Tommy Johns

Es muy importante que todos los niños tengan buena visibilidad de lo que hace el mago. Si alguno de los pequeños del público no ve bien, es posible que se distraiga, desconecte del mago y comience a molestar a los demás niños. Esto resulta peligroso para el buen transcurso del espectáculo y si no lo solucionamos rápido puede generarnos algún problema.

Cuando un niño no ve bien, es muy propenso a ponerse de pie para poder ver mejor, esto genera distracción en el resto del público y además al levantarse puede impedir que más niños del público no puedan ver bien y se pongan de pie también y así sucesivamente generando una reacción en cadena que si no frenamos y ponemos solución, puede llevarnos al descontrol total y perderemos el rumbo del show. Por lo tanto, es una condición imprescindible que todo el público tenga buena visibilidad.

En la gran mayoría de mis fiestas infantiles los niños suelen ver la actuación sentados en el suelo, formando un medio corro o abanico para que facilite la visión.

Me ha pasado varias veces llegar a una casa a actuar y encontrarme con un montaje de sillas formando una platea digna de cualquier teatro, no está mal, es más, está genial, pero no es lo habitual en los cumpleaños infantiles. Sentados en sillas, por el simple hecho de estar más

cómodos, los niños suelen estar más calmados y atentos que cuando están sentados en el suelo. Pero por otro lado, estando sentados en sillas resulta más fácil ponerse de pie.



Personalmente, en los cumpleaños infantiles, prefiero los niños sentados en el suelo. Me siento más cómodo y me resulta más fácil de controlar a los pequeños si intentan levantarse. Para mantenerlos sentados suelo utilizar una pequeña rima, que a base de repetición se convierte en un *running gag*: “*como decía mi abuelo... con el culete atornillado al suelo*”.

Existen algunas técnicas bastante difundidas para separar el espacio escénico del público. Se puede marcar esta separación con una línea hecha con una cuerda en el suelo o cinta adhesiva, e indicarle a los niños que deben sentarse del otro lado de la línea. No soy partidario de estas técnicas ya que incrementan la sensación de cuarta pared, de separación y mi espectáculo de fiestas infantiles requiere homogeneidad absoluta entre público y mago.

Fuego

El ser humano es el único animal capaz de hacer fuego. Esto le ha procurado su dominio sobre la Tierra.

Conde de Rivarol

La utilización de fuego en los espectáculos infantiles siempre ha sido un tema muy caliente (perdón, no pude resistir a la tentación de hacer este chiste tan tonto).

Una vez participé de un gran debate sobre la utilización del fuego en espectáculos infantiles. Las opiniones a favor y en contra estaban muy divididas. Quienes están en contra del uso del fuego en shows para niños argumentan que es un mal ejemplo, que los pequeños copian todo y si un niño decide imitarnos en su casa podríamos, indirectamente, generar algún accidente. Cierto.

Por otro lado quienes están a favor de su utilización esgrimen que los niños están más que acostumbrados a ver en televisión todo tipo de escenas de riesgo y de mucha más violencia que una llama de fuego saliendo de un libro. Cierto también.

Seguramente ambos pensamientos tienen parte de razón. Partiendo de la base de que el fuego es muy peligroso y debe trabajarse con muchísimo cuidado, considero que es un elemento muy mágico y genera una atención inmediata en el público y muy especialmente, en los más pequeños. Tal es así que casi todos mis espectáculos utilizo una cartera de la que mágicamente sale fuego durante unos instantes para luego desaparecer sin dejar rastro. Pero creo que la

cuestión más importante es cómo utilizar el fuego. Si abres un libro o una cartera o una bolsa y de la misma sale fuego mágicamente, espontáneamente, sin ninguna razón aparente o gracias a las palabras mágicas, es completamente diferente a utilizar un encendedor o fósforos para encender por ejemplo una antorcha que luego se transformara en bastón.



Si el fuego surge gracias a la magia no existe riesgo de que un niño intente copiar en su casa al mago, porque por más que diga las palabras mágicas nunca aparecerá el fuego en el libro que tiene en las manos.

Si el fuego es el resultado mágico, considero que se puede presentar sin riesgo de ser imitado, pero si el mago muestra cómo se origina el fuego y no es de forma mágica, por ejemplo utilizando un fósforo o un mechero, es donde surge el riesgo de ser copiados y producir algún inconveniente.

Practica ser práctico

Práctico: Útil, efectivo, cómodo, funcional, utilitario, conveniente, apropiado. Objeto de gran ayuda o de uso fácil.

Espasa-Calpe

Creo, sin temor a equivocarme, que ser práctico es una cualidad importantísima para el mago profesional de fiestas privadas infantiles. Ser práctico significa tener la capacidad de no complicarse la vida con rutinas, accesorios y materiales difíciles de controlar, transportar o guardar.

Ser práctico te ayudará a evitar problemas innecesarios. Me explico. Por precaución, y para evitar imprevistos, hay tres grupos de efectos, materiales y accesorios que nunca utilizo en cumpleaños infantiles (excepto en ocasiones muy especiales)

Líquidos

Rutinas y accesorios del estilo del embudo inagotable, agua en la revista, lota, etc., quizás te resulten muy atractivas y sin lugar a dudas al público le encantan pero una casa de familia, creo yo, no es el lugar indicado para realizarlas, ya que pueden generarnos algún tipo de inconveniente si, por ejemplo, se derrama el líquido en el suelo, o sobre la ropa de algún niño o sobre la alfombra nueva de la madre que nos contrató.

Por el mismo motivo, también evito realizar en cumpleaños rutinas con huevos frescos. Un huevo fresco las tiene todas en contra, es muy frágil, difícil de transportar sin que se rompa, una vez roto no se puede controlar, se derrama, mancha y es casi imposible guardarlo sin ensuciar algo.

Lluvia de cosas

Me encanta ver que un pañuelo rojo se desmaterialice en un montón de confeti y caiga como una lluvia mágica al suelo casi en cámara lenta. Al público también le gusta y puedo asegurarte que a los niños les alucina. Pero ni loco realizaría un efecto como este en un cumpleaños infantil.

Tampoco haría aparecer caramelos y los tiraría al público a pesar de que es un juego que adoro. ¿Por qué? Porque pierdo el control sobre los elementos y muy posiblemente también sobre mi audiencia.

En un show infantil, cuando algo que hacemos aparecer o cualquier elemento que utilizamos cae al suelo y queda fuera de nuestro control, indefectiblemente los niños intentarán agarrarlo, sean caramelos, cartas, pañuelos o confeti, da igual. Están en el suelo y a su alcance. Además, se convierte en un juego para ellos tomar la mayor cantidad posible.

Puedo prometerte que si realizas una tormenta china en un cumpleaños infantil el descontrol estará asegurado, habla la voz de mi propia experiencia.

Elementos voluminosos

Muchos juegos y accesorios que se venden en las tiendas de magia, utilizan como recurso de venta el eslogan *pack small plays big*, que significa algo así como ocupa poco y da mucho juego. Para mí, es mucho más que un reclamo publicitario, es un concepto que intento aplicar cuando trabajo en fiestas infantiles.

El primer inconveniente con los accesorios voluminosos es que son engorrosos de transportar. Pero aún hay un problema más grave, el final del show. Cuando termina mi espectáculo de cumpleaños infantiles, cierro mi maleta mágica, agarro el pie en el que estaba apoyada y me voy por donde entré, tan tranquilo, saludando a mi público, niños y adultos y dejando la escena tal cual la encontré.

Si tuviera elementos y accesorios grandes como cajas de apariciones o desapariciones, jaulas, mesas o accesorios gigantes que no entrasen en mi maleta, estaría perdido. No podría guardar todo y salir de la sala a los “camerinos”. Tendría o bien que pedir ayuda a algún adulto para que me cuide los accesorios que quedan en escena o dejarlos a merced del público menudo que sin lugar a dudas inspeccionarán todo y posiblemente rompan o se lleven algo.

La súper maleta

Maneje el material con fluidez. Recuerde dónde tiene cada cosa y adónde debe volver después del juego.

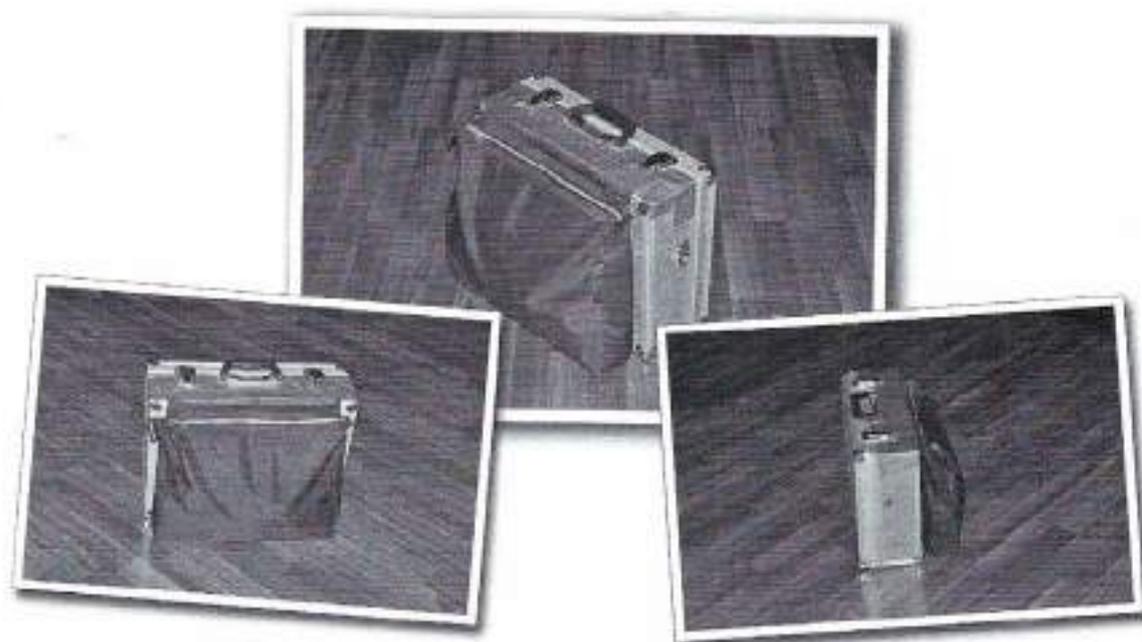
Alfonso Moliné

La maleta que utilizo para actuar en cumpleaños infantiles es el mejor ejemplo de un elemento útil y práctico.

Desde que comencé a trabajar profesionalmente en fiestas infantiles, siempre tuve claro que es inconveniente acarrear con muchos trastos para actuar en una casa de familia. Así que todo mi espectáculo podía guardarse y transportarse perfectamente en una maleta de mediano tamaño, la cual agregándole una base plegable a modo de pie podía utilizar también como mesa. Lo único que no cabía en mi maleta era mi sombrero y algunos accesorios de mi vestuario, así que los llevaba en un bolso aparte. De este modo, sólo debía llevar a la actuación una maleta, un bolso y un pie plegado.

Un problema que no podía solucionar en el momento de la actuación era el tema del desorden en la maleta. Podía comenzar con todo perfectamente ordenado, pero a los quince minutos de show, luego de haber sacado y devuelto cuatro o cinco elementos a la maleta, era un suplicio encontrar los accesorios rápidamente. Hasta que un día, así de la nada, como por arte de magia se me ocurrió una tontería más que útil y a partir de allí mi maleta se transformó en un accesorio imprescindible para mí.

La gran idea fue pegar el bolso en el que transportaba mi vestuario a la parte inferior de la maleta. El resultado fue más que satisfactorio. Con el bolso adherido a la maleta conseguí, además de facilitar el transporte de mis accesorios y mi vestuario, un servante permanente en el cual descargar todos los elementos que voy utilizando a lo largo de mi espectáculo, logrando de este modo, mantener ordenada mi maleta hasta el final de la actuación.





Después del show

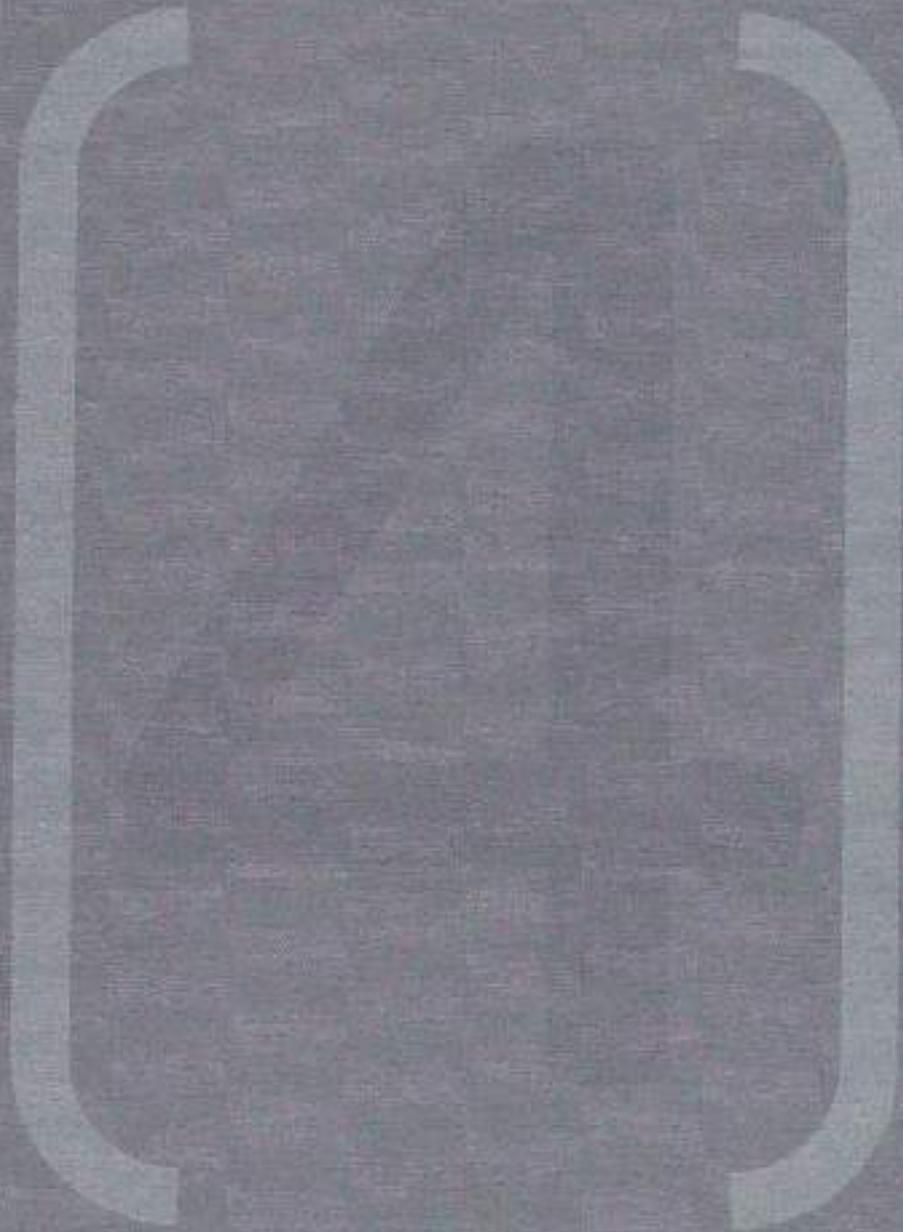
Se despidieron y en el adiós ya estaba la bienvenida.

Mario Benedetti

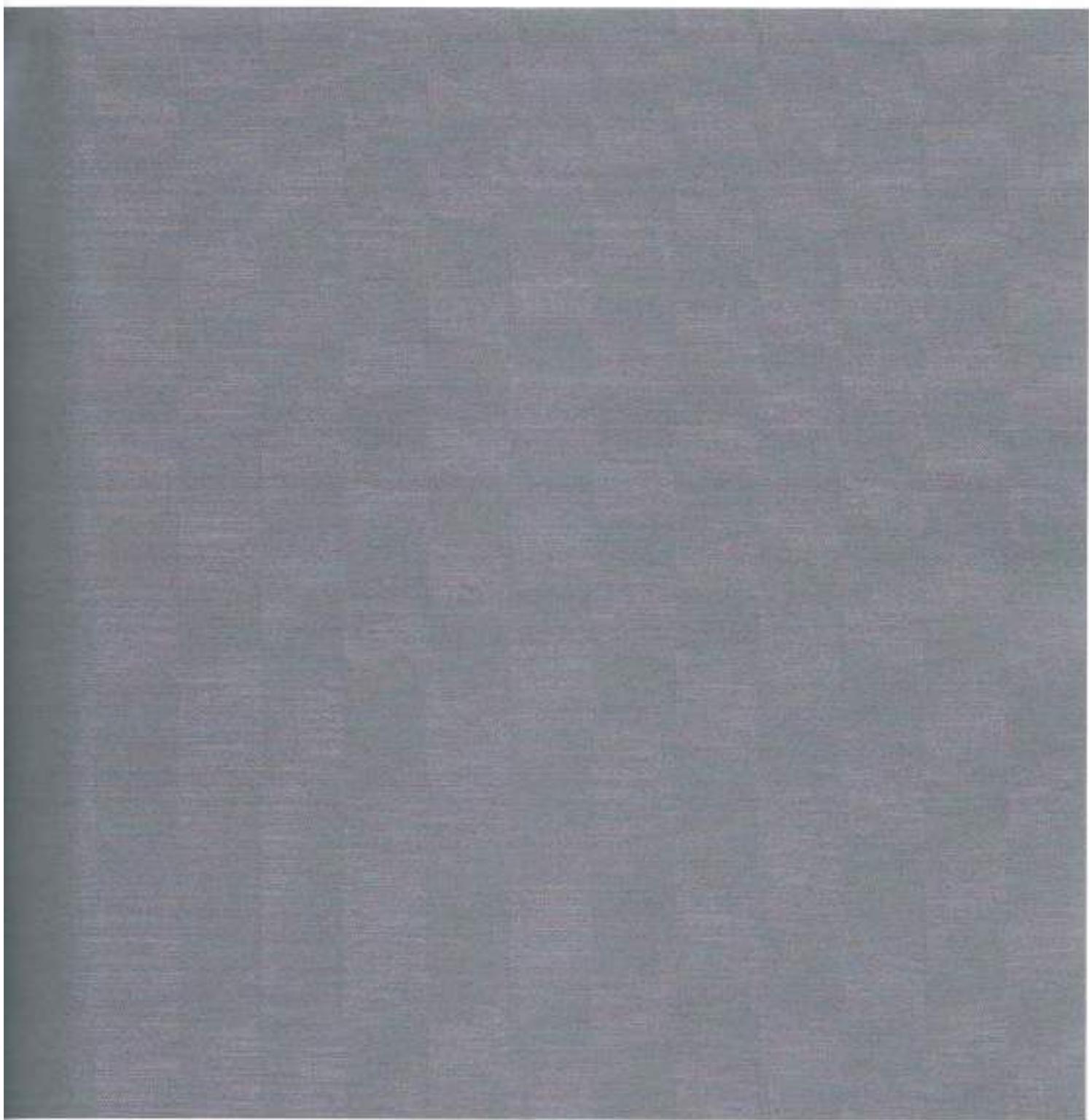
Una vez terminada mi actuación en una fiesta privada infantil, regreso a mis camerinos improvisados para resetear mi espectáculo y cobrar por mi trabajo. Éste es un buen momento para conversar con el cliente y conocer su opinión sobre el espectáculo. De más está decir, que el cobro debe hacerse siempre en privado, sólo el cliente y el mago. Personalmente me resulta muy incomodo recibir y contar dinero delante de los niños u otros adultos.

Es más que recomendable tener siempre a mano tarjetas personales y folletos de los espectáculos, por si alguien se acerca a pedirte información, pero recuerda que si tu cliente está contento con tu trabajo, sin dudas será tu mejor vendedor. Aprovecha esta ocasión para entregarle unos cuantos panfletos de tus shows con el objetivo de que los reparta entre sus amistades. Puedo asegurarte que si tu espectáculo fue bueno y profesional, y tu cliente quedó contento con tu trabajo, estará encantado de repartir tu publicidad entre los presentes.

Soy un convencido de que los detalles marcan la diferencia, por lo que en todas mis actuaciones en casas de familia, dejo una postal con mi publicidad, escrita con el texto "*gracias por invitarme a tu fiesta*", firmada por mí y dirigida al homenajeado, en algún rincón visible o apoyada en algún adorno de la sala donde me encuentre. Te animo a que lo pruebes, no pierdes nada y te aseguro que será muy beneficioso para tu imagen profesional.



Capítulo cuatro
Fabricando rutinas



Método de creación

Para afrontar con éxito la labor creativa, usted necesita, ante todo, imaginación. Complementada por la mayor cultura teórica-práctica posible y la dosis necesaria de perseverancia, llegará a cualquier meta que se proponga.

Alfonso Moline

¿Cómo crear una rutina de magia para niños?

Existen tantos métodos para crear rutinas para niños como magos que las creen. Sin lugar a dudas, un ingrediente importantísimo para una buena rutina es un buen efecto de magia (o varios). Posiblemente, un buen efecto sea también el mejor punto de partida para crear una rutina.

Cada rutina puede contener uno o varios efectos secuenciados, luego efecto y rutina no son sinónimos. Un efecto de magia es fugaz, se acaba en un segundo y, si bien el efecto es muy importante, éste es tan sólo una pequeña porción de toda una rutina. Es imprescindible vestir, adornar, enriquecer los efectos dotándolos de una presentación consistente para conseguir transformarlos en una buena rutina. Trabajando para niños las presentaciones además de consistentes, deben necesariamente ser divertidas o como mínimo entretenidas para ellos.

La mayoría de los grandes magos infantiles coinciden en que la presentación es mucho más importante que el efecto a la hora de actuar ante un público repleto de pequeños monstruitos.

La buena magia para niños no depende totalmente del misterio... Un accesorio es un puzzle hasta que preparas una presentación. La magia se acaba en un momento, el truco está en hacerlo divertido.

Trevor Lewis

En la presentación de cualquier juego de magia, lo que más importa a los niños no es el momento mágico, sino todas las cosas divertidas que ocurren por el camino. La travesía es la parte más importante, no el destino.

David Kaye

Crear una buena presentación para una rutina de magia para niños suele ser una tarea bastante complicada para la mayoría de nosotros. En los años que llevo en el mundo de la ilusión, me he encontrado muchas veces con colegas abrumados por no poder encontrar una presentación idónea para algún efecto determinado.

En muchas otras ocasiones el abrumado fui yo al presenciar verdaderas aberraciones en forma de espectáculos infantiles (y también para adultos), donde el protagonista simplemente se limitaba a ejecutar sin presentación alguna un efecto tras otro.

Por favor amigo lector, no caigas en este error; intenta esforzarte un poco para encontrar una presentación acorde a tu estilo para cada efecto, si no lo haces, corres el riesgo de convertir tu espectáculo en una simple demostración de habilidad o peor aún, en una aburrida y monótona sucesión de trucos rompecabezas.

Para conseguir una presentación más o menos interesante, suelo utilizar un método muy sencillo que consiste en enriquecer el efecto que tengo intención de presentar con una serie de recursos o herramientas que me permiten transformar un simple truco en una rutina de magia divertida.

Prestándole un poco de atención a cada recurso y añadiéndole un toque de tu propia personalidad, estoy seguro que podrás crear una base sólida para una entretenida rutina de varios minutos a partir de cualquier efecto.

La mayoría de las veces, una buena base necesita un tiempo de rodaje para convertirse en una buena rutina y generalmente a fuerza de presentarlas en público las presentaciones se van modificando. Se van puliendo actuación a actuación y muchas veces la rutina termina siendo completamente diferente a la idea original.

Veamos cuáles son esas herramientas:

Fusiona varios efectos

Estoy absolutamente convencido que una de las mejores maneras de crear algo nuevo es combinando cosas antiguas. Me apasiona jugar con mi material. Puedo pasarme horas en mi estudio manipulando y mezclando todo tipo de accesorios y elementos mágicos nuevos y viejos con trucos que he comprado o que están en una estantería desde hace años esperando su momento y prototipos caseros a medio terminar de ideas a veces imposibles, con el objetivo de crear nuevas rutinas para mis espectáculos.

Combina elementos, agrega al efecto original otro u otros efectos complementarios. Juega mezclando efectos y accesorios sin intentar encontrar nada. Simplemente juega, prueba, investiga, descarta y vuelve a agregar accesorios nuevos y vuelve a probar. Puedo asegurarte que las ideas llegarán. Algunas serán imposibles, pero seguramente encontrarás ideas más que

interesantes que puedas añadir a tus espectáculos y con las que potenciar tus rutinas con la total satisfacción de haberlas creado tú mismo.

Introduce la experiencia

La gran mayoría de las rutinas requieren una presentación, una introducción, un prelude. Un gancho, algo que genere a los niños interés en lo que vamos a hacer. Un desencadenante, una excusa para la magia que va a suceder y un por qué va a suceder.

Alfred Hitchcock acuñó para el cine el concepto *McGuffin*, que hace referencia a un elemento de la trama de una película que, a primera vista, parece ser de capital importancia para el guión pero que en realidad carece de relevancia siendo éste el desencadenante de lo verdaderamente interesante. La película *Psicosis* (Hitchcock 1960) comienza con el robo de \$40.000 por parte del personaje de Janet Leigh y su posterior fuga. Todo indica que la trama va a girar en torno a ese robo. Sin embargo, mientras transcurre la historia nos damos cuenta de que todo eso era realmente irrelevante al guión. Si en lugar de haber robado dinero, Janet Leigh huyera con un cadáver en el maletero o con varios kilos de droga escondidos en el coche, la trama no variaría sustancialmente. El robo genera interés en el público y es el desencadenante de la historia verdadera, es el telón de fondo para asuntos más importantes como los que suceden en el Motel Bates.

Comprender el concepto *McGuffin* y utilizarlo para crear una introducción en una rutina de magia para niños es un recurso muy ventajoso, a la vez que sencillo, ya que nos ofrece la posibilidad de hacer una introducción atractiva con la que captar la atención y el interés de los niños; pero no nos condiciona a continuar con esa historia durante el resto del acto ya que será simplemente el desencadenante de la acción mágica.

Incorpora un asistente

Hacer pasar a un niño como ayudante a escena es un excelente recurso para generar interés entre el público menudo. La presencia de un pequeño como asistente puede no ser realmente



necesaria, pero sin dudas es muy útil. Podemos hacer pasar a un niño a escena sólo para decir las palabras mágicas o para sostener algo que tranquilamente podríamos haber dejado sobre la mesa. Pero si logramos que el pequeño asistente se divierta en el escenario, el resto de la audiencia también se divertirá.

Tres preguntas personales muy simples son suficientes para presentar al ayudante, hacerle sentir cómodo y generar algunas risas: nombre, edad y profesión. En lugar de por su profesión puedes preguntarle al niño por su estado civil, por el nombre de sus hijos o cualquier otra pregunta ridícula para un niño o niña de corta edad.

Observa y escucha lo que dice y hace, sé abierto y no te aferres a un texto estudiado de memoria. Deja que el pequeño se relaje y se exprese, de ahí pueden salir cosas interesantes. Si eliges al asistente correcto y le das la oportunidad de mostrarse como es, seguramente hará o dirá algo gracioso que podrás aprovechar a tu favor.

Incorpora al menos un elemento extra

Un globo, una flauta, una cuchara, un peine, un muñeco, un cepillo de dientes, un calectin, cualquier elemento puede ser útil para agregar a una rutina, especialmente si el objeto en cuestión es gracioso por sí solo (un pollo de goma por ejemplo). Simplemente debes encontrarle un por qué. Si utilizas un poco tu imaginación verás que no es tan difícil como parece y podrás añadir consistencia a tus rutinas.

Utiliza Caracterización

Cuando el mago se disfraza o disfraza al asistente siempre es divertido y nunca está de más en un espectáculo para niños. A los pequeños les encanta disfrazarse. Un disfraz o un simple accesorio de vestuario como un sombrero o unas gafas graciosas o un bigote postizo pueden enriquecer mucho una presentación.

En una de mis rutinas para teatros, disfrazo a mi ayudante con un traje de chino y le pido que hable en *chino chinchulín*, algunas veces me responden que no saben y la cosa no pasa de ahí,

pero muchas otras comienzan a pronunciar palabras imposibles intentando imitar el idioma oriental lo que genera buenos momentos de humor espontáneo y muchas risas. Si aprovechas bien este tipo de situaciones, pueden ser muy beneficiosas para el espectáculo.



Presenta los materiales

Tomate tu tiempo para presentar cada elemento que utilices en tu show. No des por supuesto que los niños sabrán qué es. Explicalo, pero no es necesario (ni conveniente) hacer una descripción ingenua del objeto. Déjate llevar por la fantasía, utiliza la imaginación, créale una

historia. Añade a cada objeto que utilices una introducción, una breve fábula sobre su origen, o explica sus cualidades mágicas de forma atractiva e interesante para el público menudo. De este modo, además de añadir importancia y significado a cada elemento que utilices, conseguirás vestir la rutina.

Involucra al público

Intenta involucrar a tu audiencia en cada rutina. Intégralos al espectáculo con preguntas y acciones y presta esmerada atención a lo que dicen y hacen. Dialoga con ellos. Hazlos participar no sólo eligiendo al homenajeado para que te ayude como asistente del mago: ofréceles la posibilidad de tomar parte del entretenimiento como un público activo.



Procura hacerlos sentir cómplices de tu magia, no los excluyas. Si se sienten tus colaboradores será mucho más fácil para ti engancharlos hasta el final.

No tengas miedo de hacer tonterías

Cuando el mago se equivoca, rompe o se le cae algo, se asusta, se sorprende, algo le falla o queda en ridículo de cualquier manera, puedo asegurarte que a los niños les encanta y siempre causará risas. Suelen ser más graciosas estas situaciones, cuando el mago aparentemente es inconsciente de su ridiculez. El público infantil disfruta muchísimo cuando el mago se equivoca, o se confunde o hace mal algo o le suceden cosas inesperadas o extrañas.



Los niños tienen un gran sentido del ridículo, les divierte muchísimo. Comprender esto y aplicarlo a nuestro show, nos dará una herramienta indispensable para conseguir el éxito. Pero cuidado, ningún niño del público debe ser puesto en ridículo, podemos herir sensibilidades y la situación puede volverse en contra nuestra. Debe ser siempre el mago quien aparentemente queda en ridículo.

Utiliza la repetición

La repetición es una herramienta muy útil para generar risas y potenciar rutinas. En un artículo de la revista *Funny Papper*, David Ginn dice: “*los niños adoran hacer y ver cosas una y otra vez. Secretamente ellos aman la repetición porque les ofrece un lugar confortable. Ya han estado allí y quieren estar allí otra vez. Especialmente si la repetición es alegre*”. También David Kaye en su libro *Seriously Silly* deja bien clara su postura sobre el tema: “*la repetición es divertida, la repetición es divertida, la repetición es divertida*”.

La repetición puede plantearse en cualquier parte de la rutina. En la presentación de los accesorios, en los rituales, etc. Pero para que sea divertida no sirve con repetir cualquier palabra, frase o acción como un tonto. Para que surta el efecto deseado es necesario que en determinado momento, la repetición dé un giro inesperado o sorprendente.

Crea tus propios rituales mágicos

Otro recurso maravillosamente útil y casi imprescindible para crear una rutina interesante y divertida para los niños, son los que denomino rituales mágicos. Un ritual, según la Real Academia Española es una *costumbre o ceremonia. Conjunto de reglas establecidas para el culto*. En magia existen algunos rituales mágicos muy extendidos e inmersos en el inconsciente colectivo de la cultura occidental como los pases mágicos, el soplido mágico o las palabras mágicas.

Pero mi idea de ritual mágico va un poco más allá. Con rituales mágicos no me refiero solamente a pasar una varita por encima de un pañuelo para que éste desaparezca. Me refiero a todo el conjunto de acciones, palabras, gestos o accesorios con los que marcamos el momento mágico y que supuestamente hacen que la magia suceda. Palabras mágicas originales, poesías y

rimas graciosas, gestos absurdos, bailes y acciones divertidas, existen infinidad de posibilidades originales con las que sacarles jugo a un ritual, por más simple que sea el efecto.

Los rituales pueden ser hechos por el mago, por el asistente o por todo el público, da igual; pero ten en cuenta que cuanto más divertido sea el ritual más divertida será la rutina.



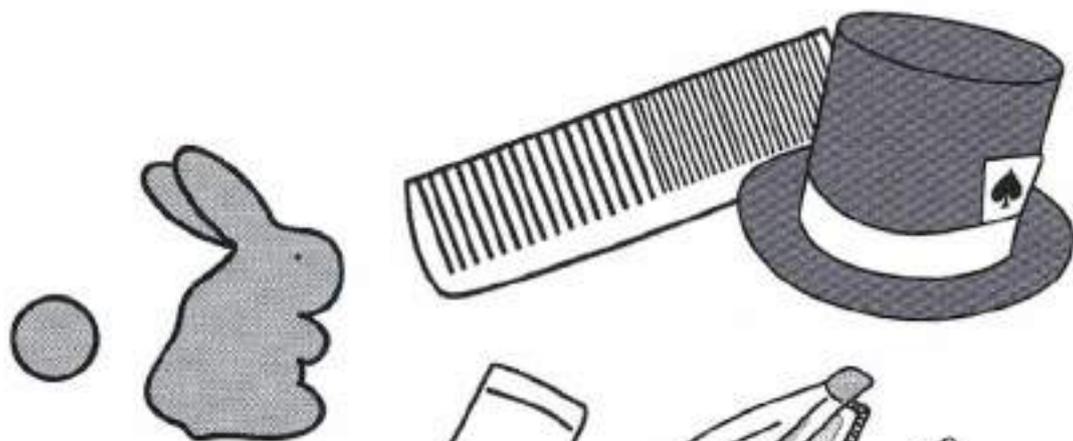
De efecto a rutina

Supongamos que quieres presentar “*De bola a conejo*” de Goshman. El efecto es sencillo pero muy efectivo para niños. Metes una pelotita de esponja en la mano y al abrirla se ha transformado en un conejo del mismo material. Fin del efecto.

Veamos qué pasa si convertimos este sencillo efecto en una rutina elaborada con las herramientas que hemos visto. Además de la bola a conejo, necesitaremos: un sombrero de mago, un peine gigante, un globo rojo, una varita, un calcetín, una funda con cremallera con forma de plátano y una bolsa para desaparición de palomas. La mayoría de estos artilugios puedes adquirirlos en cualquier tienda de magia.

Comienza diciendo: *Tengo un amigo que es dueño de un circo y la semana pasada me invitó a ver su espectáculo ¿alguien ha estado alguna vez en el circo? (escucha las respuestas) ¿y cuál es personaje que más les gusta? (vuelve a escuchar al público, no tardarán en nombrar el payaso). A mí también me encantan los payasos... y el otro día después de la función, mi amigo me presentó al payaso de su circo. ¡Qué graciosos son los payasos...! no paró de hacer payasadas todo el tiempo y lo mejor de todo es que me regaló su nariz, que como todas las narices de payaso es de color... (deja que el público responda) roja, exactamente... Saca la nariz, muéstrala y colócatela en tu propia nariz (sosteniéndola con un dedo para que no se caiga) y pon tu mejor cara de payaso.*

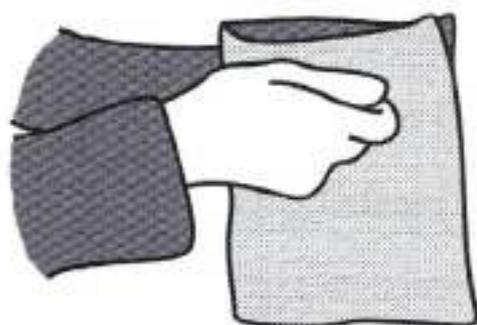
Les cuento un secreto... me dijo que esta nariz es mágica y que si un niño dice las palabras mágicas correctas se transforma en un globo rojo... pero yo no me lo creo porque siempre está haciendo bromas, claro como es un payaso (muéstrate pensativo). ¿¿¿Ustedes creen que podría



BOLA A CONEJO



PLATANO
CON CREMALLERA



BOLSA
PARA DESAPARICIÓN

funcionar que la nariz se transforme en un globo??? Nooo... ¿sí? ¿Quieren que probemos? Vale, pero voy a necesitar un niño o niña que me ayude... sólo pasará a ayudarme quien esté bien sentado, con las piernas y los brazos cruzados, y con una sonrisa enorme debajo de la nariz. Tú ¿me quieres ayudar? (haz pasar a tu ayudante a escena).

Hola amigo ¿cómo te llamas?... Juan ¡qué lindo nombre! ¿cuántos años tienes Juan? Súmale 20 a la edad que te diga. 26 años buenísimo. Los niños reirán y gritarán intentando corregir tu error. ¡¡¡Ah!!! 6 años, entendí mal perdón... ¿y de qué trabajas? Escucha su respuesta y juega con la situación.

¿Te gustan los payasos? ¿Sí? Buenísimo... para que la nariz se transforme en un globo lo primero que necesitamos es un sombrero de mago como éste. Saca un sombrero de mago y juega un poco antes de ponérselo definitivamente. Deja caer dos o tres veces el sombrero al suelo cada vez que aparentemente intentas ponérselo, esta acción seguro generará risas entre el público. Antes de intentar colocárselo por última vez di algo así: ¡¡¡Claro!!! lo que pasa es que estás despeinado, por eso se cae el sombrero. Saca un peine gigante y péinalo (más risas).

Colócale el sombrero. Muestra la nariz (el conejo de esponja plegado) e intenta colocársela. Evidentemente la nariz no quedara fijada a la cara del pequeño y caerá al suelo, pero actúa como si no te dieras cuenta. Los pequeños te indicaran entre risas y a los gritos que la nariz está en el suelo. Repite esta acción dos o tres veces. *Es imposible, esta nariz está rota, vamos a intentar que se transforme en un globo dentro de mi mano.* Mete la nariz en un puño y pídele al niño ayudante que saque su varita mágica y haga los pases mágicos. Quédate esperando sin mirarlo. Cualquier cosa que haga el niño será graciosa porque obviamente no tiene varita. Sácale provecho a la situación.

¡Ah! no tienes varita; no importa, toma la mía. Busca en tu chaqueta, saca el calcetín y entrégaselo a tu ayudante (risas). Explica que el calcetín es la funda donde guardas la varita. Pídele que saque la varita de dentro del calcetín. Sacará la banana con cremallera (risas otra

vez). Haz alguna broma como imitar a un mono (si lo crees conveniente) y finalmente saca la varita de la banana y entrégasela a tu asistente.

Ahora sí, estamos preparadísimos para transformar esta nariz de payaso en un hermoso globo rojo. Vuelve a colocar la nariz en un puño (sin transformarla en conejo) e indica a tu ayudante que repita las palabras mágicas a la vez que pasa la varita sobre tu puño:

*Abracadabra naricita de payaso
Abracadabra narizota de piojo
Abracadabra pata de cabra
Que se convierta en un globo rojo*

Una vez hecho el ritual mágico, abre la mano y sorpréndete al ver que la nariz no se ha transformado. Quédate pensativo y actúa como si te hubieses dado cuenta de algo. *!!!Ya lo tengo!!! si el público nos ayuda, quizás lo consigamos.* Mira al público y pregunta *¿nos ayudan diciendo las palabras mágicas muy pero muy fuerte?* (sin dudas responderán que sí).

Vuelve a meter la nariz en el puño (desdoblándola para que aparezca el conejo). Repite el ritual mágico con todo el público y al finalizar actúa como si algo pasara con la nariz. *!!!Creo que ahora sí ha sucedido la magia!!! la nariz se ha transformado en un...* (abre la mano y sorpréndete) *¿¿¿conejo???*

Mira contrariado al público. *Algo salió mal... en lugar de un globo hemos hecho un conejo... Ya sé, podemos intentar transformar el conejo en un globo, pero para eso necesito una máquina de alta tecnología capaz de transformar un conejo en un globo...* (mira a tu ayudante y pregúntale) *¿Tú tienes alguna?* Seguramente responderá que no.

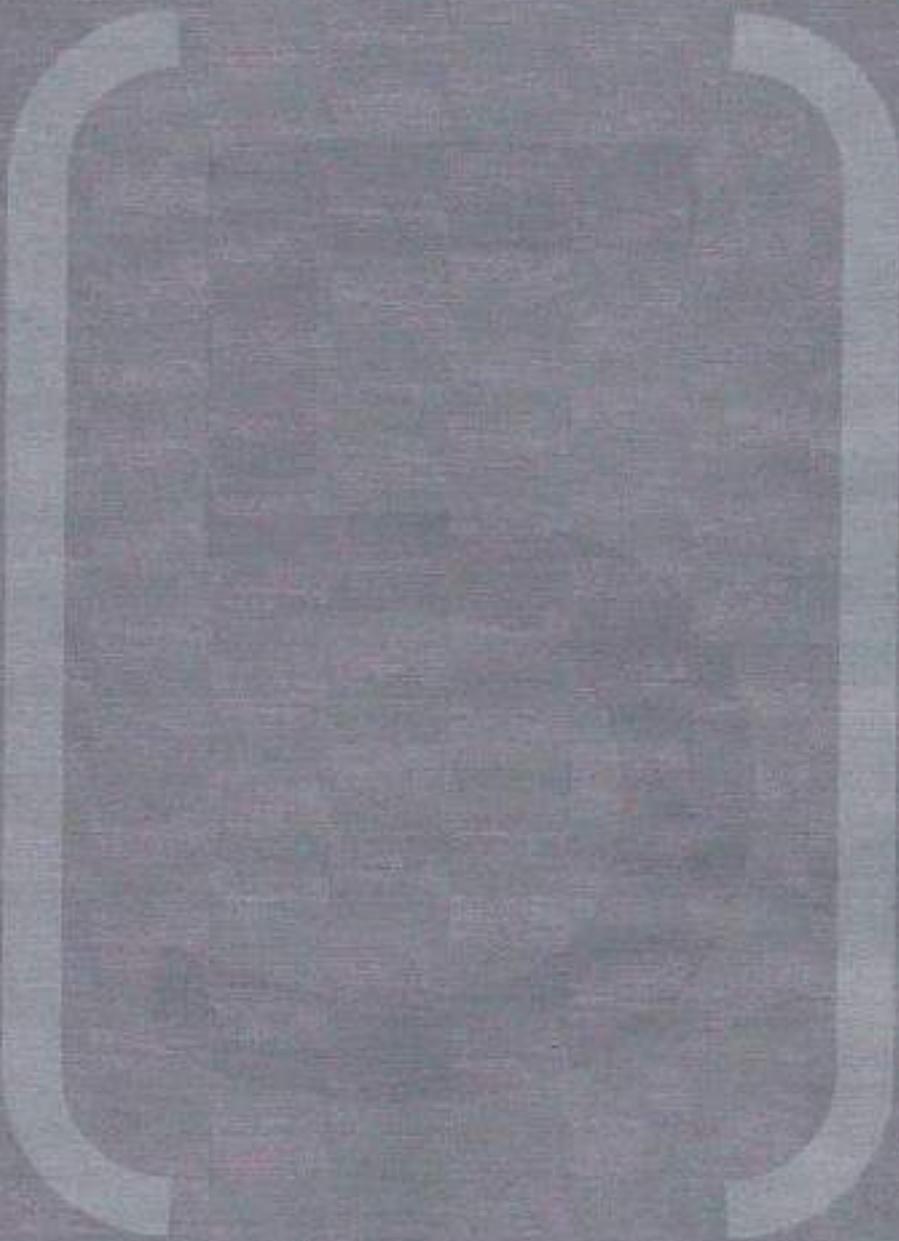
No importa yo creo que tengo una por aquí... (saca la bolsa y muéstrala al público). Mete el conejo dentro, pídele a tu asistente que realice nuevamente el ritual mágico, pero esta vez debe repetir las siguientes palabras mágicas...

Abracadabra conejo de esponja
Abracadabra conejo con piojos
Abracadabra pata de cabra
Que se convierta en globo rojo.

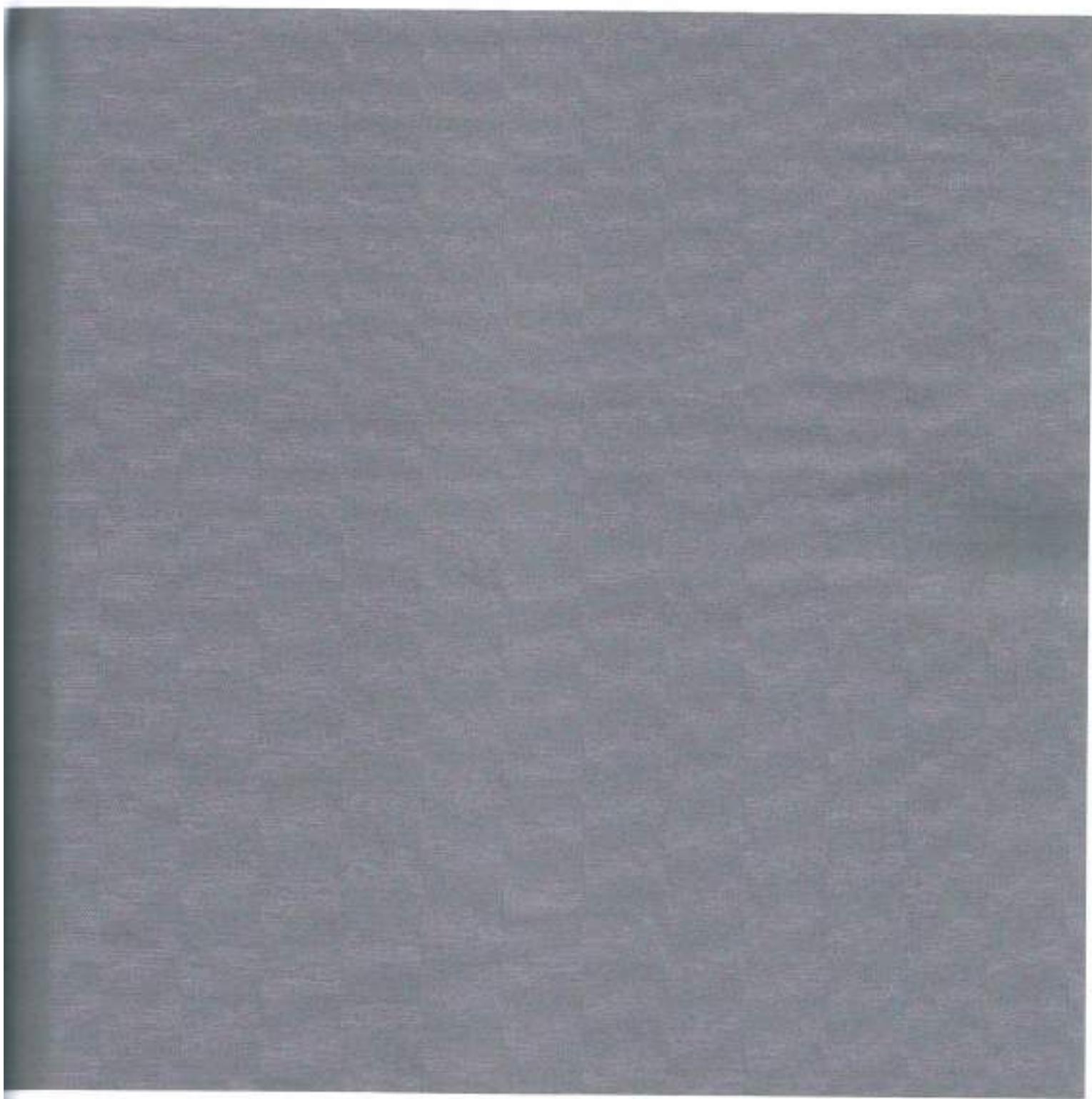
Ni bien termine de decir las palabras mágicas, abre la bolsa y saltará por el aire el globo rojo. Puedes agregar un poco de confeti rojo para darle más espectacularidad a la transformación. Alégrate exageradamente, juega un poco con el globo (puedes exprimir esta situación golpeándote los dedos al estirarlo y soltarlo de golpe o dejando que se te escape un par de veces al querer inflarlo, etc.) y entrégaselo a tu asistente como regalo.

Utilizando las herramientas comentadas anteriormente he logrado convertir un simple efecto en una entretenida rutina de unos cuantos minutos, llena de magia, risas, participación, diversión y puedo asegurarte que muy efectiva.

Como puedes ver, la diferencia entre el efecto original y la rutina completa, es abismal. Sin dudas, tu propia experiencia te ayudará y hará mucho más fácil el proceso de transformación de efecto a rutina, pero puedes estar seguro que con un poco de imaginación y perseverancia conseguirás resultados excelentes que te sorprenderán. Cuando comiences a trabajar en una nueva rutina, no intentes crear nada, simplemente déjate llevar, recreáte y juega con todos los materiales que dispongas, verás como jugando, las ideas irán apareciendo.



Capítulo cinco
Se levanta el telón



Empieza la función

Las extrañas ruinas de este libro tienen como objetivo principal, servir de ejemplo solamente. Me sentiré halagado si utilizas alguna, pero sería mejor que las tomases como modelos e inventaras tus propias rutinas.

Henning Nelms

Estoy absolutamente convencido que para que un espectáculo de magia sea sorprendente y realmente efectivo, el artista debe sentir como propia cada magia, cada efecto, cada elemento que manipule, cada palabra que diga, cada gag que realice.

Aunque la rutina no haya sido creada por el mago que la ejecuta, es imprescindible, que como mínimo sea adaptada a su personaje y estilo, con el objetivo de hacerla propia.

Las rutinas, ideas y presentaciones que encontrarás en este capítulo las he realizado en incontables actuaciones con público real. Pero mi intención al publicarlas, es simplemente que sean una guía para ti. No pretendo que las ejecutes tal y cuál están aquí descritas.

Verás que algunas rutinas están más detalladas que otras, esto es porque confío, amigo lector, en tu capacidad de crear tus propias presentaciones acorde con tu personaje, estilo y forma de trabajar, quizás basadas en éstas.

Arco iris mágico

Material necesario

- **Libro de Fuego:** Un clásico de la magia. Abres un libro y de sus páginas sale fuego, cierras el libro y el fuego desaparece. Existen miles de modelos y se puede conseguir muy fácilmente en cualquier tienda de magia.
- **Falso Pulgar:** Sin dudas uno de los accesorios mágicos más versátiles. Seguramente tendrás más de uno en tu arsenal mágico.
- **Bufanda que cambia de color:** Este accesorio consiste en una bufanda de color negro, aproximadamente de un metro de largo, que al sacudirla se transforma en una bufanda llena de vivos colores. Hay varios modelos en el mercado mágico. Personalmente utilizo el *Color Changing Streamer de Vincenzo Di Fatta*.
- **Streamer para falso pulgar:** Los *streamers* son serpentinas fabricadas en seda de distintos colores. En cualquier tienda de magia podrás encontrar diferentes calidades y medidas. Para esta rutina utilizo un *streamer* de 2,54 x 185cm.
- **Pañuelo sombrero:** Un pañuelo de seda de 45 cm por lado que tiene impreso un sombrero de mago. Puedes conseguirlo en una tienda de magia o pintarlo tu mismo con pintura para seda, si tienes habilidad para dibujar.
- **Varita aparición:** Éste es un accesorio un poco más difícil de conseguir que los demás utilizados en esta rutina. Se trata de un bastón de aparición (del estilo de los de Fantasía) pero de dimensiones mucho más pequeñas (unos 40 ó 45 cm. aproximadamente).

Efecto y realización

Saca el libro de fuego y di algo así: *¿¿¿Sabén lo que lei ayer en este libro de magia??? Que el mago que logre hacer aparecer un arco iris mágico tendrá 7 años de buena suerte... Mira, lo dice aquí en el libro.* Mientras dices esto, quita la vista del libro mirando directamente al público, abre un poco el libro, enciéndelo secretamente y aparecerá una llama. Actúa como si no te enterases. Al instante obtendrás respuesta del público gritando y avisándote de la presencia de fuego. Una milésima de segundo antes de girar la cabeza para mirar al libro ciérralo y el fuego desaparecerá. *Pero ¿cómo va a haber fuego acá? ¡Si esto es un libro no una tarta de cumpleaños llena de velas!* Repite la acción anterior, el fuego volverá a aparecer, los niños a gritar y tú que no te enteras.

Repite esta acción una vez más para finalmente descubrir el fuego y reaccionar con sorpresa para el deleite de los presentes. Cuanto más te asustes más risas lograrás.

Deja el libro a un lado con actitud temerosa y continúa: *En el libro decía que el mago que consiga hacer aparecer un arco iris de su sombrero tendrá 7 años de buena suerte.* Mira al público y pregunta: *¿sabén qué es un arco iris?* Luego de la respuesta, explica a los niños que tú intentaste hacer aparecer un arco iris en tu casa pero no te salió muy bien. Saca la bufanda y mírala con gesto de desaprobación. *Me salió un poquito negro, este arco iris parece una bufanda para el frío.* Colócate la bufanda alrededor del cuello y continúa: *pero he pensado que quizás alguno de ustedes puede hacer aparecer arco iris conmigo. Tú por ejemplo.* Señala a un niño e invítalo a ayudarte.

Luego de saludar a tu ayudante indícale que es indispensable para hacer aparecer un arco iris mágico llevar sombrero. Pídele que se ponga su sombrero y espera a ver qué hace. Seguramente cualquier cosa que haga generará risas. *¡¡¡Ahh!!! ¿que no tienes sombrero?, no pasa nada yo tengo uno por aquí,* continúa. Comienza a buscar en tus bolsillos pero no lo encuentras. Confío en que tus dotes actorales harán que los niños se diviertan mientras lo buscas.

Saca el pañuelo con el dibujo del sombrero y muéstralo al público, seguramente obtendrás risas porque los niños están esperando un sombrero no un pañuelo. Exprime la situación colocándole el pañuelo-sombrero en la cabeza al pequeño asistente.

Coméntale que para poder hacer aparecer un arco iris mágico aparte del sombrero necesitamos una varita mágica. Ordénale a tu ayudante que saque su varita y la muestre al público. Del mismo modo que con el sombrero espera la reacción del niño que obviamente no tiene varita.

Aclara que sin varita se puede hacer el truco, pero es un poco más difícil. Entrega el pañuelo para que lo revise y carga secretamente la varita de aparición. Recoge nuevamente el pañuelo y colócalo sobre la mano que tiene la varita oculta.

Indícale al espectador que sopla o diga las palabras mágicas para hacer aparecer el arco iris. El ayudante sopla y no sucede nada. Pon cara de circunstancia y simula buscar el arco iris alrededor del pañuelo. Esto divertirá mucho a los niños. Repite la acción hasta que finalmente dejas escapar la traba de la varita y ésta aparecerá haciendo saltar por el aire al pañuelo. Es una aparición muy visual por lo cual seguramente obtendrás respuesta inmediata del público. Aprovecha este momento para cargar el falso pulgar con el *streamer*.

Entrega la varita al niño y aclara que con ella es mucho más fácil hacer aparecer un arco iris mágico. Indícale que haga un pequeño agujero en el pañuelo con el *dedo de los mocos* y carga el falso pulgar. Pases y palabras mágicas. Mira el pañuelo y sorpréndete, has visto algo. Muéstrale a tu ayudante que del agujerito asoma algo. Pídele que lo saque muy lentamente a la vez que dices exaltado: ¡*Un arco iris mágico!, lo has conseguido... tendrás 7 años de buena suerte... ¡¡¡un aplauso fuerte!!!*

A continuación, actúa como si se te hubiese ocurrido una idea genial. Invita a tu asistente y a todo el público, a que te ayuden a transformar tu arco iris negro en un arco iris mágico de colores.

Quítate la bufanda negra del cuello y dile al público que repitan las palabras mágicas o que soplen o cualquier otro ritual que consideres oportuno. Sacude la bufanda y deja aparecer los colores. Feliz y contento por haber conseguido 7 años de buena suerte, despídete a tu asistente.



El pañuelo y el billete

Material necesario

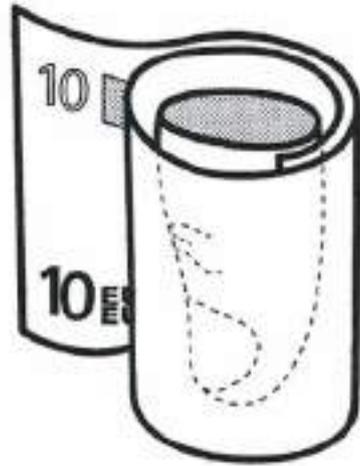
- **Un falso pulgar**
- **Billetera o cartera de fuego:** Una cartera en apariencia normal de la que al abrirla sale una gran llamarada gracias a un dispositivo oculto. Existen en el mercado mágico infinidad de modelos distintos, en general son todos útiles para esta rutina.
- **Un pañuelo de seda:** Debe caber en el falso pulgar. Al comienzo de la rutina debe estar plegado en acordeón dentro de la cartera, obviamente en el compartimento que no sale fuego.
- **Un billete:** Dentro de la billetera, puede ser de cualquier valor.

Efecto y realización

Anuncia que a continuación realizarás el famoso truco del pañuelo rojo y que para realizar este truco hace falta un pañuelo de color... (espera la respuesta del público diciendo rojo). Saca la cartera y di: ¿¿¿una cartera??? mientras la miras contrariado.

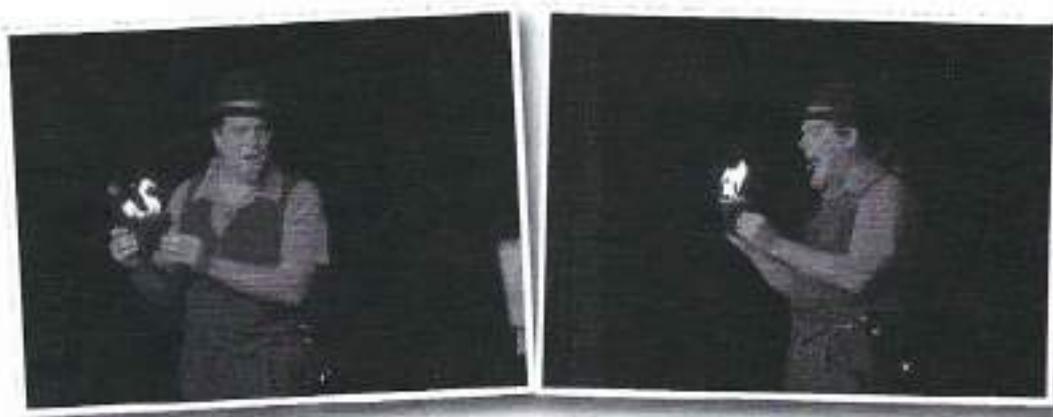
¡¡Claro!! Es que los magos somos muy raros y guardamos los pañuelos en la cartera. Mientras dices esto, abre la cartera y enciéndela para que aparezca la llama. Instantáneamente los niños gritarán avisándote del fuego pero tú actúa como si no entendieras lo que te gritan, un instante antes de girar la cabeza para ver el fuego cierra la cartera y el fuego desaparecerá. Repite esta acción un par de veces hasta que finalmente ves el fuego. Muéstrate sorprendido y asustado y

BILLETE + FP



CARTERA
DE FUEGO

anuncia que debes soplar antes de abrir la cartera para que no salga fuego y poder sacar el pañuelo sin quemarte. Sopla, abre la cartera y muestra el pañuelo.



Llama a un niño del público y luego de presentarlo, avisale que para este truco hace falta un billete. Acto seguido pídele el billete al pequeño ayudante. Aprovecha la situación para generar algunas risas ya que obviamente el niño no tendrá dinero.

Saca un billete de la cartera. Entrega el billete al niño. Disparte a hacer desaparecer el pañuelo (con el falso pulgar) colocándolo en el puño. Indícale a tu asistente que con el billete abanique el puño donde está el pañuelo para que éste desaparezca. Puedes fallar una o dos veces en la desaparición para crear algo de comedia. Pide ayuda a todo el público. Todos deberán soplar con fuerza para que la magia suceda. Finalmente el pañuelo desaparece. Aplausos.

Muéstrate contrariado y comenta que necesitas tu pañuelo rojo para tu próxima actuación así que es necesario que vuelva aparecer. Pídele el billete al niño. Muéstralo claramente vacío. Enróllalo formando un pequeño cono alrededor del pulgar cargado con el falso pulgar. Pide al público que sople con fuerza y haz aparecer el pañuelo del billete. Despide al niño asistente. Lo ideal es que utilices billetes publicitarios de modo que al finalizar la rutina se lo entregues al niño como regalo.

El regalo de mi abuela

Material necesario

- **Pañuelos para producción de botella:** Son tres pañuelos (60 x 60 cm aproximadamente) que se muestran uno por vez y finalmente se extrae de entre ellos una botella. Dos de los pañuelos son normales, el tercero es doble con una abertura en una de las esquinas, de forma que en realidad es una bolsa con forma de pañuelo dentro del cual se oculta un cargador. Para esta rutina he modificado el cargador de modo que pueda sacar la carga por debajo.
- **Ramo de producción:** Ramo de flores de plumas de colores para aparición. Si no tienes deberás adquirir uno en tu comercio de magia preferido. Puedes conseguirlos en diversos modelos, calidades y precios.
- **Sombrero Florero:** Es un florero de cartón flexible que, dependiendo de cómo lo manipules, puede tomar distintas formas, una de ellas un sombrero de safari (o jardinero). En los establecimientos de magia puedes encontrarlo bajo el nombre de *Hat-A-Rama* de Devin Knight (éste es el que yo utilizo). Últimamente he encontrado versiones de este accesorio en negocios de artículos para fiesta y cotillón, con precios muy económicos.

Efecto y realización

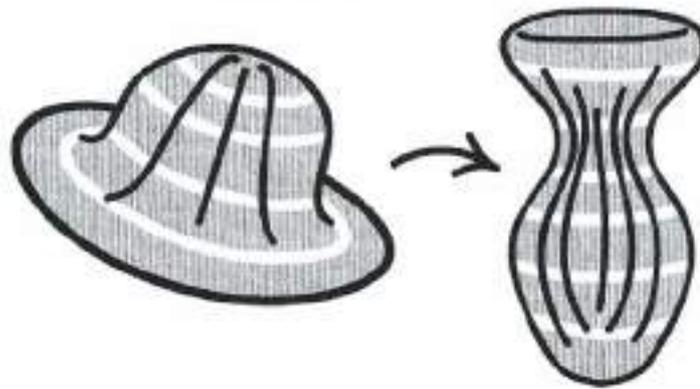
Comienza la rutina actuando como si te hubieras acordado de algo muy importante. Hoy es el cumpleaños de tu abuela y te has olvidado de comprarle un regalo. Pídele ayuda al público para hacer aparecer un regalo con magia. Selecciona una niña e invítala a que te ayude en escena.

Luego de las presentaciones de rigor, aclara que a tu abuela *le gustan mucho los ramos de flores... Pero no cualquier ramo de flores... le gustan los ramos flores de colores... pero no cualquier ramo de flores de colores... tienen que ser flores de colores y de plumas... y con su florero.*



Colócale a la niña asistente *un sombrero de jardinero* y comenta que para hacer aparecer el ramo de flores de plumas de colores con florero y todo, necesitarás un pañuelo así de grande...

HAT-A-RAMA



Saca un pañuelo, entrégaselo a la niña e indícale que para que las flores aparezcan debe sacudir el pañuelo mientras dice bien fuerte las palabras mágicas:

Flores, flores, flores....
Flores de colores.

Hechas estas acciones, agarra el pañuelo y descubre con sorpresa que las flores no aparecen. Contrariado comenta que quizás necesitemos otro pañuelo. Sácalo y pide a tu asistente que repita la acción anterior con cada uno de los dos pañuelos. Otra vez las flores no aparecen. Muéstrate sorprendido. Anuncia que quizás haga falta otro pañuelo (generalmente en este punto son los niños quienes te avisan que falta otro pañuelo). Saca el tercer pañuelo, con la carga de flores, repite la acción y finalmente haz aparecer el ramo de flores. Aplausos.

Muéstrate pensativo. De repente te das cuenta que falta el florero. Solicítale a la niña que repita unas nuevas palabras mágicas:

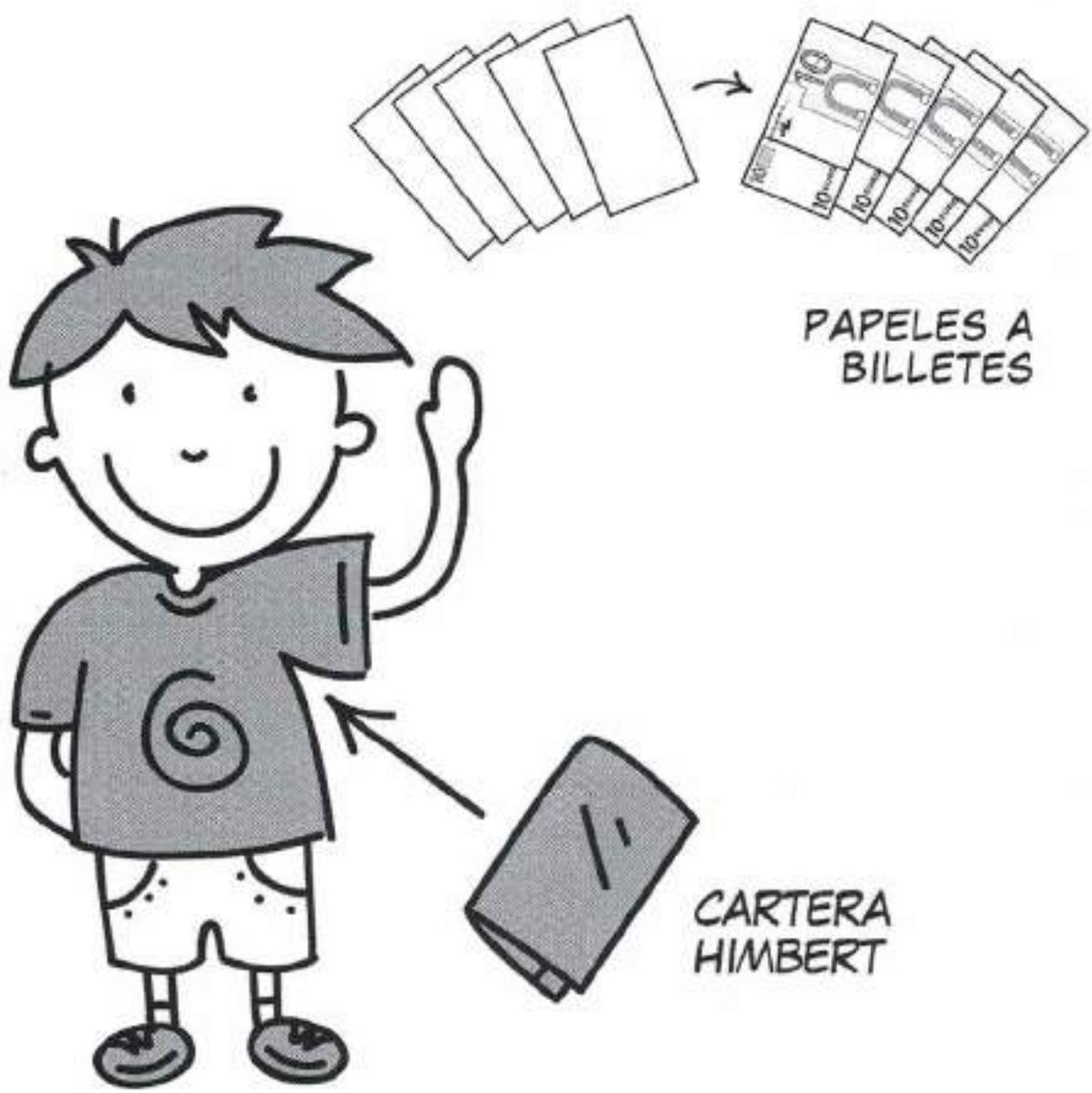
Sombrero Sombrerito...
convírtete en un florerito.

Quítale el sombrero a la niña y este automáticamente tomara la forma de florero. Coloca las flores en el florero. Pide aplausos para tu asistente y despídela de escena con algún obsequio.

Billetes locos

Material necesario

- **Papeles a billetes.** Supongo que sabes de qué hablo porque es un juego de magia muy popular, pero por si no lo conoces, el efecto es el siguiente: El mago muestra cinco papeles blancos, los pliega y al desplegarlos los papeles se han convertido en cinco billetes. Lamentablemente no conozco a ciencia cierta quién es el creador de este efecto clásico, pero puedes conseguirlo en cualquier tienda de magia. Si eres habilidoso y tienes paciencia para el bricolaje, podrás fabricarlo tú mismo. Puedes encontrar diversos métodos para confeccionarlo en varios libros y vídeos. Una excelente opción, es el DVD *Slow Burn de Richard Sanders*, en el su autor explica paso a paso y de forma muy clara cómo fabricar el accesorio.
- **Billetera Himbert.** Sin dudas un accesorio muy versátil. Hay miles de modelos en las tiendas de magia, grandes, pequeñas, de cuero, de plástico, de colores, con diversos extras, etc. Puedes utilizar cualquier modelo.
- **Spring Wand de Marcelo Contento:** Esta varita en realidad es un muelle o resorte negro con puntas blancas, que según cómo se sostenga puede estar rígida o volverse flácida y moverse como un gusano. Las posibilidades de comedia con este accesorio son muchísimas.
- **Billetes:** Cinco billetes iguales a los que aparecen en la transformación de papeles a billetes.



PAPELES A BILLETES

CARTERA HIMBERT

pases mágicos y transforma los billetes en papeles nuevamente. Pide al público un aplauso para tu ayudante y pregunta si saben a dónde van los billetes que desaparecen. Tómate tu tiempo para escuchar las respuestas ya que seguro obtendrás alguna graciosa a la cual puedas sacarle buen partido.

Comenta que los billetes que desaparecen siempre vuelven a su casa, la cartera. Retira la cartera de la axila de tu ayudante y ábrela mostrando el interior al público. Los billetes no están allí. Actúa como si no te hubieses dado cuenta de que la cartera está vacía y esperases una ovación. Reacciona con sorpresa al percatarte que no hay billetes en la cartera. Cierra la cartera y pídele que vuelva a hacer los pases mágicos pero esta vez sobre la cartera cerrada.

Vuelve a abrir la cartera y reacciona nuevamente con sorpresa al darte cuenta que la cartera continúa vacía sin rastro de los billetes (otra vez risas). Vuelve a cerrar la cartera y gírala secretamente.

Anuncia que necesitarás la ayuda de todo el público. Después de que tu ayudante realice los pases mágicos, el público deberá soplar con mucha fuerza. Una vez realizadas estas acciones, abre la billetera y muestra con efusividad que los billetes han aparecido. Despide a tu ayudante con un aplauso.

Nota: Si utilizas billetes publicitarios podrás aprovechar esta rutina para entregarlos al público.

El bastón desinflado

Material necesario

- **Bastón de aparición:** Para esta rutina, debido a que el bastón debe ocultar una cuerda, para que no se trabe en su apertura, es aconsejable utilizar un bastón de aparición metálico, no plástico. Enganchado al bastón hay una cuerda, cordón o cinta pintado de negro con la punta visible blanca.

Efecto y realización

Hola amigos, mi nombre es Carlos Adriano (di tu nombre en tu show) y soy el mago... ¿les gusta la magia? ... ¿sí? ... Buenísimo. He venido preparado para hacer mucha magia, tengo mi sombrero mágico, mi corbata mágica, mis zapatos mágicos y mi bastón mágico, mira tu mano y sorpréndete al ver que no está el bastón, y en su lugar hay una cuerda de color negra con la punta blanca. Quédate petrificado como si te hubieses dado cuenta de que algo no está bien.

La cuerda tiene en un extremo el bastón cerrado y oculto en la mano. Explica compungido *¡¡¡mi bastón se desinfló todo... y ahora qué hago...qué hago!!!* Casi instantáneamente actúa como si se te ocurriese una idea genial *¡¡¡Ahhh!!! Ya sé, lo podemos arreglar con magia, se animan, pero necesito la ayuda de todos ustedes... Igualmente no creo que funcione, nunca lo había visto así a mi bastón mágico. ¿Alguno sabe las palabras mágicas?* Escucha al público y elige unas palabras de las que te indiquen.

Bien, a la de tres decimos las palabras mágicas a la una, a las dos y a las... momento, momento, ¡momento!, hay que decir las palabras mágicas bien fuerte sino no va a funcionar...

A la una, a las dos y a las... momento, momento, ¡momento!... es muy importante que todos digamos las palabras mágicas sino no va a funcionar... ¿entendido?

A la una, a las dos y a las... momento, momento, ¡momento!... Por favor no se van a olvidar de aplaudir bien fuerte si llega a salir bien

A la una, a las dos y a las... tres...Abra Kadabra Pata de Cabra, mientras dices las palabras mágicas gira la cuerda a modo de hélice, al terminar haz una pausa y mirando la cuerda, di decepcionado: no ha funcionado, yo les avisé que no iba a salir...

De repente pon cara de alegría, ya sé... si probamos cambiando las palabras mágicas quizás funcione... ¿hoy es el cumple de Mario, no? Pues probemos con feliz cumpleaños Mario ¿de acuerdo?

A la una, a las dos y a las... tres...Feliz Cumpleaños Mario. Al finalizar las palabras mágicas mira la cuerda y con cara de decepción mira al público y di: se los dije, es imposible que vuelva a tener mi bastón. En ese preciso instante deja aparecer el bastón y reacciona sorprendiéndote exageradamente a la vez que dices eufórico, ¡¡¡mi bastón!!! Lo han conseguido, muchas gracias se merecen un aplauso fortísimo a ustedes mismos...

Cumplendo

Material necesario

- **Dos Cuerdas:** Aproximadamente de un metro de longitud. Una roja y otra amarilla. Obviamente puedes variar los colores, siempre y cuando coincidan con las que están cosidas al Cumplendo.
- **Cumplendo:** El cumplendo es un accesorio que he ideado hace algún tiempo. Consiste en un pañuelo negro de 90 x 90 cm con dos bolsillos internos (BC y FG) que confluyen en el centro del mismo y el texto *feliz cumple* escrito con cuerdas cosidas en una de sus caras. El lienzo plegado de un modo determinado simula ser una bolsa completamente negra; simplemente sacudiéndola se despliega transformándose, a ojos del público, en el pañuelo y dejando a la vista el mensaje.



Efecto y realización

Habitualmente utilizo este efecto como final de mis actuaciones en cumpleaños infantiles y puedo asegurarte que funciona muy bien.

Invita al homenajeado a colaborar en la experiencia. Muestra una bolsa de tela negra y explica al cumpleañero que dentro de la bolsa, encontrará un mensaje especial de todos sus amigos y familiares por su cumpleaños.

El niño mete la mano y saca dos cuerdas, una roja y otra amarilla. Ni rastros de ningún mensaje. Actúa sorprendido y contrariado. Sugiere que todos los niños ayuden al homenajeado para que el mensaje aparezca.

Pide al niño que vuelva a meter las cuerdas en la bolsa. Puedes explotar un poco la situación haciendo que el pequeño intente meter las cuerdas en la bolsa arrojándolas al aire desde cierta distancia, como si las cuerdas fueran pelotas y la bolsa un aro de baloncesto.

Indica al público que deberán ayudarte diciendo unas palabras mágicas, por ejemplo: *Abracadabra pata de cabra*. El público dice las palabras mágicas, pero nada sucede. El mensaje sigue sin aparecer. Muéstrate contrariado y de repente actúa como si te hubieses percatado del error. *Hoy es tu cumpleaños ¿no?* (dirigiéndote al homenajeado que responderá que sí) *¡¡¡Claro!!! Ahora comprendo. Para que el mensaje aparezca todo el público presente debe decir bien fuerte Feliz Cumple Pedrito...*

El público dice las palabras mágicas. Al mismo tiempo despliega la bolsa que se transformará en un pañuelo, dejando leer el mensaje *feliz cumple* escrito con las cuerdas roja y amarilla. Pide un fuerte aplauso para el cumpleañero (puedes aprovechar para cantar con todo el público el *Feliz Cumpleaños*).



El matasuegras

Material necesario

- **Matasuegras de desaparición:** Éste es un divertido accesorio de fabricación casera, que consiste en un *reel* (pequeño accesorio mágico con una bobina de hilo que se recoge automáticamente) enganchado dentro de la chaqueta, con un matasuegras atado al extremo del hilo.

Efecto y realización

Esto no es una rutina de magia en sí. Es más bien un número de preapertura. Yo lo utilizo justo antes de empezar el show. Mientras los niños se van sentando y acomodando, voy indicando cómo ubicarse al público, a la vez que hago como si dirigiese el tráfico haciendo sonar el matasuegras y gesticulando con las manos. Al principio utilizaba un silbato pero el matasuegras es mucho más visual y gracioso.

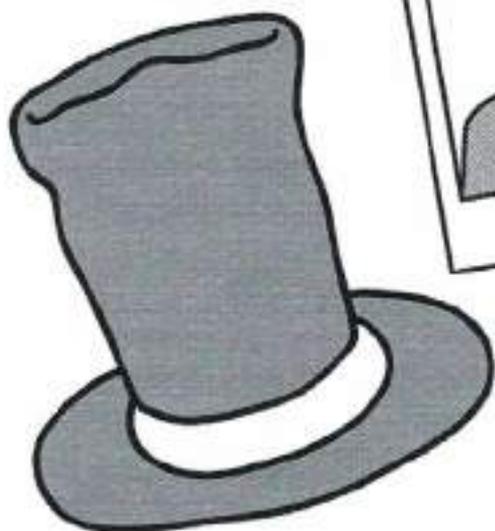
Cuando están todos sentados y mirándome, me quedo mirándolos con mi mejor cara de tonto y soplo el matasuegras haciéndolo sonar una vez. Luego relajo las manos hasta la cintura, otra vez pongo cara de tonto (risas). Repito la acción una segunda vez (risas otra vez) y al relajar las manos dejo escapar el matasuegras dentro de la chaqueta gracias al tiraje y cubierto por el dorso de la mano. Cuando voy a soplar por tercera vez me doy cuenta que el matasuegras no está, ha desaparecido, me sorprende (seguramente escucharás un ¡¡¡ohh!!! desde el público), lo busco, pero al no encontrarlo no le doy mayor importancia y comienzo con la presentación del show. Esta pequeña rutina es básicamente informativa. Informa antes de comenzar el show a los niños varias cosas: que van a pasar cosas mágicas, que el mago es divertido y medio tontuelo (gracias al lenguaje corporal), y que el ambiente será festivo (ninguna persona seria anda con un matasuegras por la vida).

La foto de las narices

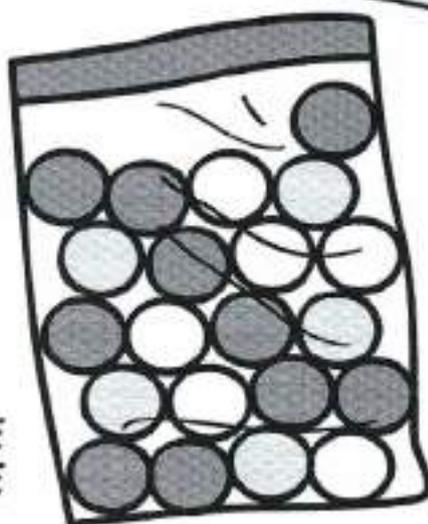
Material necesario

- **Un sombrero:** Cuanto más grande sea mejor, ya que debe entrar toda la cabeza de tu asistente y llegarle a los hombros. Intenta que no sea de un material muy rígido ya que podrías hacerle daño al colocarlo o quitarlo. En mi caso suelo utilizar un sombrero de tela.
- **Una foto tuya con una nariz de payaso:** La foto que utilizo es de tamaño A4 y solamente aparece mi cara con la nariz para facilitar visibilidad. Es interesante que la foto tenga tus datos de contacto así puedes utilizarla como soporte publicitario.
- **Un sobre opaco:** En el que quepa holgadamente la foto.
- **Una bolsa de forzaje:** También conocida como *Fogel's Bag* (en honor a su creador Maurice Fogel). Hay quienes creen que en realidad su creador fue U. F. Grant. Puedes adquirir este accesorio en tu negocio mágico preferido, los hay de distintos tamaños y materiales. Personalmente prefiero las de redecilla o tul a las de plástico. La bolsa debe tener en uno de sus compartimentos varias narices de distintos colores y en otro algunas narices del mismo color de la que tienes en la foto-predicción.
- **Narices de payaso:** No suele ser muy fácil conseguir narices de muchos colores diferentes, pero puedes fabricártelas con bolas de esponja, haciéndoles un pequeño corte transversal hasta el centro con unas tijeras. Seguramente en cualquier bazar de magia encontrarás gran variedad de bolas de esponja de diversos colores.

SOMBRERO
DE TELA



BOLSA DE
FORZAJE



Efecto y realización

Llama a escena a un niño o una niña para que te ayude. Luego de los saludos y las presentaciones, indícale que si la magia sale bien le darás un pequeño obsequio para que siempre recuerde ese momento mágico.

Saca el sobre, colócalo a la vista del público y explica que dentro del mismo hay una foto tuya muy especial. Comenta que en la foto estás disfrazado de payaso *con una de estas narices de colores*. Mientras dices esto, muestra la bolsa con un montón de narices de payaso de distintos colores. Aprovecha para jugar con tu pequeño asistente colocándote y colocándole las distintas narices de colores. Puedes sacarle mucho partido a la situación.



Anuncia que para que tu asistente se lleve de regalo la foto, primero deberá adivinar con qué nariz estás disfrazado en la foto. Para ello debe meter la mano en la bolsa con las narices,

revolver y sacar solamente una. Sólo si la nariz coincide con la que tienes en la foto, se la llevará de recuerdo.

Comenta al público que para que sea más difícil, el pequeño *deberá tener los ojos cerrados...* (Simula darte cuenta que has dicho algo mal) *perdón, perdón los ojos cerrados no, los hijos cerrados...* (Vuelve a mostrarte confundido, en este punto los niños estarán gritándote entre risas, que la palabra es ojos, no ajos ni hijos) *perdón, perdón otra vez, lo que debe tener cerrados son los ojos...o mejor aún* (actúa como si se te ocurriese algo) *los ojos van a estar tapados.*

Saca el sombrero y colócaselo a tu ayudante dejando que le llegue hasta los hombros pero simula que no te das cuenta que le has tapado toda la cabeza (el público reirá), a continuación mira a tu asistente y asústate exageradamente (risas otra vez) y quítale el sombrero con miedo. Al verle la cara comenta, *¡¡¡qué susto más grande... pensé que te había desaparecido la cabeza!!!* (risas nuevamente). Antes de volver a colocarle el sombrero, indícale que deberá meter la mano en la bolsa y sacar una y sólo una nariz de payaso, y que si coincide con la de la foto se la llevará de regalo.

Colócale el sombrero y pídele que meta la mano en la bolsa para sacar una nariz. Puedes jugar un poco moviendo la bolsa para que no pueda meter la mano, esto siempre causa gracia, pero no debes exagerar, ten en cuenta que el niño está en una situación un tanto incómoda con la cara tapada.

Haz que el niño meta la mano en el compartimento donde están las narices a forzar y deja que saque una.

Colócate la nariz poniendo caras raras y entrega el sobre al pequeño para que lo abra. Tu ayudante abre el sobre, saca la foto y... *¡¡¡Coincidencia total!!!* Saca un rotulador, dedícale un autógrafo y entrégasela a tu ayudante como *souvenir*.

El disparo mágico

Material necesario

- **Una bolsa de cambio sin mango:** *Flat Change Bag*. A simple vista es una bolsa normal con un cordón en la boca para su cierre, pero en realidad está dividida en su interior por un flap de tela creando dos compartimentos independientes.
- **Dos pañuelos:** Son recomendables los pañuelos en diamante, ten en cuenta que debe entrar en tu falso pulgar. Coloca un pañuelo en cada compartimento de la bolsa de cambios.
- **Dos gafas:** Cuanto más extrañas, mejor. Puedes conseguir infinidad de modelos en tiendas para fiestas.
- **Un falso pulgar**
- **Una varita cerbatana:** Consiste en una varita mágica hueca. En realidad es un tubo de plástico de unos 40 cm de longitud, pintado como una varita, en cuya boca cabe perfectamente un falso pulgar. Coloca la varita en uno de los compartimentos de la bolsa de cambios junto a uno de los pañuelos.

Efecto y realización

Llama a dos espectadores, un niño y una niña. Luego de presentarlos, ubica a la niña en un extremo de la escena y al niño en la otra. Muestra la bolsa, acércate a la niña y pídele que saque lo que hay en ella. Sacará un pañuelo y la varita. Pregúntale si no queda nada dentro de la bolsa para reforzar la idea de que esta vacía. Cierra la bolsa y entrégasela a la niña.

Dirígete hacia el niño entrégale el pañuelo y comenta que haremos un viaje mágico. *Si te fijas bien, verás que esta varita es como un tubo el cual utilizaremos como un disparador de pañuelos. Es muy fácil, sólo hay que meter el pañuelo por uno de los lados (mientras lo explicas vas introduciendo el pañuelo en la varita agarrándola por el mismo extremo con el puño cerrado) y luego apuntas y disparas (soplas por un lado y sale el pañuelo por el otro) ¿entendido?*

Actúa como si te acordaras de algo. Saca las gafas y colócaselas a tus ayudantes *por seguridad*. Vuelve a meter el pañuelo en la varita mientras dices *tienes que tener en cuenta una cosa muy importante, sopla con mucha fuerza pero siempre para afuera... porque si soplas para adentro... te tragas el pañuelo.*

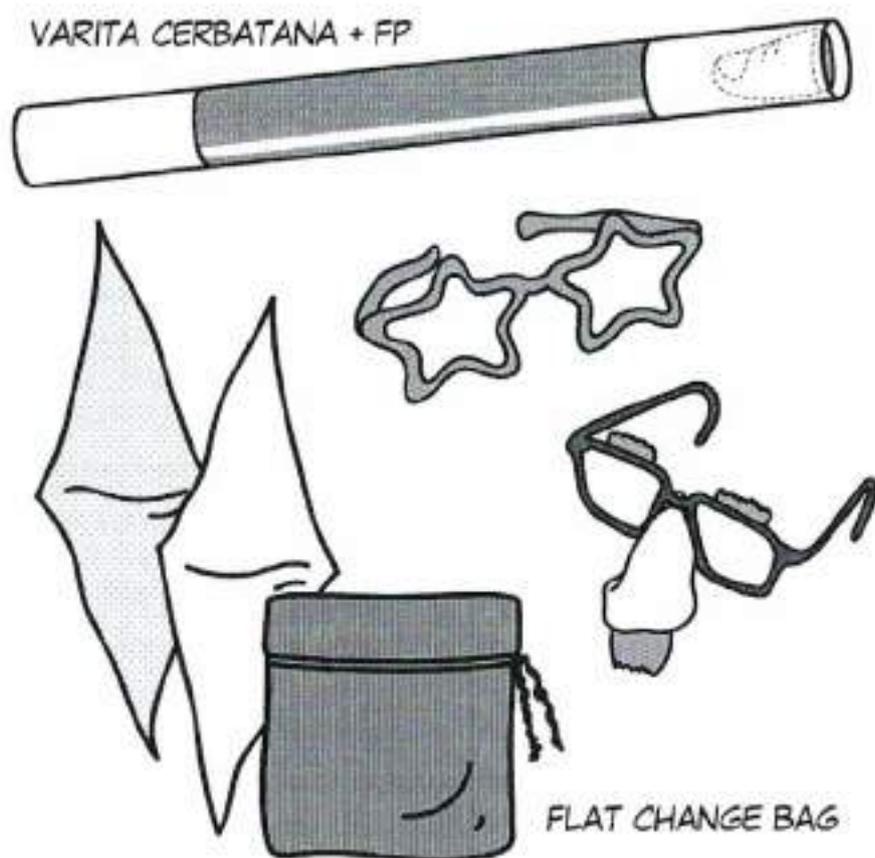
Entrega la varita al asistente y colócalo en el extremo del escenario contrario a donde se encuentra la niña con la bolsa de cambios, pídele que apunte y a la cuenta de tres, que dispare. Cuentas hasta tres, el niño soplará y el pañuelo saldrá disparado como mucho un metro y caerá al suelo. Al mismo tiempo tú sales corriendo como siguiendo la trayectoria del pañuelo hasta la niña pero cuando miras hacia atrás, te das cuenta que se ha caído antes de la mitad del recorrido, pones cara de decepción, levantas el pañuelo del suelo y anuncias que volverán a intentarlo.

Agarra la varita y simula introducir el pañuelo en ella pero en realidad lo metes en el falso pulgar que has cargado disimuladamente. ¿Cómo? Sostienes la varita por un extremo y encajas el falso pulgar en la punta oculta dentro del puño, metes el pañuelo y entregas la varita al niño para que vuelva a disparar. Cuenta hasta tres y el niño soplará, pero nada saldrá de la varita.

Tú, como si no te dieras cuenta, saldrás corriendo al igual que antes pero al llegar a la niña y mirar para atrás, ves que el niño sopla y no sale nada, vuelve corriendo y gritando *¡sopla con fuerza amigo!...* y corre otra vez hasta la niña. Repite esto dos o tres veces y luego detente, con gesto de agitado, que seguro lo estarás.

Vuelve donde está el niño y pregúntale qué pasa; te dirá que el pañuelo no está en la varita y tú repícale: *Te lo avisé... seguro que te lo has tragado, si no tendríamos que haberlo visto pasar por aquí y yo no lo vi y ustedes, ¿lo vieron?* dirigiéndote al público que responderá que no.

Muéstrate pensativo... *Existe la posibilidad de que haya viajado tan rápido, tan rápido que ninguno de nosotros pudo verlo, vamos a ver.* Dirígete hacia la niña, abre la bolsa y pídele que meta la mano, mientras tú haces gestos al público como si supieras que no está ahí. Cuando la niña saca el pañuelo finges sorpresa y pides un fuerte aplauso para tus dos ayudantes.



El guante

Material necesario

- **Un guante de látex**
- **Un pañuelo del diablo:** El *Devil Hank* es otro accesorio muy versátil para nuestro arte. Consiste en un pañuelo de apariencia normal con el que se puede hacer desaparecer cualquier objeto pequeño que se desee. La desaparición se realiza mediante un bolsillo oculto en una de las esquinas. Puedes adquirirlo en tu bazar de magia preferido, seguramente a muy bajo precio.

Efecto y realización

Pregunta a tu público si les gustan los animales y anuncia que harás aparecer un pequeño animalito. Para ello necesitas un pañuelo. Mete la mano en el bolsillo y mientras buscas el pañuelo, carga secretamente en el empalme de los dedos el guante de látex. Saca el pañuelo (pañuelo del diablo), muéstralo por ambos lados y colócalo sobre la mano que tiene el guante oculto.

Si me ayudan voy a hacer aparecer un animalito blanco, muy pequeñito y muy divertido... ¿¿¿saben de qué animal estoy hablando??? Escucha las respuestas y juega un poco con ellas.

Realiza con el público el ritual mágico que creas conveniente (unas palabras mágicas son suficientes). Mueve el pañuelo como si hubiese algo en su interior a la vez que dices exaltado *¡¡¡Síiii!!! Lo hemos conseguido, hemos hecho aparecer...* (saca el guante y pon tu mejor cara de desconcierto) *¡¡¡Un guante de plástico!!!* (risas).

A partir de aquí puedes recrearte y generar un montón de comedia utilizando el guante como un globo, inflándolo, golpeándolo con él, etc. Puedes hacer varias figuras de animales con el guante inflado: una gallina (apoyándolo en tu cabeza simulando la cresta y cacareando), una vaca (apoyándolo en tu estómago simulando las ubres y mugiendo) o un tiburón (estirándolo con una mano en la boca del guante y la otra mano en la unión de los dedos mayor y anular del guante).

Comenta que el truco ha salido mal porque no era un guante lo que querías que apareciese y anuncia que lo harás desaparecer.

Muestra nuevamente el pañuelo por ambos lados y forma una bolsa con el uniendo sus cuatro puntas. Mete el guante dentro (no en el bolsillo secreto) y pide al público que repita contigo las palabras mágicas o que realice el ritual mágico que creas conveniente.

Hecho esto, despliega el pañuelo y el guante caerá al suelo. Actúa como si no te percataras y esperaras recibir muchos aplausos. Seguramente los niños estarán avisándote a los gritos que el guante está en el suelo. Date cuenta que el guante está en el suelo con sorpresa. Recoge el guante y repite esta acción una o dos veces más.

La última vez, llama a un niño del público y entrégale una varita mágica para que realice los pases mágicos mientras el público recita las palabras mágicas. Puedes jugar un poco con alguna varita gag. Introduce el guante en el bolsillo secreto y al desplegar el pañuelo el guante habrá desaparecido. Aplausos. Puedes terminar aquí la rutina o estirarla un poco más haciendo aparecer nuevamente el guante (duplicado) en cualquier lugar como debajo de tu sombrero, dentro de tu zapato o mágicamente en algún accesorio de aparición (*Drawer box* por ejemplo).

El payaso Colorete

Ésta es una rutina a la cual le tengo muchísimo cariño ya que me ha dado grandes satisfacciones. Es tan simple como efectiva. Estuve a punto de no incluirla en el libro y guardarla solo para mí. Te pido por favor que la mimes y la ensayes mucho antes de presentarla en público. Nació a partir en un juego llamado “La rana y el Payaso”, de mi amigo, el mago valenciano Ignoto. La rutina en sí, es un cuento mágico y toda la presentación se basa en el relato de la historia. Confío amigo lector en tus dotes actorales para la interpretación de la misma. La presentación requiere un ambiente cálido y de mucha atención para que sea realmente efectiva por lo que suelo presentarla solamente en teatros o salas, nunca en cumpleaños.

Material necesario

- **Bola de esponja que crece:** *Growing ball* de Goshman. Una pequeña bola roja de esponja se mete en el puño y al abrir la mano ha crecido multiplicando varias veces su tamaño. El artilugio es una gran bola de esponja con un agujero. Cuando se invierte la bola (como un calcetín) queda de mucho menor tamaño aparentando ser una nariz de payaso.
- **Pañuelos payaso:** (Set de Vincenzo di Fatta) Dos pañuelos de seda de 45 x 45 cm. Uno blanco con el dibujo en negro de un payaso y el otro con el mismo dibujo pero pintado de muchos colores. El pañuelo de colores se enrolla y se coloca sobre la bola expandida en el lado opuesto al agujero. Se pliega la bola para hacerla pequeña, dejando el pañuelo de colores dentro de la misma.

Efecto y realización

Había una vez, hace mucho, mucho tiempo, un circo maravilloso. Lleno de artistas increíbles. Había magos, malabaristas, equilibristas, domadores de leones... y también un payaso. Un payaso muy especial llamado Colorete. Colorete siempre estaba muy alegre como todos los payasos. Pero un día... comenzó a sentirse triste. Se sentía triste porque él decía que su nariz de payaso era muy pequeña (saca la bola de esponja plegada y colócatela en tu nariz sosteniéndola con un dedo).

Tan pequeña, que los niños no se reían cuando Colorete actuaba en el circo. Tan triste estaba Colorete, que de repente, comenzó a perder los colores... Los colores de su ropa. Los colores de su maquillaje. Los colores de su sombrero. Fue perdiendo todos los colores...y quedó así (saca el pañuelo y muéstralo) en blanco y negro. ¿Dónde se ha visto un payaso en blanco y negro? Y peor aún, un payaso en blanco y negro que se llame Colorete.

Tan triste estaba Colorete porque su nariz era muy pequeña y sus colores habían desaparecido, que una noche, después de la función del circo, se fue a su habitación, se quitó su descolorida ropa de payaso, la dobló cuidadosamente (mientras cuentas esto enrolla el pañuelo en la mano) y la metió en una caja junto a su pequeña nariz de payaso (junta nariz y pañuelo en una mano y cierra el puño). Guardó la caja debajo de la cama y se acostó a dormir jurando que nunca más en la vida volvería a actuar de payaso...

Pero esa noche, cuando se durmió, Colorete tuvo un sueño... Tuvo el mejor sueño que puede tener un payaso... Soñó... con el rey de los payasos. El rey de los payasos es un señor bajito, con un traje muy viejo, unos zapatos enormes, un bigote chiquitito, un bastón que no para de moverse y un sombrero como el mío (mi personaje usa bombín). El rey de los payasos se llama Charlotte, aunque hay quienes lo conocen por Chaplín.... Esa noche y en ese sueño, el rey de los payasos, paró de mover su bastón y con él tocó a Colorete en la cabeza, como si de una varita mágica se tratara. A la mañana siguiente, cuando Colorete despertó, sentía en el pecho

una sensación única e indescrptible. Parecía como si su corazón quisiera salirse de su cuerpo. Esa sensación era alegría, era felicidad... Colorete no entendía muy bien por qué estaba tan contento hasta que recordó que la noche anterior había decidido no volver a actuar nunca más de payaso.

Apresurado sacó la caja de debajo de la cama y la abrió (mientras dices esto, sin abrir del todo el puño y ayudado por los dedos de la otra mano gira la bola dejando que el pañuelo blanco quede oculto dentro de ella y el de colores fuera) y se llevó una sorpresa enorme... sus colores, todos, absolutamente todos los colores... habían vuelto a su ropa... (despliega el pañuelo de colores sin dejar que la bola gigante aparezca todavía).



Pero lo mejor, lo más importante de todo... es que su nariz... su pequeña nariz roja comenzó a crecer (comienza a abrir muy lentamente la mano dejando asomar la bola, si lo haces correctamente dará la impresión que la bola crece. No mires la bola, mira al público) y a crecer, y a crecer, y a crecer tanto, tanto, tanto, que los niños se partían de la risa con solo mirarlo... y colorín colorado... (colócate la bola gigante en tu nariz y deja que el público termine la frase).

El autógrafo

Las postales son un soporte publicitario muy interesante. Desde hace mucho tiempo forman parte de mi material de promoción. Dándole vueltas a una idea que tenía en la cabeza se me ocurrió una simple rutina que después de ponerla en práctica me di cuenta que es realmente muy efectiva.

Material necesario

- **Paquete de postales publicitarias:** Ordenadas de la siguiente manera: Primero una postal doble cara en la boca del paquete (fabrícala pegando dos postales por su dorso), luego una postal con la frase "Feliz Navidad" (en la cara), a continuación otra postal doble cara, después una postal con el mensaje "Feliz Cumpleaños" (en la cara) y por último unas cuantas postales normales.
- **Un Rotulador**

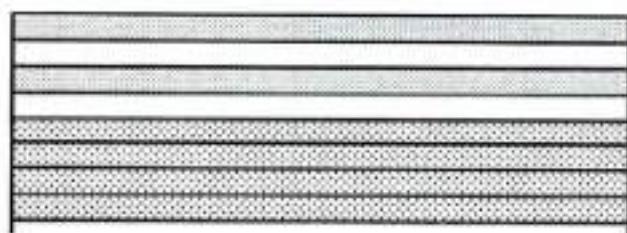
Efecto y realización

Antes de despedirte al acabar la función, actúa como si te hubieses acordado de algo muy importante. Llama al homenajeado y comenta que tienes un pequeño obsequio para él. Dile que le regalarás una postal autografiada por ti, con un mensaje muy especial para él por su cumpleaños.

Saca un paquete de postales y muéstralas al público. No se ve ni mensaje ni autógrafo. Anuncia que como eres mago, intentarás que aparezca el mensaje de forma mágica.



VISTA CORTE TRANSVERSAL



POSTAL DOBLE CARA
 POSTAL FELIZ NAVIDAD (CARA)
 POSTAL DOBLE CARA
 POSTAL FELIZ CUMPLEAÑOS (CARA)
 POSTALES NORMALES...

Levanta las dos primeras postales como si fuera una (*double lift*), giralas de dorso al público y vuelve a apoyarlas junto con las demás. Retira del paquete sólo la primera siempre mostrando el dorso (tendrá la frase "Feliz Navidad" en la cara).

Pídele al homenajeado que sople, diga las palabras mágicas o cualquier ritual mágico que consideres necesario. Gira la postal cara al público y anuncia exaltado que la magia ha funcionado y el mensaje ha aparecido.

Lee el mensaje en voz alta y pon cara de que algo anda mal. Reacciona al darte cuenta que el mensaje está equivocado. Juega un poco con la situación y anuncia que intentarás hacerlo de nuevo, pero esta vez deberá ayudarte todo el público.

Descarta la postal con el mensaje equivocado y coloca la primera postal (doble cara) al final del paquete. En este punto estás preparado para hacer aparecer el mensaje correcto. Levanta nuevamente las dos primeras postales como si fuera una, gíralas de dorso al público y vuelve a apoyarlas junto con las demás. Retira del paquete solo la primera siempre mostrando el dorso (tendrá la frase "Feliz Cumpleaños").

Pídele a todo el público que diga bien fuerte las palabras mágicas especiales para cumpleaños...
¡¡¡Feliz cumpleaños Juancito!!! Gira la postal cara al público, muestra el mensaje correcto y entrégaselo al homenajeado. Aprovecha la ocasión para repartir postales entre los demás invitados.

Des-aparición gigante

La bolsa de cambios es, sin dudas, uno de los accesorios más versátil y útil del mercado mágico. Con una bolsa de cambio puedes realizar infinidad de rutinas verdaderamente interesantes. Hace algunos años escribí un pequeño ensayo titulado "Mete la mano Mete los pies", en el cual explico algunas ideas y más de treinta rutinas diferentes con este genial accesorio.

Para realizar esta rutina necesitarás una bolsa de cambios de tres compartimentos, tres calcetines iguales en color y tamaño y un calcetín del mismo color que los tres anteriores pero de tamaño considerablemente mayor. Prepara la bolsa colocando un calcetín en el primer compartimento, dos en el segundo y el gigante en el tercero.

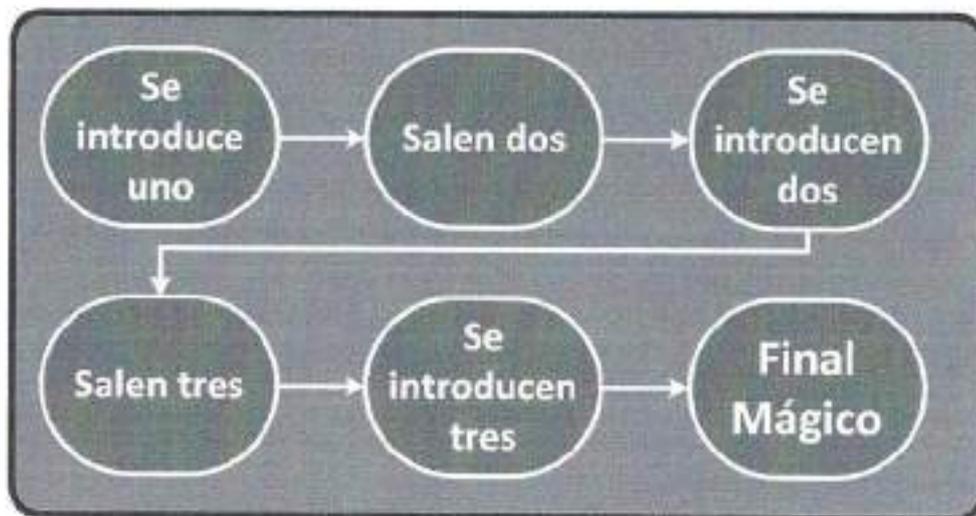
Invita a un niño a colaborar contigo en escena. Luego de las presentaciones y de un poco de comedia, muestra la bolsa de cambios y comenta que dentro guardas un elemento muy mágico. Pide a tu asistente que saque lo que hay dentro de la bolsa. El niño mete la mano y saca un calcetín pequeño. Bromea haciendo referencia al mal olor y anuncia que intentarás hacer desaparecer el calcetín con la ayuda de tu asistente.

Indícale a tu ayudante que meta el calcetín en la bolsa y que realice el ritual mágico que creas conveniente. Acto seguido anuncia que el calcetín ha desaparecido. Cambia al segundo compartimento. El niño mete la mano en la bolsa para comprobar que no hay nada, pero el calcetín no ha desaparecido, se ha duplicado. Ahora en lugar de uno hay dos calcetines para hacer desaparecer. Juega un poco con la confusión y anuncia que intentarás que desaparezcan los dos calcetines. Cambia nuevamente al primer compartimento en el cual hay un calcetín. Se introducen los otros dos en la bolsa (sin dejar ver el que está dentro). Rituales mágicos, pero no desaparecen, es más, ahora hay tres calcetines...

Consternado, anuncia que necesitarás la ayuda del público para poder hacer algo de magia. Se meten los tres calcetines en la bolsa. Cambia al tercer compartimento. Después de realizar los rituales mágicos con todo el público el niño mete la mano en la bolsa y en lugar de los tres calcetines saca uno sólo pero mucho más grande que los anteriores. Los calcetines se han fusionado.

Rutinas variables

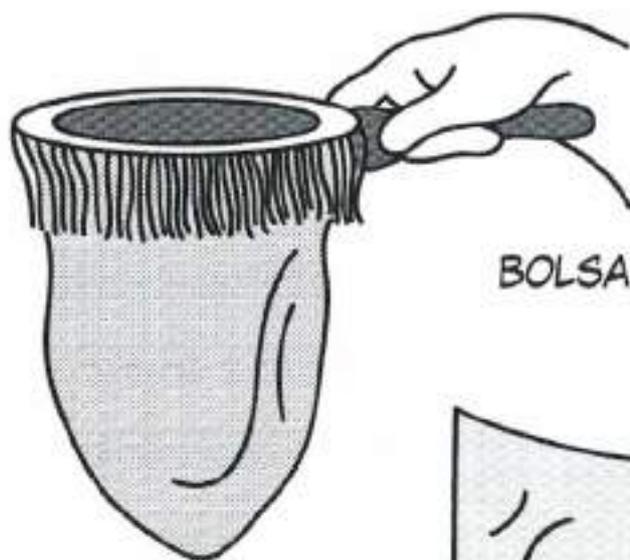
Como ves, ésta es una rutina muy consistente y mágica, la cual con un poco de imaginación podrás sacarle mucho partido. Pero lo verdaderamente interesante de esta rutina es la estructura. Hay determinadas rutinas que se basan en los elementos que se utilizan para la misma, otras en la historia que se cuenta y muchas otras, como ésta, en la estructura. A este tipo de rutinas las denomino rutinas variables y son aquellas que modificando simplemente algunos elementos de los que la componen permiten crear una rutina aparentemente diferente y nueva para el público pero que estructural y conceptualmente es idéntica a la original. La estructura básica de esta rutina es la siguiente:



Si en lugar de calcetines se utiliza cualquier otro elemento, la rutina varía en apariencia pero funciona exactamente igual. Por ejemplo, en lugar de calcetines se pueden utilizar pañuelos (tres de 45 x 45 y uno de 90 x 90), o bolas de esponja (tres normales y una gigante), o cuerdas (tres de 1 m y una de 3 m), o corbatas, o globos, etc. Cualquier cosa que se te ocurra puede funcionar, con una presentación adecuada.

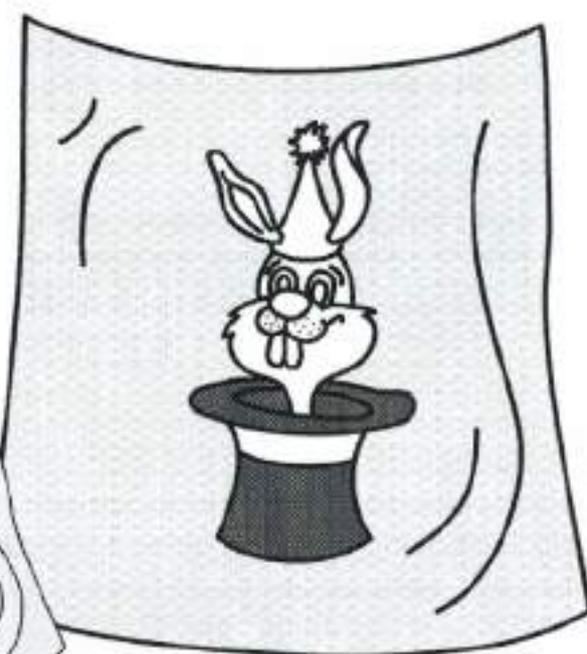
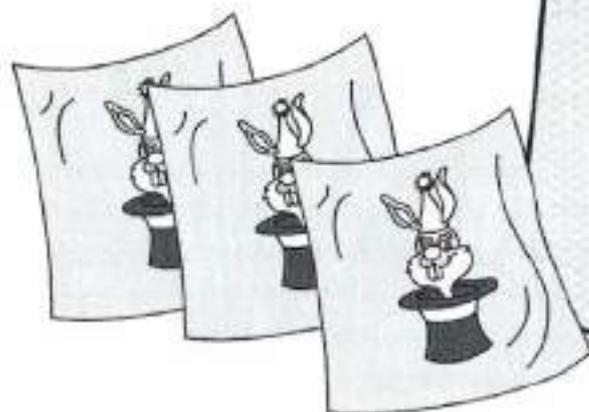


Pero además se puede variar el final mágico distanciando aún más la nueva rutina de la original, por ejemplo, en lugar de aparecer un pañuelo o un calcetín gigante puedes colocar confeti y terminar la rutina con la desaparición total de los tres elementos. O en el caso de las cuerdas y los pañuelos pueden aparecer al final los tres atados. Las posibilidades son infinitas, dependen exclusivamente de tu imaginación.



BOLSA DE CAMBIOS

PAÑUELOS 45 X 45



PAÑUELO 90 X 90

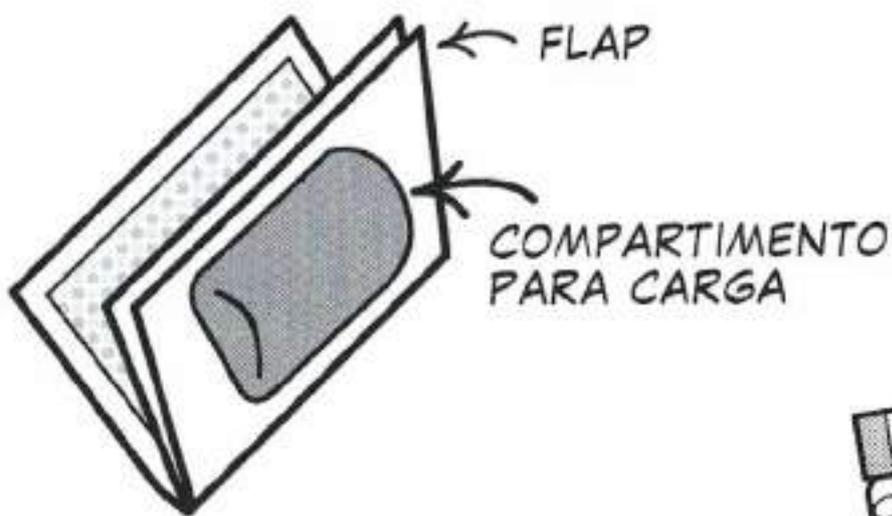
Regalo por dibujo

Material necesario

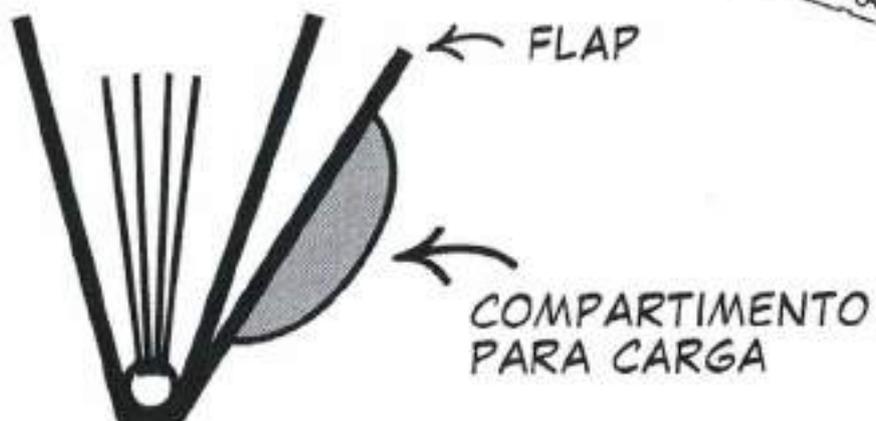
- **Carpeta flip flap:** Tuve mi primer contacto con este artilugio de fabricación casera gracias al mago Barry, mi primer maestro de magia. Consiste en una carpeta de anillas normal y corriente a la cual se le ha adherido un flap con un pequeño compartimento para colocar la carga detrás de una de las tapas. El interior de la carpeta contiene varios folios con dibujos aparentemente realizados por niños.
- **Una bolsa de caramelos:** Cargada en el flap oculto en la carpeta.
- **Un rotulador**
- **Una pinza de colgar la ropa:** Colocada en la carpeta para sostener el flap de carga. El público nunca la verá ya que deberá ser retirada en el momento de mostrar la carpeta, quedando el flap sostenido por la mano.

Efecto y realización

Pide al homenajeado que te ayude con tu último juego. Coméntale que como es su cumpleaños le has traído un regalo. *¿Te gustan los regalos? Sí... qué bueno, a mí me encantan los regalos... yo te he traído un regalo a ti... ¿tú me has traído un regalo a mí?* Espera ansioso la respuesta, seguramente podrás sacarle buen partido. Anuncia que para poder darle su regalo deberá regalarte él a ti un dibujo. *Me encanta coleccionar dibujos, siempre que actúo en un cumpleaños le pido al cumpleañosero que me haga un dibujito y a cambio yo le doy un regalo. Mira* (saca la carpeta y muéstrala al público) *aquí tengo un montón de dibujos hechos por los niños para los que he actuado.*



VISTA
CORTE TRANSVERSAL



Mientras dices esto, ve pasando las hojas y mostrando los dibujos. Cuando llegas al folio en blanco, pídele al pequeño que te haga un dibujo y ponga su nombre. Entrégale el rotulador y sosteniendo la carpeta por la parte superior (sin soltar el flap oculto) deja que el niño haga su dibujo.

Una vez terminado muéstrate entusiasmado por tu nuevo dibujo. *¡¡¡Qué bonito!!! Con un dibujo como éste te mereces un súper regalo... ¿Qué prefieres? ¿¿¿Un caramelo o una bolsa de caramelos???* Obviamente el pequeño responderá una bolsa de caramelos. Saca una bolsa vacía del bolsillo y entrégasela (genial idea de Zaki Magoa). La carpeta debe seguir abierta, sostenida por tu mano con el dibujo del niño de cara al público.

Vale, vale... era una broma, te voy a regalar una bolsa llena de caramelos para que puedas compartirlos con tus amiguitos, pero la vamos a hacer aparecer y para que aparezca el regalo necesito que me ayudes diciendo las palabras mágicas muy especiales. Repite conmigo...

Abra kadabra decía mi tía
Sin Salabim decía mi abuelo
Que aparezca por arte de magia,
una bolsa con caramelos.

Ni bien terminen de decir las palabras mágicas, cierra la carpeta y en un movimiento continuo, abre el flap con fuerza (aparentemente estás abriendo nuevamente la carpeta) y deja saltar por el aire la bolsa con los caramelos. Entrega el regalo a tu ayudante y sugiérele que los reparta entre sus amiguitos.

Nota: esta rutina es conveniente que sea realizada como final de show, de ese modo puedes aprovechar la ocasión y mientras el homenajeadado reparte los caramelos entre sus amigos, tú puedes retirarte sin problemas.

La fábrica de figuras

Material necesario

- **Drawer box:** Debes añadirle en una de sus caras laterales, un pequeño receptáculo con una ranura en el cual quepa una moneda.
- **Una figura de globo:** Cualquiera puede servir siempre y cuando quepa perfectamente en la *drawer box*.
- **Una moneda**

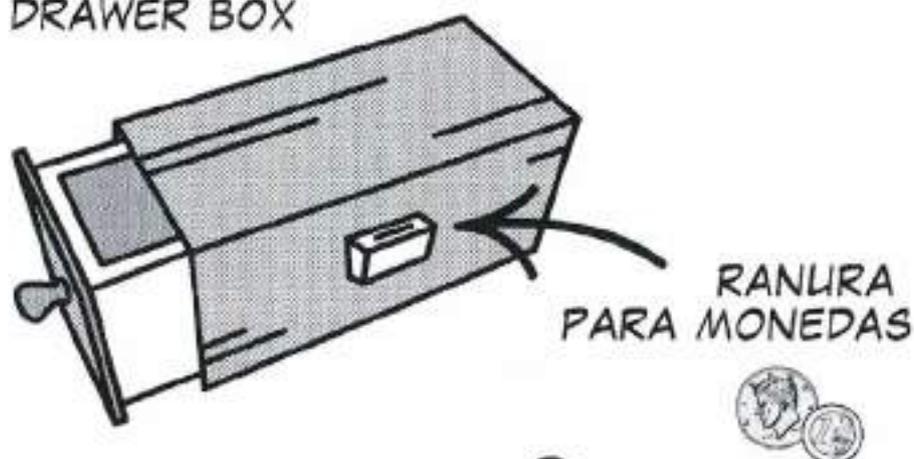
Efecto y realización

Esta rutina puede realizarse como un bloque independiente, pero fue originalmente creada para ser el final de otra pequeña rutina con asistente en la cual necesitaba regalarle un globo al pequeño y que quería que apareciera de forma mágica.

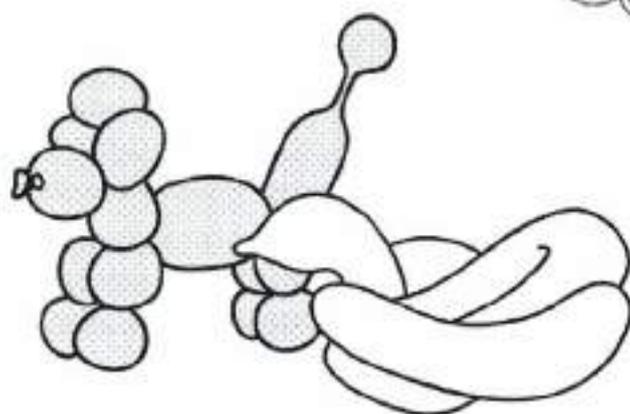
Anuncia que por haberte ayudado le darás a tu asistente un obsequio. Saca la caja donde guardas el regalo (*drawer box*) y ábrela. Muéstrate sorprendido al ver la caja vacía. Juega un poco con la situación, cierra la caja y comenta que para poder conseguir el regalo hace falta poner una moneda en la máquina para que ésta funcione. Busca en tus bolsillos y comenta que no encuentras ni una moneda (empalma secretamente la moneda del bolsillo). Pregunta a tu asistente si tiene alguna moneda. Cuando te responda que no, dile que puede usar la que tiene escondida en la oreja (mientras dices esto, simula buscar algo en su oreja y saca la moneda empalmada).

Creo que esta moneda puede servir... Mira parece una moneda mágica... si la dejo en mi mano (falso depósito) y soplo, la moneda desaparece... y vuelve a tu oreja. Puedes repetir esta acción un par de veces. Si te apetece puedes aprovechar la situación y hacer una pequeña rutina con una moneda (one coin routine) para terminar entregándosela al pequeño para que la introduzca en la ranura de la caja. Una vez introducida la moneda, abre la caja, muestra el presente y entrégaselo a tu ayudante.

DRAWER BOX



RANURA
PARA MONEDAS



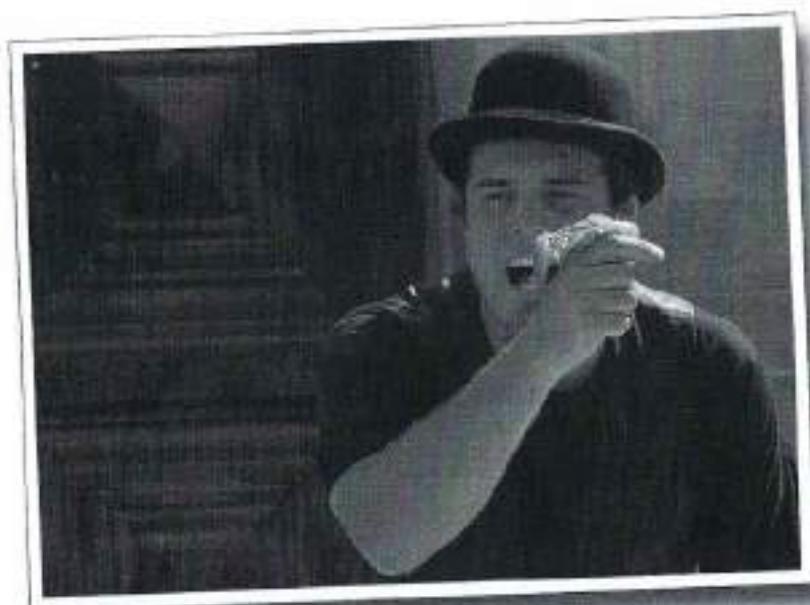
Dos ideas para un pañuelo

El pañuelo firmado que viaja a la manzana es un clásico de la magia. Si no lo conoces, el efecto es como sigue. Muestras un pañuelo y pides a un espectador que lo firme (trabajando para niños es preferible que haga algún dibujo). Mientras tanto muestras una manzana y con un utensilio de cocina le quitas el corazón. Envuelves la manzana en una servilleta de papel y se la entregas otro espectador.



Muestras el pañuelo con la firma y lo haces desaparecer. Con las manos vacías, te acercas a la manzana, rompes la servilleta y del agujero de la manzana aparece el pañuelo firmado anteriormente. Un acto sin dudas muy efectivo. Infinidad de magos lo han ejecutado a lo largo de la historia, y otros cuantos se han autoproclamado creadores de este número. Existen además diversos métodos para realizarlo. El más difundido es utilizando un falso pulgar.

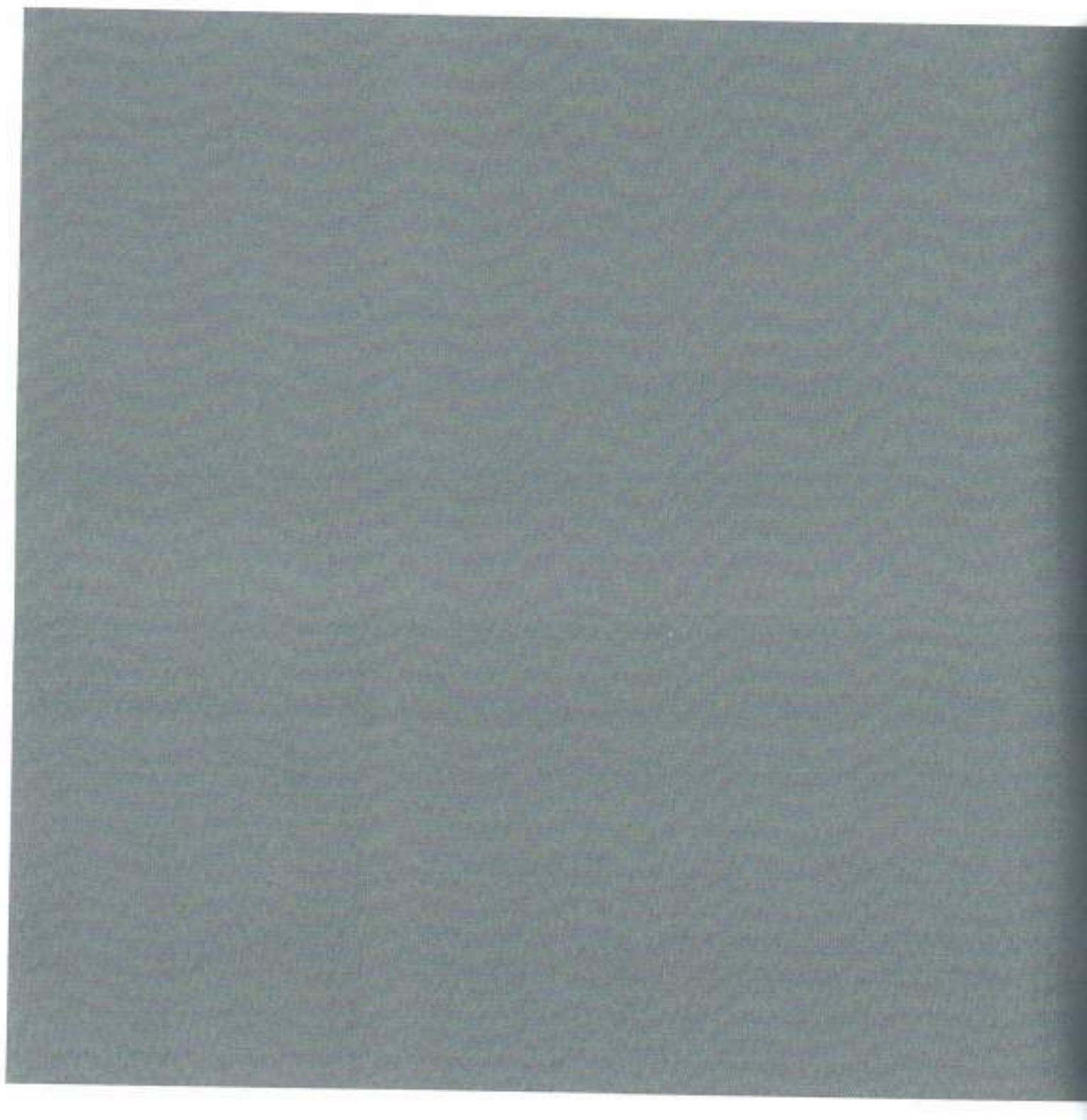
Esta rutina se puede realizar perfectamente para niños, pero si le damos una pequeña vuelta de tuerca y utilizamos un poco la imaginación, podemos expresar aún más la rutina y generar algo de comedia extra, por ejemplo, utilizando una bola de plastilina en lugar de una manzana. Los niños, especialmente los más pequeños están muy familiarizados con la plastilina. Se puede jugar mucho con ella y hacer alguna figura antes de hacer finalmente la bola. Por último, cuando el pañuelo desaparece, simplemente debes clavar el FP en la bola de plastilina y sacar el pañuelo del corazón de la misma.



Otra idea es hacer aparecer el pañuelo dibujado, de un cubo tira pedos en lugar de la manzana o la plastilina. Pueden adquirirse en cualquier juguetería y son muy económicos. Si no los conoces son unos diminutos cubos de basura de plástico con una extraña gelatina dentro, que hace que al meter los dedos dentro del cubo, genere el divertido sonido de un pedo. Imagina las risas que puedes generar con este simple juguetito. La técnica para hacer aparecer el pañuelo es similar a la de la plastilina, clava el falso pulgar en la gelatina y saca el pañuelo de la misma.

Las personas grandes nunca comprenden nada por sí solas y es muy aburrido para los niños tener que darles una y otra vez explicaciones.

Antoine De Saint Exupery



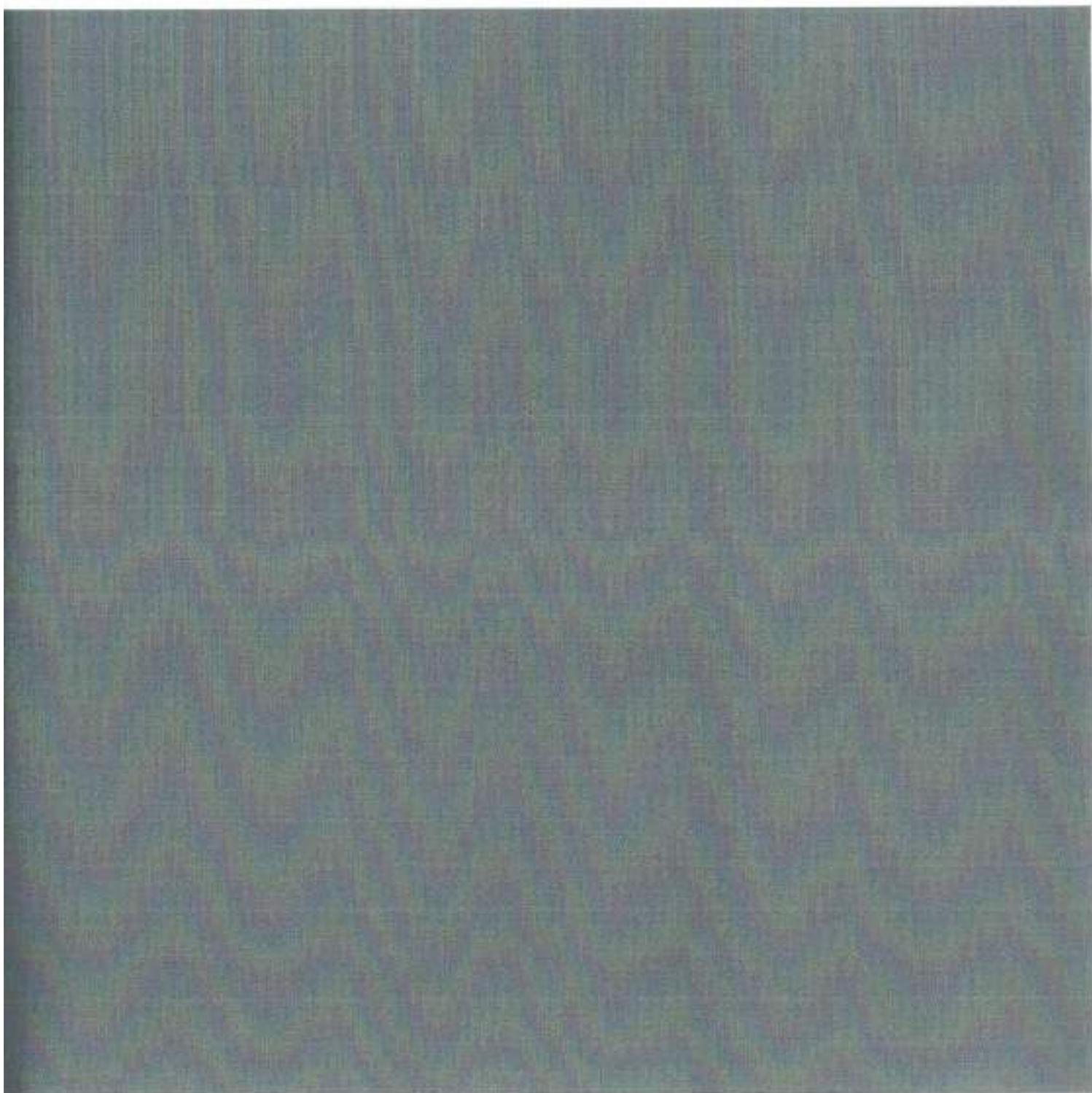
De estas cuarenta palabras se desprende una teoría tan simple como muy útil, y que considero indispensable para todo mago que trabaje ante niños. Si haces buena magia, involucras al público y generas diversión, nunca (o casi nunca) tendrás inconveniente en conquistar a la audiencia infantil con tu espectáculo.

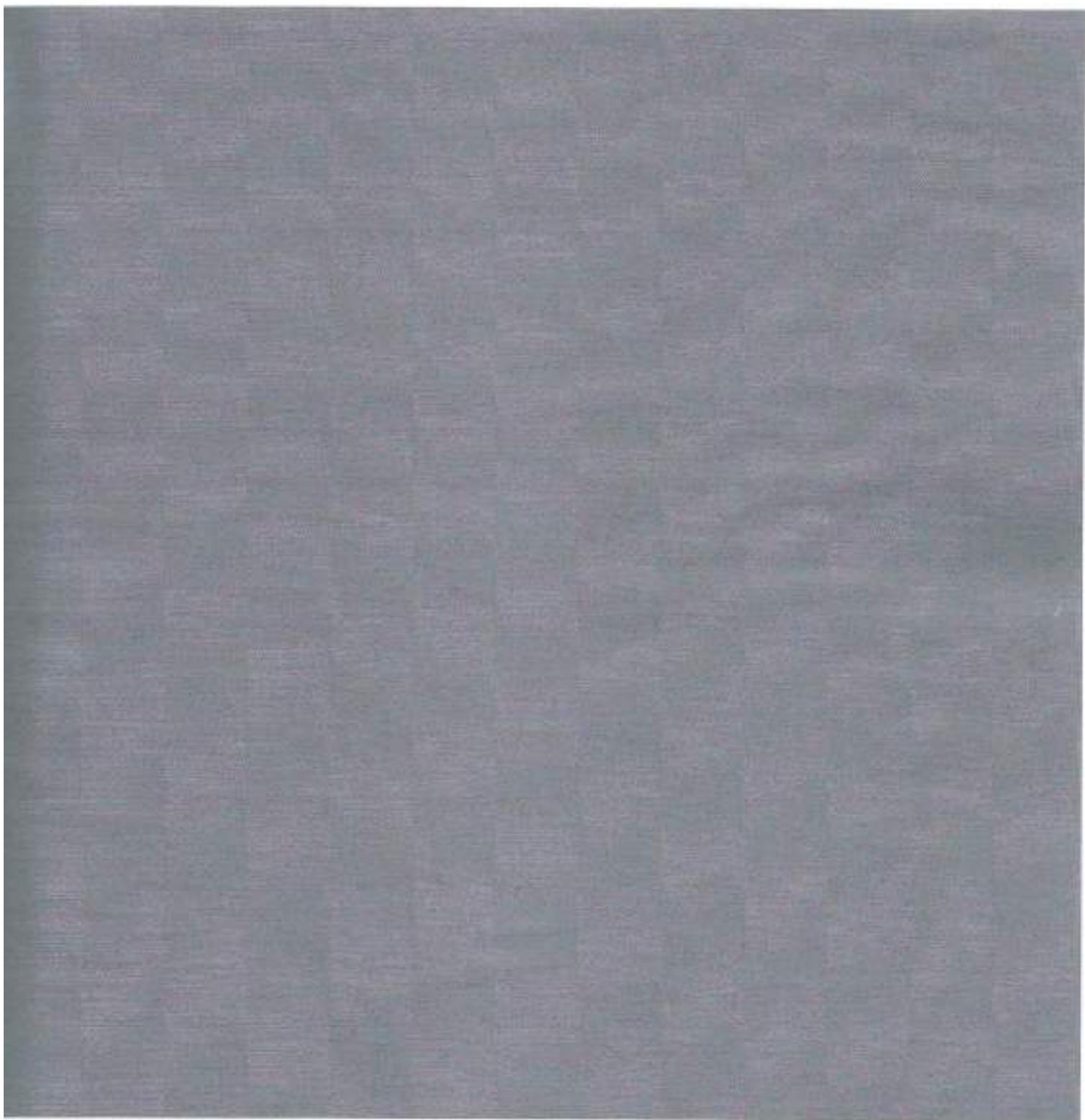


Aplicando esta teoría a tus actuaciones, estoy convencido que conseguirás un exitoso show de magia para niños. Si quieres que tu público infantil disfrute con tu trabajo, tu espectáculo debe ser sorprendente, participativo y divertido, no hay más vueltas que darle, es así de simple.

Una vez más, gracias por tu tiempo. Hasta la próxima.

Carlos Adriano





Contenido

Cinco amigos, un prólogo.....	11
Introducción.....	15
Trabajar para niños.....	17
Magia para niños.....	19
Las claves del éxito.....	21
Diversión.....	24
Juego.....	27
Actitud.....	29
Participación.....	31
Ritmo.....	37
Flexibilidad.....	40
Personaje.....	44
Simpleza.....	46
El negocio de las fiestas infantiles.....	49
Socio, esto es un negocio.....	51
Publicidad.....	53
La mejor publicidad.....	55
Boca a Boca.....	56
Primer contacto.....	58
La voz del teléfono.....	60
Tienes un email.....	62
La Venta.....	64
Precios.....	66
El mago de los mocos.....	68
Varios productos, varios precios.....	72
Contratación.....	74
Llamada previa.....	78
Llegó el mago.....	79
¿A qué hora?.....	81
Empieza la conexión.....	82
Payasadas.....	84

¿Cómo serán?.....	87
La imagen.....	89
Selección de espacio escénico.....	90
Sonido.....	92
Dentro o fuera.....	93
Palomas y conejos.....	95
Padres, abuelos, tíos y vecinos.....	98
La platea.....	100
Fuego.....	102
Practica ser práctico.....	104
La súper maleta.....	107
Después del show.....	110
Fabricando rutinas.....	111
Método de creación.....	113
De efecto a rutina.....	124
Se levanta el telón.....	129
Empieza la función.....	131
Arco iris mágico.....	132
El pañuelo y el billete.....	136
El regalo de mi abuela.....	139
Billetes locos.....	143
El bastón desinflado.....	147
Cumplendo.....	149
El matasuegras.....	152
La foto de las narices.....	153
El disparo mágico.....	157
El guante.....	160
El payaso Colorete.....	162
El autógrafo.....	165
Des-aparición gigante.....	168
Regalo por dibujo.....	172
La fábrica de figuras.....	175
Dos ideas para un pañuelo.....	177
Despedida.....	181
Contenido.....	185
Bibliografía.....	187

Bibliografía

Fiestas divertidas

Alicia Brandy, AB Ediciones, 1.995.

Serio de remate, cómo hacer magia para niños

David Kaye. Editorial Páginas, 2007.

Magia Selecta

Marko. Enigma, 1.994.

Performing Magic for Children

Uwe Schenk and Michael Sondermeyer. I saw that, 1995.

Magia y presentación

Hemming Nelms. Editorial Cymys, 1.985.

The complete party pieces,

Trevor Lewis. SPS Magic, 2006.

Big laughs for little people

Samuel Patrick Smith. SPS Magic.

Guía del animador eficaz

Gilbert Garibal. Editorial Vecchi, 2.004.

Gramática de la fantasía

Gianni Rodari. Editorial Planeta, 2.009.

El arte de la Magia

Kaplan. 2º Edición. Editorial Páginas, 2,005

Magia con pañuelos

Salvatore Cimó. Editorial Cymys, 1977.

World's best clown gags

Clettus Musson. Editorial D. Robbins & Co, 2003.

La magia promocional

Carlos Vaquera. Editorial Páginas, 1.999.

Laughter All The Way, Ron Bishop

Editorial Good Life Publication, 1.978.

Kidabra Journal

MSD Productions.

The funny paper

SPS Productions.

El nuevo puerco sabio

Enigma.

Trabajando para niños

Notas. Gustav, 2009.

Los patos también vuelan

Notas. Ignoto y Olga.

Esto es magia

Alfonso Moliné, Ediciones Marré.

Trulala

Mago Marcos, Publidisa.

www.magiadivertida.com

www.carlosadriano.com

www.cosasparamagos.com

“No cabe duda que los espectáculos infantiles son el mercado más amplio dentro de la magia, pero ¿cuántos magos saben de verdad adaptar su magia a este tipo de evento? Yo te contesto: más bien pocos... La mayoría se limita a hacer lo mismo que para un público adulto pero sin decir palabrotas.

A partir de ahora, podrás entender mucho mejor como armar tus rutinas y shows infantiles, y te sorprenderá muy gratamente la reacción que vas a tener.

No te dejes engañar por el enfoque modesto y humilde que hace el autor en algunas ocasiones. Son verdades como puños, y si las pones en práctica, verás mejorada tu magia en un porcentaje altísimo.

Créeme, la información que hay en estas páginas no tiene precio”.

C. Miró

