

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

PEARLMAN, OZ

Gândește ca un mentalist / Oz Pearlman. - București :

Bookzone, 2026

ISBN 978-630-305-611-1

159.9

Traducător: **Diana Ciornenschi**
Redactor: **Mihaela Savu**
Grafician copertă: **Dacian Neagu**
Tehnoredactor: **Anca Marisac**

READ YOUR MIND

Copyright © 2025 by Oz Pearlman

This edition published by arrangement with Viking, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems. This work is reserved from text and data mining (Article 4(3) Directive (EU) 2019/790). All rights reserved.

© Bookzone 2026, pentru prezenta ediție
Toate drepturile rezervate pentru limba română.
Nicio parte a acestei lucrări nu poate fi stocată
sau reprodușă fără acordul editurii.

Editura Bookzone

Șoseaua Berceni nr. 104, sector 4, București

Comenzi și informații:

Telefon: 031-433.50.68

E-mail: office@bookzone.ro

www.bookzone.ro

OZ PEARLMAN

GÂNDEȘTE CA UN MENTALIST

Cum să citești oamenii și să obții ceea ce îți
dorești folosind secretele unui mentalist

Bookzone
BUCUREȘTI, 2026

Cuprins

UNU Canalizează mentalistul din tine	9
DOI Crede pentru a reuși	35
TREI Fă-ți frica de respingere să dispară ca prin magie	61
PATRU Concentrează-te pe ceilalți.....	79
CINCI Nu lăsa pe mâine ce poți face azi	103
ȘASE Aranjează lucrurile în favoarea ta.....	129
ȘAPTE Nu fi propriul tău dușman.....	157
OPT Cere ajutor	187
NOUĂ Transformă-ți punctele slabe în atuuri	211
ZECE Transformă memoria în superputerea ta.....	233

UNSPREZECE Dezarmează-i cu

farmecul tău.....257

DOISPREZECE Conectează totul printr-o

poveste279

MULȚUMIRI303

REFERINȚE307

UNU

Canalizează mentalistul din tine

Imaginează-ți următoarea scenă.

Sunt invitat pe o insulă privată din Insulele Virgine Britanice. O formație cântă la tobe metalice, în timp ce apele limpezi ale Mării Caraibilor mângâie blând țărmul imaculat. Bucătarii se ocupă de puiul condimentat care sfârâie pe un grătar sofisticat, iar o echipă de ospătari în uniformă se strecoară printre invitați. Briza miroase a condimente, hibiscus și bani. E ora magică, iar ultima rază aurie a zilei se așterne peste noi. Oameni frumoși savurează cocktailuri personalizate. Eu și ceilalți invitați nu ne putem abține să aruncăm priviri spre cer; gazda noastră de pe Insula Necker tocmai s-a întors de la marginea spațiului, în racheta sa Virgin Galactic.

Oamenii lui Sir Richard Branson ar fi putut angaja pe oricine pentru a marca momentul. Vorbim despre un om care îl are pe Mick Jagger la apelare rapidă, fix între Paul McCartney și Rege. Spre surprinderea și încântarea mea, echipa lui m-a ales pe mine. Mă plimb prin mulțime, de la un grup la altul, creând entuziasm și anticipare în timp ce îl așteptăm cu toții pe invitatul de onoare. Dintr-odată, prietenii și familia lui se dau laoparte ca Marea Roșie. Miliardarul desculț își face apariția, afișând un bronz intens care contrastează cu părul său emblematic, blond-alb, și cu cămașa de in descheiată, etalând acel zâmbet de neuitat. Totul în această scenă pare suprarrealist.

Un astfel de moment necesită tot ce am mai bun de oferit și sunt pregătit cu unul dintre cele mai impresionante trucuri ale mele. Îl privesc direct în ochi pe omul, mitul, legenda. A venit momentul să intru în acțiune.

„Imaginează-ți chipul cuiva, al oricui, și vizualizează-l în mintea ta”, spun eu. Apoi, folosind o forfecuță, încep să tai una dintre cărțile mele de vizită, precum un copil care decupează un fulg de zăpadă migălos. Toți cei din jurul meu șușotesec, anticipând încotro se îndreaptă acest număr.

Când îl întreb la cine se gândește, spune cu nonșalanță: „Barack.” Apoi adaugă: „Obama”, în caz că nu eram sigur la care Barack se referea.

Desfac hârtia și o lipesc de sacoul meu gri-închis, dezvăluind silueta proaspăt decupată a fostului președinte. Publicul scoate un sunet de uimire, dar Branson, care încheie afaceri de miliarde de dolari înainte de micul-dejun, nu este la fel de expresiv. În schimb, îmi aruncă un zâmbet șiret. Ca și cum Nașul s-ar apleca și te-ar ciupi ușor de obraz, într-un semn discret de respect și afecțiune.

Sir Richard îndeasă bucată de hârtie în buzunarul de la piept. Se uită peste umăr ca să se asigure că nu-l aude nimeni, se apleacă spre mine și-mi șoptește: „I-o dau mâine, când sosește.”

Ce-ar fi dacă ai putea citi gânduri?

Cine nu și-a dorit vreodată să poată citi gândurile altcuiva? Cât de ușor ar fi totul dacă am putea pur și simplu să ne dăm seama ce gândesc ceilalți, nu-i așa? Probabil nu te-ai mai certa niciodată cu partenerul de viață, pentru că ai înțelege că, dacă spune „Nu am nimic”, cu siguranță are ceva – și ai putea acționa preventiv.

Ce-ar fi dacă citirea gândurilor ți-ar oferi abilități practice, permițându-ți să anticipezi momentul potrivit să-i ceri șefului tău o mărire de salariu, să încetezi să te mai autosabotezi sau să nu mai amâni și să acționezi? Ai fi mai persuasiv și mai încrezător în tine, capabil să-i influențezi pe cei din jur fără efort. Cât de grozav ar fi asta?

Desigur, capacitatea de a citi gândurile ți-ar fi utilă mai ales dacă te-ai afla într-o poziție de slăbiciune, deoarece ai deține formula necesară pentru a inversa acea dinamică a puterii în avantajul tău. Știind la ce se gândește o altă persoană, ai putea convinge pe cineva aflat într-o poziție-cheie să-ți ofere ce vrei, indiferent că este vorba despre o prelungire a termenului de predare a unei proiect sau despre o derogare de la asociația de proprietari. Citirea gândurilor te-ar face mai priceput în a înțelege natura umană, ceea ce o transformă într-o abilitate extrem de importantă în viață.

Ce-ar fi și *mai* util decât să citești gândurile altor persoane? Abilitatea de a ți le citi pe ale tale. Imaginează-ți beneficiile capacității de a-ți accesa motivațiile și de a învăța cum să-ți schimbi soarta; de a depăși ceea ce te-a ținut blocat până acum. Ce-ar fi dacă ai putea să te pregătești pentru succes pe termen lung?

Poți face toate acestea utilizând abilitățile unui mentalist.

Mi-am petrecut aproape 30 de ani învățând cum să decodez mintea umană. Faptul că știu *cum* gândești îmi dezvăluie *ce* gândești. De la Tom Brady la Serena Williams, de la Howard Stern la Shaq, am convins unii dintre cei mai cunoscuți oameni de pe planetă că le pot accesa cele mai intime gânduri. Dar ghici ce? Întreaga mea carieră este clădită pe o minciună.

Ești pregătit pentru o bombă?

Nu pot, de fapt, să citesc gânduri.

Ce pot face este să citești oamenii... și la fel poți face și tu! O faci deja de sute de ori pe zi, de fiecare dată când interacționezi cu o altă ființă umană acasă, la muncă, pe stradă și oriunde altundeva, iar eu te pot ajuta să devii și mai bun la asta. Puține abilități te vor ajuta să evoluezi mai mult în viață decât aceea de a învăța cum să canalizezi mentalistul din tine. Citirea oamenilor este un pas esențial pentru a realiza ceea ce-ți dorești pe lumea asta. De la a avansa în viață până la a obține ceea ce-ți dorești, tacticile pe care le folosesc ca mentalist pot fi adaptate pentru a atinge succesul în viața de zi cu zi.

Toți avem un detector intern de baliverne, pe care l-am dezvoltat stând în preajma oamenilor, primind stimuli sociali. Ceea ce poate nu-ți dai seama este că te-ai născut cu abilitatea de a citi gândurile. Poți să-ți dai seama când cineva nu e atent la tine. Poți să-ți dai seama când cineva te minte. (Dacă ești părinte, ești foarte priceput.) Poți să-ți dai seama când o persoană este interesată de tine și când se preface. Cu toții avem acest simț. Mai mult de două treimi din comunicare este nonverbală, deci nu contează ce spun oamenii, ci cum o spun și ce anume nu spun.

Mentalismul este magia minții. În loc să-mi folosesc mâinile dibace pentru a-ți păcăli ochii, urmăresc felul în care se mișcă oamenii. Ascult cuvintele pe care le aleg. Le studiez tiparele și comportamentele, adesea fără ca ei să-și dea seama că fac asta. Mentalismul se bazează în întregime pe psihologie, observație, memorie și comunicare. Aceste mici semnale spun o poveste mult mai amplă – și, odată ce știi la ce să te uiți, poți „citi” oamenii aproape instantaneu. Ce vreau să spun prin canalizează-ți mentalistul din tine este că această abilitate e instinctuală. Când erai bebeluș, cu mult înainte de a înțelege limbajul verbal, erai capabil să interpretezi gândurile părinților tăi studiindu-le fețele. Încruntarea sprâncenelor, clipitul

unei pleoape, arcuirea buzei; toate erau pline de semnificație. Prima dată când le-am zâmbit părinților noștri și ei ne-au zâmbit înapoi, ne-am spus: „O, Doamne, când fac chestia aia cu gura, îi conving pe oameni să fie atenți la mine!” Acea primă doză de dopamină e cea care ne pune în mișcare. Toți ne naștem cu abilitatea de a-i interpreta pe ceilalți, pentru că suntem creaturi sociale; acesta este motivul pentru care specia noastră a supraviețuit.

Întrebarea nu este: *Ai aceste abilități?*, pentru că răspunsul e: *Da, le ai*. Întrebarea este: *Cum poți să-ți duci abilitățile la nivelul următor?* Cum poți să-ți îmbunătățești instinctele și să înveți să ai mai multă încredere în ele?

Aici nu e vorba despre trucuri. E vorba despre transformare. Te voi învăța tehnicile pe care le-am folosit pentru a susține spectacole în fața a milioane de oameni din întreaga lume – dar, mai important, îți voi arăta cum să le aplici în propria viață ca să faci o schimbare reală și de durată. Nu trebuie să fii mentalist ca să gândești ca unul. Ai nevoie doar de o schimbare de mentalitate – și de câteva instrumente eficiente.

Așadar, îți voi povesti cum am devenit mentalist și te voi ajuta să-ți începi călătoria de perfecționare a propriilor abilități, astfel încât să poți învăța cum să citești oamenii și să aplici principiile mentalismului în viața de zi cu zi. Și, foarte important, să-ți dezvolti abilitatea de a te uita în oglindă și de a începe să citești mintea *acelei* persoane, lucru care pare descurajant, dar nu este. De fapt, e mai ușor decât crezi!

Ca prin magie

Când aveam 13 ani, părinții mei m-au dus într-o croazieră, unde am văzut pentru prima dată un magician.

Eram captivat în timp ce urmăream miracol după miracol. Și apoi s-a întâmplat cel mai incredibil lucru: m-ales să mă alătur lui pe scenă. Magicianul a executat un număr clasic, cunoscut sub numele de „bilele de burete”, în care bilele apăreau, dispăreau și-și schimbau numărul și dimensiunea în mâinile mele. Așa s-a născut o obsesie și, din acel moment, mi-am petrecut timpul pândindu-l, pentru că trebuia să văd neapărat mai mult. (Apropo, sunt surprinzător de puține locuri pe un vas în care un adult se poate ascunde, mai ales de un copil hotărât și care nu are nimic mai bun de făcut.)

Când am ajuns acasă, am împrumutat toate cărțile despre magie de la bibliotecă și le-am citit din scoarță-n scoarță... de două ori. Nu mă puteai prinde în niciun moment al zilei fără un pachet de cărți în mână, la propriu: mi-am cumpărat cărți de joc impermeabile ca să pot exersa la duș. Până la vârsta de 14 ani, era evident că magia era mai mult decât un moft trecător pentru mine. Dar nu trebuia să fiu mentalist ca să înțeleg că mama se săturase să mă ducă cu mașina la Wunderground, magazinul local de magie din zona metropolitană Detroit unde am crescut, și să plătească pentru trucurile de magie care îmi satisfăceau obsesia. Mereu pragmatică, mama mi-a spus că, dacă eram serios în privința magiei, trebuia să-mi găsesc o slujbă și să încep să-mi susțin singur hobbyul. Pe atunci, părinții mei erau pe punctul de a divorța, așa că e posibil ca îndoitul lingurilor la micul-dejun să nu fi contribuit la detensionarea atmosferei din casă.

În loc să împart ziare, să fiu babysitter sau să dau zăpada din fața caselor, am făcut ceea ce părea cel mai logic lucru pentru un copil în situația mea – am decis să încerc să mă angajez ca magician care face trucuri de aproape, în timp ce interacționează cu mulțimea. Îmi imaginam toate trucurile de magie pe care le-aș putea cumpăra și cum aș putea să-mi îmbunătățesc abilitățile.

Nu mi-a trecut prin cap, nici măcar pentru o clipă, că ideea mea era (a) prost gândită sau (b) aproape sigur sortită eșecului, pentru că altfel nu aș fi încercat niciodată. Ignoranța poate fi o binecuvântare. Dacă aș fi întrebat pe cineva cum să obțin acea slujbă, mi-ar fi spus: „Mai întâi trebuie să faci asta, apoi trebuie să faci aia”, și m-aș fi descurajat înainte să încerc măcar.

Zia's, un restaurant italian de familie, situat într-un mic centru comercial aflat la mai puțin de un kilometru de casă, părea cel mai potrivit loc unde să-mi încerc norocul, pentru că locația era blestemată. Fiecare restaurant care se deschisese acolo dăduse faliment după câțiva ani. Așa că m-am gândit că atingerea mea magică le-ar prinde bine.

Am hotărât să merg acolo într-o zi după școală, împreună cu mama, ceea ce s-a dovedit a fi un moment perfect, pentru că la ora 16.00 locul era aproape gol. Ne-am așezat singuri la bar, am comandat niște băuturi și aperitive, și am început să fac trucuri pentru mama. Asta a atras atenția barmanului, așa că l-am întrebat dacă voia să vadă și el puțină magie – exact planul meu. Dacă l-aș fi prins în timpul aglomerației de la prânz sau la cină, probabil că m-ar fi ignorat. Dar, pentru că el și restul personalului nu erau ocupați, a spus: „Hai să ne strângem mai mulți.” A chemat câțiva ospătari și, cât ai clipi, a apărut și managerul general, ca să vadă ce se întâmplă.

Mama, dintotdeauna fanul meu numărul unu și o israeliană ușor insistentă, a ridicat din sprânceană într-un fel care indica faptul că acesta era momentul meu. Era timpul să încep să-mi fac reclamă. Eu și mama am făcut echipă, întrebându-i care era cea mai slabă seară a lor și dacă aveau un program de divertisment. Ca orice avocat bun, am pus întrebările știind deja ce răspunsuri voiam să primim, conducându-i spre concluzia că eu eram ceea ce lipsea restaurantului lor.

De ce au fost tare dispuși să-mi acorde o șansă? Poate că se agățau de orice fir de speranță și s-au gândit: *Avem nevoie de orice strategie pentru a face restaurantul ăsta să meargă.* Și, ce să vezi, am convenit ca, o seară pe săptămână, să fac trucuri de magie la mesele clienților. Eram prea mic ca să conduc, așa că mergeam pe jos până acolo, cărându-mi mica geantă cu trucuri de magie, cărțile de vizită proaspăt tipărite și un vis.

Înțelegeam deja conceptul „Prefă-te până îți iese”. Superputerea mea era să mă comport ca și cum aș fi știut ce fac, chiar și atunci când habar n-aveam. Aveam discursul perfecționat, pentru că îl repetasem în minte de o sută de ori. De aceea, când am ajuns în fața proprietarilor de la Zia's, cu o mamă evreică mândră în spatele meu, am afișat o mină încrezătoare și mi-am scos la înaintare cele mai bune trucuri. Au mușcat momeala.

Alege momentul potrivit

Să fac trucuri de magie la mesele clienților de la Zia's a fost, probabil, cea mai bună educație pe care aș fi putut-o primi vreodată despre cum să citesc oamenii. Am exersat cum să intru în vorbă cu străinii și cum să-mi dau seama ce părere au despre mine chiar înainte de începerea spectacolului. Mintea îmi gonia încercând să răspundă la întrebările: *Ce cred despre numărul meu? Cum le câștig simpatia? Cum îi pot face să-și dorească mai mult?*

Prin încercări, greșeli și tot soiul de refuzuri, am învățat că trucurile mele erau doar o mică parte din spectacolul de ansamblu. Totul conta, de la personalitatea și energia mea la cuvintele pe care le rosteam când salutam publicul.

Când mă apropiam de masă, fiecare detaliu crea o impresie, chiar și zâmbetul și poziția corpului. Am învățat repede că sincronizarea e totul. Dacă oamenii tocmai se așezaseră și încă nu comandaseră, era posibil să fie agitați sau enervați de prezența mea. Stresul zilei încă îi apăsa. Aveau nevoie de un minut cu băuturile lor și de câteva calorii din coșul cu pâine ca să-și reducă tensiunea. Foleseam toate aceste mici informații când decideam momentul potrivit în care să merg la o masă.

Momentul ideal era imediat după ce comandau, când entuziasmul alegerii preparatelor se mai domolea și apărea o pauză în conversație, în timp ce anticipau sosirea mâncării. Clienții erau relaxați și aveau garda jos. Atunci puteam să mă apropii de ei și să spun: „Cum vă simțiți în seara asta?” Știam că, atunci când mă vedeau apropiindu-mă – nefiind nici ospătar, nici managerul restaurantului –, mintea le era asaltată de întrebări, așa că le contracaram obiecțiile înainte să devină conștienți de ele. Deși încă nu studiasem psihologie în gimnaziu, Zia's m-a învățat despre euristică, adică despre scurtăturile mintale pe care le folosesc oamenii pentru a lua decizii rapide. Reacția implicită a clienților era să presupună că nu ar trebui să mă aflu acolo, așa că eu contracaram imediat. Le spuneam: „Patronii au o surpriză pentru voi în seara asta!”, indicând astfel că eram binevenit și că aduceam un plus de valoare, iar conducerea restaurantului își dorea să fiu acolo.

Probabil că te-ai aflat în situații foarte asemănătoare, când ai vrut să obții ceva de la cineva și ai încercat să găsești cel mai bun moment să o faci. Să spunem că vrei să-i ceri șefului tău o mărire de salariu. E important pentru tine, așa că ai hotărât să vorbești cu el luni dimineată, la prima oră, când se întoarce din vacanță. E o chestiune serioasă și vrei să o rezolvi imediat. Dacă o faci atunci însă, chiar dacă ai muncit pe brânci și meriți din

plin acea mărire, s-ar putea să-ți tai singur craca de sub picioare. Pentru că mărirea ta de salariu nu este neapărat o preocupare la fel de importantă și de urgentă pentru șeful tău.

Pune-te în locul lui – oare nu are un milion de alte lucruri pe cap? E, de obicei, în cea mai bună dispoziție luni dimineața, la prima oră, mai ales după o vacanță prelungită? Îl cunoști pe omul ăsta. Lucrezi cu el de ani buni. Ai văzut când este cel mai amabil, cel mai receptiv, cel mai generos, iar asta rareori se întâmplă la 8.30 dimineața, într-o zi de luni, când telefonul îi sună încontinuu, inbox-ul este plin și încă nu a apucat să bea cafea.

Când lucrăm în restaurant, oare eram, tehnic vorbind, angajat dacă îmi dădeau 50 de dolari la negru și mă trimiteau acasă cu niște spaghete? Am învățat repede metode de a trezi interesul celor de la o masă înainte de a-mi începe numărul. Întrebam: „Ați auzit ce se întâmplă?” Răspundeau că nu, dar, cu acea singură întrebare, le transformam ezitarea în anticipare și, în loc să fie deranjați, acum erau intrigăți. Continuam: „Atunci sunteți norocoși!”, stârnindu-le și mai mult curiozitatea. Cine nu vrea să fie norocos? Cine nu vrea să simtă că este la curent cu ce se întâmplă? Fiecare cuvânt și fiecare frază erau concepute pentru a le capta și menține atenția. Puneam în mișcare un întreg traseu, iar asta e esențial când vrei să pătrunzi în mintea celorlalți. E ABC-ul comportamentului uman: să înveți să anticipezi gândurile altor oameni înainte ca ei să apuce să le gândească.

Când sunt pe scenă, nu folosesc această anticipare ca să te uimesc. Folosesc aceste mici artificii ca să-ți devin simpatic, să te fac interesat de ceea ce-ți prezint și să te câștig de partea mea, astfel încât experiența să fie cu atât mai memorabilă. Și tu poți face la fel. Ca în exemplul de mai sus, când ceri o mărire de salariu: îți cunoști șeful. Știi când este în cea mai bună formă, cel mai fericit, cel

mai generos. Învață-i tiparele, depune efort să fii atent la stările sale și folosește aceste cunoștințe ca să acționezi la momentul potrivit!

Leși de pe pilot automat

Zia's m-a învățat cât de important este să fii un participant activ, care rămâne prezent în fiecare moment și e atent la fiecare mic detaliu. Mai important, am învățat că trebuie să creez o oportunitate, în loc să aștept ca alții să ia inițiativa. Acesta este un lucru pe care toți îl putem îmbunătăți în viețile noastre și care se întâmplă doar atunci când preiei controlul și-ți asumi responsabilitatea. De pildă, gândește-te la viața de zi cu zi alături de partenerul tău. Cât de des ești cu adevărat prezent? Și cât de des faci lucrurile mecanic? Suntem bombardati cu atât de multe informații, încât procesăm un megabyte de date pe secundă doar prin intermediul ochilor.² Ca să gestioneze miile de decizii mărunte pe care le luăm în fiecare zi – de la condimentarea mâncării la alegerea unei cravate –, creierul creează obiceiuri care să ne ajute să procesăm aceste informații. Obiceiurile pe care ni le formăm ne ajută să nu fim copleșiți de informații, dar ne fac, de asemenea, să intrăm pe pilot automat. Putem combate asta prin participare activă.

În loc să faci lucrurile din inerție, încearcă să privești situația din perspectiva partenerului tău. Gândește-te ce i-ar putea trece prin minte. E anxios din cauza serviciului? E îngrijorat din cauza copiilor? E stresat de tot ceea ce are de făcut? Simplul act de a putea înțelege contextul situației îți poate salva relația. (Din nou, acest lucru este strâns legat de sincronizare.)

Dacă mi-aș susține spectacolul pe pilot automat, aș da-o constant în bară – chiar dacă știu pe de rost