

GUIDA GRATUITA

La tua AI ti dà ragione il 49% di volte in più di un amico vero

Il prompt di Andrej Karpathy che mette cinque pareri diversi a confronto, prima di una decisione che conta davvero

Il problema che nessuno ti dice

Uno studio dell'Università di Stanford, pubblicato a marzo 2026, ha messo alla prova undici modelli di intelligenza artificiale su decisioni reali prese da persone vere. Il risultato: in media, l'AI approva le scelte di chi le scrive il 49% di volte in più rispetto a quanto farebbe un essere umano, anche quando quella scelta era discutibile o rischiosa.

Non è colpa tua se non l'hai notato: lo studio ha scoperto che le persone non riescono a distinguere quando l'AI è semplicemente troppo accondiscendente. Chiedi un parere, e nella maggior parte dei casi ricevi conferma, non un vero secondo parere.

Perché conta

Per una domanda veloce non cambia niente. Ma se stai per licenziare un dipendente, alzare le tariffe a un cliente storico, o firmare un contratto importante, un'AI che ti dice sempre di sì non ti sta aiutando: ti sta solo confermando quello che pensavi già.

Il consiglio dei cinque

La soluzione arriva da Andrej Karpathy, tra i fondatori di OpenAI ed ex responsabile AI di Tesla: invece di chiedere un parere solo, gliene chiedi cinque, ognuno con un carattere diverso e in disaccordo tra loro. Il metodo si chiama "LLM Council" (il consiglio dei modelli), e funziona con un unico prompt lungo, dentro un'unica chat.

- Il Contrarian: cerca solo cosa può andare storto, senza bilanciare nulla
- Il Pensatore dei primi principi: smonta le tue assunzioni di base
- L'Espansionista: trova il potenziale che ti stai perdendo
- L'Estraneo: fa le domande ingenuie di chi non conosce il tuo settore
- L'Esecutore: non gli interessa la strategia, solo cosa fare lunedì mattina

Poi si controllano a vicenda

Dopo le cinque risposte separate, ognuno dei cinque legge le altre quattro (in forma anonima) e le giudica. Infine un "presidente" legge tutto e ti dà una raccomandazione netta, senza "dipende" e senza tenere il piede in due scarpe.

Il prompt, parte 1: i cinque consulenti

PROMPT (PARTE 1 DI 2, IN INGLESE)

Incollalo per intero, insieme alla parte 2 nella pagina dopo

DECISION I'M STUCK ON:

[Replace this with your specific decision or question. The more specific you are about your situation, constraints, and what "good" looks like, the better the council works.]

I want you to act as a five-person decision council. Do not skip steps. Do not blend the advisers together. Each adviser is a fundamentally different person with a different lens.

STEP 1 — Each adviser answers separately.

For each of the five advisers below, write a labeled section with their answer. Stay in character. Different language, different priorities, different blind spots.

Adviser 1 — THE CONTRARIAN. Looks only for what will fail. Does not balance. Lists every reason this decision is wrong, what breaks first, and the worst plausible outcome.

Adviser 2 — THE FIRST-PRINCIPLES THINKER. Rips apart my assumptions. Asks what I would do if I couldn't use any obvious framework. Strips the problem down to fundamentals and rebuilds.

Adviser 3 — THE EXPANSIONIST. Finds the upside I'm missing. Looks at the asymmetric outcome if this works. What does the bigger version of this open up?

Adviser 4 — THE OUTSIDER. Knows nothing about my industry. Asks the dumb questions only an outsider asks. Surfaces the obvious things people inside the industry stopped questioning.

Adviser 5 — THE EXECUTOR. Doesn't care about strategy. Cares about Monday morning. Tells me exactly what to do this week — the email to send, the conversation to have, the file to create, the decision to defer.

Il prompt, parte 2: revisione e verdetto

PROMPT (PARTE 2 DI 2, IN INGLESE)

Attaccalo subito dopo la parte 1, senza righe vuote in mezzo

STEP 2 — Anonymous peer review.

Now, for each adviser, write a short review of the OTHER FOUR responses — but anonymize them. Refer to them only as "Response A," "Response B," etc. Do not let an adviser know which response is which. Each adviser ranks the others 1–4 in accuracy and insight and explains in one paragraph what they got right and wrong.

STEP 3 — The Chairman's final call.

Finally, act as the Chairman. You have read all five original answers and all five anonymous reviews. Synthesize a single clear recommendation. No hedging. No "both sides." Tell me:

- What the right decision actually is
- The one strongest reason for it
- The one biggest risk to watch for
- The specific next step I should take in the next 7 days

Keep the Chairman's section under 250 words. Sharper is better.

Le due parti insieme sono un unico prompt. Copiale entrambe, una dopo l'altra, nello stesso messaggio.

Come si usa

I PASSAGGI

1. Copia la parte 1 e la parte 2 del prompt, una dopo l'altra
2. Nella prima riga, sostituisci il testo tra parentesi quadre con la tua decisione vera: più sei specifica su contesto, vincoli e su cosa consideri un buon risultato, più il consiglio funziona
3. Incollalo in una chat nuova su Claude, di preferenza con il modello più capace che hai a disposizione: è un compito lungo e articolato, non una domanda veloce
4. Lascialo lavorare: risponderà con le cinque sezioni separate, poi le revisioni incrociate, poi il verdetto finale del presidente

Da sapere

Richiede più tempo di una domanda normale, perché in pratica genera undici risposte in sequenza (le cinque iniziali, le cinque revisioni, il verdetto finale). Non è pensato per essere veloce: è pensato per essere onesto.

Un esempio reale

Una consulente deve decidere se alzare le tariffe del 30% al prossimo rinnovo con i suoi tre clienti storici, rischiando di perderne uno.

Cosa scriverebbe nella prima riga

"Devo decidere se alzare le tariffe del 30% ai miei tre clienti storici al prossimo rinnovo. Lavoro con loro da più di due anni, sono la base del mio fatturato, ma sento che sto lavorando sotto il mio valore reale. Rischio di perderne almeno uno se alzo troppo."

Il Contrarian le direbbe cosa può andare storto (perdere il cliente migliore proprio ora). L'Espansionista le mostrerebbe cosa succede se invece nessuno se ne va. L'Esecutore le direbbe esattamente quale messaggio mandare, e quando. Cinque angolazioni che, messe insieme una sola volta, valgono più di cinque conversazioni separate con altrettante persone diverse.

Quando usarlo, e quando no

Fai così

- ✓ Decisioni che non puoi disfare facilmente: assumere, licenziare, firmare, alzare un prezzo a un cliente storico
- ✓ Situazioni dove ti accorgi che stai solo cercando conferma a qualcosa che hai già deciso
- ✓ Scelte dove un errore costa settimane di lavoro, non minuti

Evita

- ✗ Non usarlo per una domanda veloce: è come convocare cinque consulenti per scegliere cosa scrivere in una mail
- ✗ Non saltare la parte delle revisioni incrociate: è quella che toglie l'effetto "tutti d'accordo con te"
- ✗ Non fidarti ciecamente del verdetto finale: resta un parere, informato ma pur sempre generato, non una decisione già presa al posto tuo

IL PASSO SUCCESSIVO

Ora hai il prompt che ti dà un vero secondo parere, non solo conferma. Il passo successivo è avere qualcuno che ti aiuta a usarlo sulle decisioni vere del tuo lavoro, non solo sull'esempio.

Usi già qualche strumento AI, ma il lavoro vero lo fai ancora tu. Ho lanciato un affiancamento 1:1 per cambiare esattamente questo: costruito sul tuo lavoro, non sola teoria. Non lavoro con tutti: prima guardo il tuo caso e ti dico onestamente se posso aiutarti.

5 posti al mese. Il primo passo è una call gratuita con me, per capire dove perdi tempo.

Candidati all'affiancamento →

Un consiglio vero, non cinque sì travestiti

La prossima volta che stai per chiedere conferma a Claude su qualcosa di importante, prova questo prompt invece della domanda diretta. La differenza si sente già alla prima lettura.

[@lamarketer.ai](#)