

In questo volume hai imparato a riscriverne una parte. I valori che ti guidano, le preferenze con cui ordini il mondo, le convinzioni che hai preso per verità, le decisioni che hai preso da ragazzo e che lavorano ancora. Il modo in cui guardi il tempo. Il modo in cui ti metti nei panni degli altri, e quello in cui torni nei tuoi. E il modo in cui lavori con le macchine, senza lasciare che pensino al posto tuo. Riprogrammarsi non significa diventare un'altra persona. Significa scegliere, almeno un po' di più, quale codice far girare.

Tutto quello che hai letto resta una mappa. Utile, spero, ma una mappa. Il territorio sei tu, con la tua storia, i tuoi limiti e le tue risorse, e con le persone che ti stanno intorno. Nessun libro, nessun corso, nessuna macchina lo conosce meglio di te.

Un'ultima richiesta, la stessa del primo volume. Non credere a quello che hai letto. Provalo, e controlla.

Daniele Lantieri

Ringraziamenti

Ringrazio Patrizia Belotti, per avermi insegnato che anche nella PNL il cuore conta un po' più della mente e della preparazione.



Ringrazio Francesco Pellegatta, per avermi aperto la porta di una scuola che non conoscevo e per avermi accompagnato fino all'attestato di trainer.

Ringrazio Claudio Belotti, il primo trainer da cui ho imparato la PNL.

Ringrazio Francesco Tesei, il grandissimo mentalista, per avermi insegnato che la PNL è anche un meraviglioso spettacolo.

Ringrazio Riccardo Montanari, amico e trainer dall'etica invidiabile.

Ringrazio Simone Volpi, amico e trainer eccezionale.

Ringrazio Giuliano Mari, amico e trainer, un'enciclopedia vivente su qualunque argomento della PNL.

Ringrazio Alessio Grima, amico e fratello, perché senza di lui l'intelligenza artificiale non sarebbe la stessa cosa.

Ringrazio Alberto La Vecchia, amico e collega, perché in una conversazione è scoccata una scintilla che ha acceso il fuoco della creatività.

L'autore

Daniele Lantieri è nato nel 1978. Dal 2008 guida LantierImpianti, l'azienda di impianti tecnologici fondata dalla sua famiglia nel 1977.

Ha incontrato la PNL nel 2004 e l'ha studiata in entrambe le grandi linee: quella di Richard Bandler, con Claudio e Patrizia Belotti, e quella di Tad James, con Francesco Pellegatta, con cui ha conseguito le certificazioni Master in coaching, Time Line Therapy™ e ipnosi, e nel 2017 l'attestato di Trainer in PNL. Ha studiato Spiral Dynamics® con Christopher Cowan e ha fatto parte per alcuni anni della crew degli eventi di Tony Robbins a Londra.

Non insegna PNL: la usa, nel lavoro e nella vita, e fa coaching pro bono. Questi due volumi sono il manuale che avrebbe voluto trovare in italiano.

La mia storia

Sono Daniele Lantieri, nato il 25 aprile 1978.

Sono nato con l'intestino bruciato e senza la possibilità di digerire il lattosio. Non potevo mangiare quasi nulla, e senza mangiare si muore. I medici mi davano per spacciato. Mia madre ha chiesto semplicemente cosa potesse fare per farmi stare meglio. A quanto pare l'ha fatto bene: consultando altri medici, sono cresciuto forte, testardo e curioso.

Ho cominciato a parlare prestissimo, a otto mesi, e altrettanto presto mi sono appassionato al lavoro dell'azienda di famiglia: impianti elettrici e idraulici, civili e industriali, riscaldamento e condizionamento. Quasi tutti i miei giochi erano attrezzi e componenti, che smontavo e, "qualche volta", rimontavo.

Ho frequentato le elementari a Segrate, il mio paese, e le medie al Sacro Cuore di Milano. Per le superiori avevo scelto una scuola impegnativa, il liceo classico del San Raffaele. In quel periodo in famiglia c'erano problemi che non avevo gli strumenti per affrontare, e il peso dello studio era un carico in più che non riuscivo a reggere. Così mi sono iscritto all'I.T.S.O.S. Marie Curie di Cernusco sul Naviglio, e nel 1998 mi sono diplomato perito informatico ed elettronico.

Avrei voluto studiare architettura. Avevo superato entrambi i test d'ingresso, secondo per architettura e settantottesimo per ingegneria, e mi è stata imposta ingegneria. Mi sono scontrato con Analisi I e Geometria, e ho deciso che, se non potevo studiare architettura, non mi sarei laureato.

Ho cominciato a lavorare nell'azienda di famiglia, e sul lavoro ho ritrovato gli stessi problemi che avevo in casa.

Nel 2004 il cugino del mio amico Diego era stato a Orlando, al corso per trainer di Richard Bandler. Frequentandolo ho cominciato a sentir parlare di PNL, e ho partecipato a una giornata gratuita legata al libro *Il coach* di Claudio Belotti e Alessio Roberti. L'argomento mi ha catturato. Ogni settimana giravo per librerie in cerca di libri da divorare nelle notti seguenti. Nello stesso periodo il mio amico Luca studiava il libro di Tony Robbins *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*: me ne ha parlato, ed è diventato il mio manuale. Gli altri libri erano interessanti, pesanti e poco pratici. Quello di Robbins si poteva mettere in pratica ogni giorno.

Nel 2006 ho aperto la mia ditta individuale, sempre negli impianti tecnologici. Nel 2008 ho rilevato l'azienda di famiglia e ho fondato LantierImpianti SNC, di cui sono ancora socio amministratore.

Dal 2009 i problemi in famiglia sono diventati sempre più gravi. Nel 2011 ho gestito il divorzio dei miei genitori e l'uscita dall'azienda del mio socio.

Sapevo quanto valevo come tecnico, e avevo una gran paura di tutto ciò che riguardava la parte commerciale. Così ho cercato Claudio Belotti, e con mia madre abbiamo frequentato il suo corso Practitioner. Ero convinto che gli strumenti della PNL ci sarebbero serviti, nella vita e nel lavoro. Durante quel corso Patrizia Belotti, con una sola risposta, mi ha dato la possibilità di risolvere un problema che consideravo una condanna.

Ho frequentato Unleash the Power Within di Tony Robbins a Londra, con la voglia di "rubare" il più possibile all'uomo che considero il miglior utilizzatore della PNL. Durante il Master Practitioner ho avuto l'occasione di partecipare a Date With Destiny, a Palm Springs, e la trainer del nostro gruppo era Patrizia Belotti. Non avrei potuto chiedere di meglio. Per qualche anno ho fatto parte della crew di Robbins, nel Fire Team di Unleash the Power Within a Londra, e ho potuto osservare da vicino i suoi trainer e master trainer. Ho una foto, scattata da David Poleschi, in cui sono sul palco con lui: è tra i ricordi più belli della mia vita.

Durante i corsi ho conosciuto Francesco Pellegatta, che girava già il mondo per studiare la PNL da fonti diverse, fino a diventare Master Trainer di Tad James. Nel 2014, con lui, ho conseguito le certificazioni Master in coaching, in Time Line Therapy™ e in ipnosi. Nel 2015 ho frequentato i miei ultimi corsi con Extraordinary: Spiral Dynamics®, primo e secondo livello. Nel 2017, a Como, sempre con Francesco Pellegatta, ho conseguito l'attestato di Trainer in PNL.

Poi ho smesso di frequentare corsi, continuando a seguire diversi trainer, e mi sono dedicato soprattutto alla mia azienda e alla mia vita. Mi hanno dato grandi soddisfazioni i clienti di pregio, i lavori pubblicati sulle riviste di settore, e i rapporti, alcuni di collaborazione, con grandi aziende e multinazionali del mio settore.

Ho puntato molto sul lavoro e ho trascurato la salute. Nel 2021 ho affrontato il primo di tre interventi alla colonna, per tre ernie dorsali, due cervicali e due lombari. Una delle ernie dorsali ha compromesso il midollo, anche se in minima parte, e con pazienza sono in riabilitazione. Cammino con l'aiuto di un fantastico rollator e continuo il lavoro che amo. Oggi sono meno sul campo e più sull'organizzazione, e ho imparato l'importanza della delega e il piacere di insegnare ai miei collaboratori.

La mia vita è stata perfetta? No, sinceramente.

È migliorata con la PNL? Senza alcun dubbio. Ho paura di immaginare dove e come sarei senza.

“Successo” è il participio passato di “succedere”: far accadere le cose. In questo senso sono sinceramente soddisfatto delle cose che ho fatto accadere, e di quelle che ho imparato lungo il percorso.

Fonti dei capitoli

Tutte le fonti del libro, una volta sola, in ordine alfabetico per primo autore; poi leggi e documenti. Per ogni fonte: di cosa parla e i capitoli che la citano. Le fonti del primo volume citate qui sono riportate per esteso.

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Ainslie G., <i>Breakdown of Will</i> , Cambridge University Press, 2001	Sconto del futuro; Incoerenza delle preferenze nel tempo	17, 18	
Andreas C., Andreas S., <i>Change Your Mind and Keep the Change</i> , Real People Press, 1987	Linea del tempo; Linee del tempo e submodalità; Mappatura delle submodalità	16, 17, 20	marchio di terzi citato come fonte storica
Andreas C., Andreas S., <i>Heart of the Mind</i> , Real People Press, 1989	Linee del tempo e submodalità; Mappatura delle submodalità; Submodalità e desideri; Soglia	17, 20, 21, 22	
Anthropic, “Prompt engineering overview”, documentazione di Claude, docs.claude.com (oggi platform.claude.com/docs), consultata il 25/10/2026; OpenAI, “Prompt engineering”, platform.openai.com/docs/guides/prompt-engineering, consultata il 25/10/2026	Guide alle richieste	33	
Bandler R., Grinder J., <i>Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming</i> , a cura di Andreas S., Real People Press, 1979	Reframing in sei passi, prima presentazione	18	
Bandler R., Grinder J., <i>Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson</i> , voll. I e II, 1975–77	Linguaggio ipnotico	2	
Bandler R., Grinder J., <i>Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning</i> , a cura di Andreas C. e Andreas S., Real People Press, 1982	Reframing e negoziazione tra le parti	18	
Bandler R., Grinder J., Satir V., <i>Changing with Families: A Book About Further Education for Being Human</i> , Science and Behavior Books, 1976	Satir e la PNL	6	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Bandler R., Grinder J., <i>The Structure of Magic II: A Book About Communication and Change</i> , Science and Behavior Books, 1976	Satir e la PNL; Incongruenza e polarità	6, 18	
Bandler R., Grinder J., <i>The Structure of Magic</i> , vol. I, 1975	Meta Modello	1	
Bandler R., <i>Using Your Brain for a Change</i> , 1985	Submodalità e motivazione; Submodalità e desideri	20, 21	
Bandura A., “Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change”, <i>Psychological Review</i> , 84(2), 1977	Autoefficacia	5	
Bandura A., <i>Social Learning Theory</i> , Prentice Hall, 1977	Apprendimento per osservazione	13	
Bass B. M., <i>Leadership and Performance Beyond Expectations</i> , Free Press, 1985	Stili transazionali e trasformativi	27	
Bastani H., Bastani O., Sungu A., Ge H., Kabakci Ö., Mariman R., “Generative AI without guardrails can harm learning: Evidence from high school mathematics”, <i>PNAS</i> , 122(26), e2422633122, 2025	IA e apprendimento	32	
Bateson G., <i>Steps to an Ecology of Mind</i> , 1972 (ed. it. <i>Verso un'ecologia della mente</i> , Adelphi)	Livelli dell'apprendimento	11	
Baumeister R. F., “The crystallization of discontent in the process of major life change”, in Heatherton T. F., Weinberger J. L. (a cura di), <i>Can Personality Change?</i> , APA, 1994	Cristallizzazione dello scontento	22	
Beck D. E., Cowan C. C., <i>Spiral Dynamics</i> , Blackwell, 1996	Diffusione della teoria	8	citato solo come fonte; nome e colori sono marchi di terzi
Beilock S. L., Carr T. H., “On the fragility of skilled performance”, <i>Journal of Experimental Psychology: General</i> , 130(4), 2001	Crollo sotto pressione	24	
Bok S., <i>Lying</i> , Pantheon, 1978	Test della pubblicità	31	
Bootzin R. R., “Stimulus control treatment for insomnia”, <i>Proceedings of the 80th Annual Convention of the American Psychological Association</i> , 7, 395–396, 1972	Controllo dello stimolo per l'insonnia	23	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Bouton M. E., "Context and behavioral processes in extinction", <i>Learning & Memory</i> , 11(5), 485–494, 2004	Effetto di rinnovo	23	
Bowen S., Marlatt G. A., "Surfing the urge", <i>Psychology of Addictive Behaviors</i> , 23(4), 2009	Surfare l'impulso	21	
Bradbury N. A., "Attention span during lectures: 8 seconds, 10 minutes, or more?", <i>Advances in Physiology Education</i> , 40(4), 2016	Attenzione nelle lezioni	28	
Brooks A. W., "Get excited: Reappraising pre-performance anxiety as excitement", <i>Journal of Experimental Psychology: General</i> , 143(3), 1144–1158, 2014	«Sono entusiasta»	12	
Bryan C. J. et al., "Motivating voter turnout by invoking the self", <i>PNAS</i> , 108(31), 2011	Nomi e verbi	11	
Campbell J., <i>The Hero with a Thousand Faces</i> , Pantheon, 1949 (ed. it. <i>L'eroe dai mille volti</i> , Feltrinelli, 1958; Lindau, 2012)	Le tappe del viaggio	19	
Carney D. R., Cuddy A. J. C., Yap A. J., "Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance", <i>Psychological Science</i> , 21(10), 1363–1368, 2010	Posizioni di potere: lo studio originale	6	
Cesario J., Grant H., Higgins E. T., "Regulatory fit and persuasion", <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 86(3), 2004	Messaggi coerenti con l'orientamento	9	
Charvet S. R., <i>Words That Change Minds</i> , 2ª ed., Kendall/Hunt, 1997	Metaprogrammi nel linguaggio quotidiano; LAB Profile di Rodger Bailey; Metaprogrammi; Convincimento	9, 10, 14	
Codice penale, art. 643	Circonvenzione di incapace	31	
Cohen G. L., Sherman D. K., "The psychology of change: self-affirmation and social psychological intervention", <i>Annual Review of Psychology</i> , 65, 2014	Scrivere dei propri valori	7	
corsi con C. C. Cowan e N. Todorovic, Rimini, maggio e giugno 2015	Formazione dell'autore	8	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Cotterill S., "Pre-performance routines in sport: Current understanding and future directions", <i>International Review of Sport and Exercise Psychology</i> , 3(2), 132–153, 2010	Routine prima della prestazione	23	
Csikszentmihályi M., <i>Flow: The Psychology of Optimal Experience</i> , Harper & Row, 1990 (ed. it. <i>Flow. Psicologia dell'esperienza ottimale</i> , ROI Edizioni, 2021)	Flusso	24	
Dai H., Milkman K. L., Riis J., "The fresh start effect", <i>Management Science</i> , 60(10), 2014	Effetto del nuovo inizio	17	
de Bono E., <i>Six Thinking Hats</i> , 1985 (ed. it. <i>Sei cappelli per pensare</i> , BUR)	Sei cappelli	14	
de Haan E. et al., "A large-scale study of executive and workplace coaching", <i>Consulting Psychology Journal</i> , 68(3), 2016	La relazione nel coaching	26	
de Shazer S. et al., <i>More Than Miracles</i> , Haworth, 2007	Approccio orientato alla soluzione	1	
de Shazer S., <i>Keys to Solution in Brief Therapy</i> , Norton, 1985	Approccio orientato alla soluzione	1	
DeLozier J., Grinder J., <i>Turtles All the Way Down</i> , Grinder, DeLozier & Associates, 1987	Posizioni percettive; Nuovo Codice	15, 24	
Dennett D. C., <i>Intuition Pumps and Other Tools for Thinking</i> , 2013 (ed. it. <i>Strumenti per pensare</i> , Raffaello Cortina, 2014)	Regola di Rapoport	29	la formulazione in quattro regole è di Dennett
Dilts R., <i>Changing Belief Systems with NLP</i> , Meta Publications, 1990	Valori e criteri nella PNL; Livelli neuro-logici; Meta-specchio	7, 11, 15	
Dilts R., DeLozier J., <i>Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding</i> , NLP University Press, 2000, voce «S.C.O.R.E. Model», pp. 1155–1176 (modello di Dilts R. ed Epstein T., 1987)	Meta-specchio; posizioni esterne; Viaggio dell'eroe e SCORE; Psicogeografia; Modello di intervento	15, 19, 23, 26	
Dilts R., DeLozier J., <i>Encyclopedia</i> , voce «Mentors and Mentoring»	Mentori e mentori interiori	19	
Dilts R., <i>From Coach to Awakener</i> , Meta Publications, 2003, cap. «Sponsorship» (ed. it. <i>Il manuale del coach</i> , Unicomunicazione)	Livelli neuro-logici; I messaggi della sponsorizzazione	11, 26	Dilts ne elenca sette
Dilts R., <i>Modeling with NLP</i> , Meta Publications, 1998	Modellamento analitico; Fasi del modellamento	13, 25	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Dilts R., <i>Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change</i> , Meta Publications, 1999	Sleight of Mouth; Convinzioni, ciclo e virus del pensiero; Ciclo fatto camminando; cinque convinzioni su un obiettivo; Mentori e mentori interiori	4, 5, 19	
Dilts R., <i>Strategies of Genius</i> , vol. I, Meta Publications, 1994	Strategia Disney	14	
Dilts R., <i>Visionary Leadership Skills: Creating a World to Which People Want to Belong</i> , Meta Publications, 1996	Meta-specchio; posizioni esterne; Livelli neuro-logici e leadership; Accento e livelli; meta-comunicazione; Stili di leadership e livelli; co-allineamento; cultura o culto	15, 27	
Dundes A., “Folkloristics in the twenty-first century”, <i>Journal of American Folklore</i> , 118(470), 385–408, 2005	Critica al monomito	19	
Edinger J. D. et al., “Behavioral and psychological treatments for chronic insomnia disorder in adults: An American Academy of Sleep Medicine clinical practice guideline”, <i>Journal of Clinical Sleep Medicine</i> , 17(2), 255–262, 2021	Linee guida sull’insonnia	23	
Edmondson A., “Psychological safety and learning behavior in work teams”, <i>Administrative Science Quarterly</i> , 44(2), 1999	Sicurezza psicologica	27	
Elkins G. R., Barabasz A. F., Council J. R., Spiegel D., “Advancing research and practice: The revised APA Division 30 definition of hypnosis”, <i>International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis</i> , 63(1), 1–9, 2015	Definizione di ipnosi	3	
Erickson M. H., Rossi E. L., <i>Hypnotherapy: An Exploratory Casebook</i> , Irvington, 1979	Trance quotidiana; Ipnosi ericksoniana	2, 3	
Ericsson K. A., Krampe R. T., Tesch-Römer C., “The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance”, <i>Psychological Review</i> , 100(3), 1993	Pratica deliberata	13, 32	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Eyal T., Steffel M., Epley N., “Perspective mistaking”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 114(4), 2018	Immaginare non basta, chiedere sì	15	
Feinberg M., Willer R., “From gulf to bridge”, <i>Personality and Social Psychology Bulletin</i> , 41(12), 2015	Riformulare con i valori dell'altro	7	
Ferster C. B., Skinner B. F., <i>Schedules of Reinforcement</i> , Appleton-Century-Crofts, 1957	Premi imprevedibili	21	
Fisher R., Ury W., Patton B., <i>Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In</i> , 3 ^a ed., Penguin, 2011 (ed. it. <i>L'arte del negoziato</i> , Corbaccio, 2019)	Interessi e posizioni; Posizioni, interessi, criteri, migliore alternativa	29, 30	
Flückiger C., Del Re A. C., Wampold B. E., Horvath A. O., “The alliance in adult psychotherapy: A meta-analytic synthesis”, <i>Psychotherapy</i> , 55(4), 316–340, 2018	Alleanza e risultati	26	
Freedman J. L., Fraser S. C., “Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 4(2), 1966	Piede nella porta	22	
Friestad M., Wright P., “The persuasion knowledge model”, <i>Journal of Consumer Research</i> , 21(1), 1994	Conoscenza della persuasione	31	
Galinsky A. D., Maddux W. W., Gilin D., White J. B., “Why it pays to get inside the head of your opponent: The differential effects of perspective taking and empathy in negotiations”, <i>Psychological Science</i> , 19(4), 378–384, 2008	Pensare cosa pensa l'altro	30	
Galinsky A. D., Moskowitz G. B., “Perspective-taking”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 78(4), 2000	Prendere la prospettiva e stereotipi	15	
Galinsky A. D., Mussweiler T., “First offers as anchors: The role of perspective-taking and negotiator focus”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 81(4), 657–669, 2001	La prima offerta come ancora	30	
Gerber A. S. et al., replica, PNAS, 113(26), 2016	Nomi e verbi	11	
Gilligan S., Dilts R., <i>The Hero's Journey: A Voyage of Self-Discovery</i> , Crown House, 2009	Il viaggio come percorso di crescita	19	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Gilligan S., "Generative Coaching", articolo, NLP Academy, nlpacademy.co.uk, consultato il 25/10/2026	COACH e CRASH	19	
Gilligan S., <i>Generative Trance: The Experience of Creative Flow</i> , Crown House, 2012	Trance generativa	3	
Gilligan S., <i>The Courage to Love: Principles and Practices of Self-Relations Psychotherapy</i> , W. W. Norton, 1997	Sponsorizzazione	26	
Gingerich W. J., Peterson L. T., "Effectiveness of solution-focused brief therapy", <i>Research on Social Work Practice</i> , 23(3), 2013	Rassegna sull'approccio orientato alla soluzione	1	
Godden D. R., Baddeley A. D., "Context-dependent memory in two natural environments: On land and underwater", <i>British Journal of Psychology</i> , 66(3), 325-331, 1975	Memoria e contesto	23	
Gottman J. M., Katz L. F., Hooven C., "Parental meta-emotion philosophy and the emotional life of families: Theoretical models and preliminary data", <i>Journal of Family Psychology</i> , 10(3), 243-268, 1996	Meta-emozioni nelle famiglie	12	
Gottman J. M., <i>What Predicts Divorce? The Relationship Between Marital Processes and Marital Outcomes</i> , Lawrence Erlbaum Associates, 1994	I quattro comportamenti che predicono la crisi di coppia	6	
Graves C. W., <i>The Never Ending Quest</i> , a cura di Cowan C. C. e Todorovic N., ECLET Publishing, 2005	Teoria di Graves	8	
Greenwald A. G., Spangenberg E. R., Pratkanis A. R., Eskenazi J., "Double-blind tests of subliminal self-help audiotapes", <i>Psychological Science</i> , 2(2), 119-122, 1991	Messaggi subliminali di autoaiuto	3	
Grinder J., Bostic St. Clair C., <i>Whispering in the Wind</i> , J & C Enterprises, 2001	Modellamento implicito e Nuovo Codice; Nuovo Codice	13, 24	
Grossmann I., Kross E., "Exploring Solomon's paradox", <i>Psychological Science</i> , 25(8), 2014	Paradosso di Salomone	15	
Guilford J. P., "Creativity", <i>American Psychologist</i> , 5(9), 1950	Pensiero divergente	14	
Haidt J., <i>The Righteous Mind</i> , Pantheon, 2012 (ed. it. <i>Menti tribali</i> , Codice)	Fondamenti morali	7	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Hall E. T., <i>The Hidden Dimension</i> , Doubleday, 1966 (ed. it. <i>La dimensione nascosta</i> , Bompiani, 1968)	Distanze tra le persone	23	
Hall L. M., <i>Meta-States: A Domain of Logical Levels. Self-Reflexiveness in Human States of Consciousness</i> , Empowerment Technologies, 1995	Meta-stati	12	
Hershfield H. E., “Future self-continuity”, <i>Annals of the New York Academy of Sciences</i> , 1235, 2011	Il sé futuro	16	
Higgins E. T., “Beyond pleasure and pain”, <i>American Psychologist</i> , 52(12), 1997	Focalizzazione regolatoria	9	
Hilgard E. R., <i>Hypnotic Susceptibility</i> , Harcourt, 1965	Suggestionabilità	2	
Holte A. J., Ferraro F. R., “True colors: Grayscale setting reduces screen time in college students”, <i>The Social Science Journal</i> , 60(2), 274-290, 2023 (online 2020)	Scala di grigi	21	
Inglehart R., Welzel C., <i>Modernization, Cultural Change, and Democracy</i> , Cambridge University Press, 2005	Valori e sviluppo economico	8	
James T., Woodsmall W., 1988	Valori e criteri nella PNL; Metaprogrammi	7, 10	
James T., Woodsmall W., <i>Time Line Therapy and the Basis of Personality</i> , Meta Publications, 1988	Metaprogrammi nella scuola di Tad James; Linea del tempo	9, 16	marchio di terzi citato come fonte storica
Jamieson J. P., Nock M. K., Mendes W. B., “Mind over matter: Reappraising arousal improves cardiovascular and cognitive responses to stress”, <i>Journal of Experimental Psychology: General</i> , 141(3), 417-422, 2012	Reinterpretare l'agitazione	12	
Judge T. A., Piccolo R. F., Ilies R., “The forgotten ones?”, <i>Journal of Applied Psychology</i> , 89(1), 2004	Leadership orientata a persone e compiti	27	
Judge T. A., Piccolo R. F., “Transformational and transactional leadership: A meta-analytic test of their relative validity”, <i>Journal of Applied Psychology</i> , 89(5), 755-768, 2004	Leadership trasformativa e transazionale, risultati	27	
Kegan R., <i>The Evolving Self</i> , Harvard University Press, 1982	Sviluppo dell'adulto	8	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Kestin G., Miller K., Kiales A., Milbourne T., Ponti G., “AI tutoring outperforms in-class active learning: an RCT introducing a novel research-based design in an authentic educational setting”, <i>Scientific Reports</i> , 15, 17458, 2025	Tutor di IA	32	
Kirkpatrick D. L., Kirkpatrick J. D., <i>Evaluating Training Programs</i> , Berrett-Koehler, 3 ^a ed., 2006	Valutazione della formazione	28	
Kirsch I., Montgomery G., Sapirstein G., “Hypnosis as an adjunct to cognitive-behavioral psychotherapy: A meta-analysis”, <i>Journal of Consulting and Clinical Psychology</i> , 63(2), 214-220, 1995	Ipnosi e terapia cognitivo-comportamentale	3	
Kolb D. A., <i>Experiential Learning</i> , Prentice Hall, 1984	Ciclo dell'apprendimento esperienziale	28	
Kross E., Ayduk O., Mischel W., “When asking ‘why’ does not hurt”, <i>Psychological Science</i> , 16(9), 2005	Rimuginio e distanza	17	e studi successivi
Kunda Z., “The case for motivated reasoning”, <i>Psychological Bulletin</i> , 108(3), 1990	Ragionamento motivato	5	
Laborde G. Z., <i>Influencing with Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation</i> , Syntony Publishing, 1984	Negoziazione e PNL	30	anno da controllare sul frontespizio (1983 o 1984)
Lalley J. P., Miller R. H., “The learning pyramid: does it point teachers in the right direction?”, <i>Education</i> , 128(1), 2007	Piramide dell'apprendimento	28	
Lantieri D., elaborazioni, esempi e formulazioni originali dell'autore	Esempi e testo per dormire (cap. 2); Esempi (cap. 4); Procedure di questo capitolo (cap. 16); Gioco dell'alfabeto (descritto nei materiali didattici del Nuovo Codice; versione dell'autore, cap. 24); Caso di studio (caso didattico costruito dall'autore, cap. 25); Sessione (caso didattico costruito dall'autore, cap. 26); Allenamenti (cap. 32); Esempi (cap. 33)	2, 4, 16, 24, 25, 26, 32, 33	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Lawley J., Tompkins P., <i>Metaphors in Mind</i> , The Developing Company Press, 2000	Linguaggio pulito	1	
Loftus E. F., “Leading questions and the eyewitness report”, <i>Cognitive Psychology</i> , 7(4), 1975	Domande e risposte	1	
Lundahl B. W., Kunz C., Brownell C., Tollefson D., Burke B. L., “A meta-analysis of motivational interviewing: Twenty-five years of empirical studies”, <i>Research on Social Work Practice</i> , 20(2), 137–160, 2010	Efficacia del colloquio motivazionale	18	
Lynn S. J., Lock T. G., Myers B., Payne D. G., “Recalling the unrecallable: Should hypnosis be used to recover memories in psychotherapy?”, <i>Current Directions in Psychological Science</i> , 6(3), 79–83, 1997	Ipnosi e memoria	3	
Macnamara B. N., Hambrick D. Z., Oswald F. L., “Deliberate practice and performance in music, games, sports, education, and professions: A meta-analysis”, <i>Psychological Science</i> , 25(8), 2014	Peso della pratica deliberata nei diversi campi	13, 32	
Maddux W. W., Mullen E., Galinsky A. D., “Chameleons bake bigger pies and take bigger pieces: Strategic behavioral mimicry facilitates negotiation outcomes”, <i>Journal of Experimental Social Psychology</i> , 44(2), 461–468, 2008	Ricalco in negoziazione	30	
Mangel M., Samaniego F. J., “Abraham Wald’s work on aircraft survivability”, <i>Journal of the American Statistical Association</i> , 79(386), 1984	Gli aerei di Wald	13	
Maslow A. H., “A theory of human motivation”, <i>Psychological Review</i> , 50(4), 370–396, 1943	Gerarchia dei bisogni	26	
Mason M. F., Lee A. J., Wiley E. A., Ames D. R., “Precise offers are potent anchors: Conciliatory counteroffers and attributions of knowledge in negotiations”, <i>Journal of Experimental Social Psychology</i> , 49(4), 759–763, 2013	Numeri precisi	30	
Matz S. C. et al., “Psychological targeting as an effective approach to digital mass persuasion”, <i>PNAS</i> , 114(48), 2017	Pubblicità mirata sulla personalità	10	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
McAdams D. P., <i>The Redemptive Self: Stories Americans Live By</i> , Oxford University Press, 2006	Identità narrativa e rendizione	19	
McCrae R. R., Costa P. T., <i>Personality in Adulthood</i> , Guilford Press, 2ª ed., 2003	Cinque grandi tratti	10	
McGuire W. J., “Resistance to persuasion conferred by active and passive prior refutation of the same and alternative counterarguments”, <i>Journal of Abnormal and Social Psychology</i> , 63(2), 1961	Inoculazione	4	
McMaster M., Grinder J., <i>Precision: A New Approach to Communication</i> , Precision Models, 1980	Modello di precisione	1	
Membership Agreement della Time Line Therapy™ Association, firmato dall'autore il 16/11/2014	Avvertenza sui limiti	16	
Miller W. R., Rollnick S., <i>Motivational Interviewing: Helping People Change</i> , 3ª ed., Guilford Press, 2013 (ed. it. <i>Il colloquio motivazionale. Aiutare le persone a cambiare</i> , Erickson, 2014)	Colloquio motivazionale	18	
Murre J. M. J., “The Godden and Baddeley (1975) experiment on context-dependent memory on land and underwater: A replication”, <i>Royal Society Open Science</i> , 8(11), 200724, 2021	Replica di Godden e Baddeley	23	
Nicholls J., “Leadership in organisations: Meta, macro and micro”, <i>European Management Journal</i> , 6(1), 16–25, 1988	Le cinque domande sulla cultura	27	citato da Dilts
Nickerson R. S., “Confirmation bias: a ubiquitous phenomenon in many guises”, <i>Review of General Psychology</i> , 2(2), 1998	Bisogno di confermare	5	
Oettingen G., Mayer D., “The motivating function of thinking about the future”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 83(5), 2002	Fantasie positive	20	
Oyserman D., “Identity-based motivation”, in <i>Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences</i> , Wiley, 2015	Motivazione basata sull'identità	11	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Park J., Lu F.-C., Hedgcock W. M., “Relative effects of forward and backward planning on goal pursuit”, <i>Psychological Science</i> , 28(11), 2017	Pianificazione a ritroso	16	
Pashler H., McDaniel M., Rohrer D., Bjork R., “Learning styles: concepts and evidence”, <i>Psychological Science in the Public Interest</i> , 9(3), 2008	Stili di apprendimento	28	
Pittenger D. J., “Measuring the MB-TI... and coming up short”, <i>Journal of Career Planning and Employment</i> , 54(1), 48–52, 1993	Myers-Briggs	10	
Pittenger D. J., “The utility of the Myers-Briggs Type Indicator”, <i>Review of Educational Research</i> , 63(4), 467–488, 1993	Myers-Briggs	10	
Popper K., <i>Logica della scoperta scientifica</i> , Einaudi	Criterio di falsificabilità	5	
Prochaska J. O., DiClemente C. C., “Stages and processes of self-change of smoking”, <i>Journal of Consulting and Clinical Psychology</i> , 51(3), 1983	Fasi del cambiamento	22	
Ranehill E., Dreber A., Johannesson M., Leiberg S., Sul S., Weber R. A., “Assessing the robustness of power posing: No effect on hormones and risk tolerance in a large sample of men and women”, <i>Psychological Science</i> , 26(5), 653–656, 2015	Posizioni di potere: la replica	6	
Rapoport A., <i>Fights, Games, and Debates</i> , University of Michigan Press, 1960	Regola di Rapoport	29	la formulazione in quattro regole è di Dennett
re:Work, Google, “Guide: Understand team effectiveness”, 2015	Progetto Aristotele	27	fonte aziendale
Reiss S., McNally R. J., “Expectancy model of fear”, in Reiss S., Bootzin R. R. (a cura di), <i>Theoretical Issues in Behavior Therapy</i> , Academic Press, 1985, 107–121	Sensibilità all’ansia	12	
Renner F., Murphy F. C., Ji J. L., Manly T., Holmes E. A., “Mental imagery as a “motivational amplifier” to promote activities”, <i>Behaviour Research and Therapy</i> , 114, 51–59, 2019	Immagini mentali e comportamento	20	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Risko E. F., Gilbert S. J., “Cognitive offloading”, <i>Trends in Cognitive Sciences</i> , 20(9), 2016	Scarico cognitivo	33	
Robbins T., “6 human needs: why are they so important?”, tonyrobbins.com , consultato il 26/10/2026	I sei bisogni	26	
Robbins T., “Why we do what we do”, conferenza TED, TED2006, febbraio 2006, ted.com (sottotitoli italiani)	I sei bisogni	26	
Rogers B. A., Chicas H., Kelly J. M., et al., “Seeing your life story as a Hero’s Journey increases meaning in life”, <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 125(4), 752–778, 2023	Rileggere la vita come viaggio dell’eroe	19	
Roozenbeek J., van der Linden S., Goldberg B., Rathje S., Lewandowsky S., “Psychological inoculation improves resilience against misinformation on social media”, <i>Science Advances</i> , 8(34), 2022	Inoculazione su larga scala	4	
Ross L., Ward A., “Naive realism in everyday life”, in Reed E. S. et al. (a cura di), <i>Values and Knowledge</i> , Erlbaum, 1996	Realismo ingenuo	29	
Ryan R. M., Deci E. L., “Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being”, <i>American Psychologist</i> , 55(1), 68–78, 2000	Bisogni psicologici di base	26	
Satir V., Banmen J., Gerber J., Gommori M., <i>The Satir Model: Family Therapy and Beyond</i> , Science and Behavior Books, 1991	Festa delle parti	18	
Satir V., <i>Peoplemaking</i> , Science and Behavior Books, 1972 (ed. it. <i>In famiglia... come va?</i> , Impressioni Grafiche, 2000)	Categorie di comunicazione	6	
Schüll N. D., <i>Addiction by Design</i> , Princeton University Press, 2012	Design delle slot machine; La “zona” delle slot machine	21, 24	
Schwartz S. H., “Universals in the content and structure of values”, <i>Advances in Experimental Social Psychology</i> , 25, 1992	Valori di base	7	
Sharma M. et al., “Towards understanding sycophancy in language models”, <i>Anthropic</i> , 2023 (presentato a ICLR 2024)	Compiacenza degli assistenti	32	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Sio U. N., Ormerod T. C., "Does incubation enhance problem solving? A meta-analytic review", <i>Psychological Bulletin</i> , 135(1), 2009	Incubazione	14	
Slamecka N. J., Graf P., "The generation effect", <i>Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory</i> , 4(6), 1978	Effetto di generazione	26	
Strodtbeck F. L., Hook L. H., "The social dimensions of a twelve-man jury table", <i>Sociometry</i> , 24(4), 397-415, 1961	Posti a tavola e ruoli	23	
Sunstein C. R., <i>The Ethics of Influence</i> , Cambridge University Press, 2016	Definizione di manipolazione	31	
Tay L., Diener E., "Needs and subjective well-being around the world", <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 101(2), 354-365, 2011	Bisogni e benessere nel mondo	26	
Tellegen A., Atkinson G., "Openness to absorbing and self-altering experiences", <i>Journal of Abnormal Psychology</i> , 83(3), 1974	Assorbimento	2	
Thompson G., Vecchio R. P., "Situational leadership theory: A test of three versions", <i>The Leadership Quarterly</i> , 20(5), 837-848, 2009	Leadership situazionale, verifiche	27	
Toelken B., <i>The Dynamics of Folklore</i> , ed. riveduta, Utah State University Press, 1996	Critica al monomito	19	
Tosey P., "Bateson's levels of learning: a framework for transformative learning?", relazione alla Universities' Forum for Human Resource Development Conference, University of Tilburg, maggio 2006	I livelli di Bateson come gerarchia di tipi logici	11	
Trainer's Training in PNL, 2017	Formazione dell'autore	28	
Tversky A., Kahneman D., "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", <i>Science</i> , 185(4157), 1124-1131, 1974	Effetto ancoraggio	30	
van Gelder J.-L., Hershfield H. E., Nordgren L. F., "Vividness of the future self predicts delinquency", <i>Psychological Science</i> , 24(6), 2013	Lettera al sé futuro	16	

Fonte	Di cosa parla	Capitoli	Note
Vogler C., <i>The Writer's Journey: Mythic Structure for Storytellers and Screenwriters</i> , Michael Wiese Productions, 1992 (ed. it. <i>Il viaggio dell'eroe</i> , Dino Audino)	Il viaggio nel cinema	19	
Wall J. A., Dunne T. C., "Mediation research: a current review", <i>Negotiation Journal</i> , 28(2), 2012	Efficacia della mediazione	29	
Walton D., <i>Informal Logic</i> , Cambridge University Press, 2ª ed., 2008	Fallacie	4	
Wegner D. M., <i>The Illusion of Conscious Will</i> , MIT Press, 2002	Movimenti ideomotori	3	
Wood T., Porter E., "The elusive backfire effect", <i>Political Behavior</i> , 41, 2019	Effetto boomerang raro	5	
Woodsmall W., "'Logical Levels' and systemic NLP", <i>NLP World</i> , 6(1), marzo 1999	Critica ai livelli neurologici dall'interno della PNL	11	
Zimbardo P. G., Boyd J. N., "Putting time in perspective", <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> , 77(6), 1999	Prospettiva temporale	17	
1522	Numero antiviolenza	29	
D.Lgs. 4 marzo 2010, n. 28, art. 5, c. 1, e art. 8, cc. 4-5, come modificato dal D.Lgs. 10 ottobre 2022, n. 149 e dal D.Lgs. 27 dicembre 2024, n. 216	Mediazione obbligatoria	29	
D.Lgs. 6 settembre 2005, n. 206	Codice del Consumo	31	
L. 14 gennaio 2013, n. 4	Professioni non organizzate	26	
L. 18 febbraio 1989, n. 56	Psicoterapia	31	
L. 20 maggio 1970, n. 300, art. 8	Statuto dei lavoratori	10	
L. 23 settembre 2025, n. 132, art. 25 (modifica dell'art. 1 della L. 633/1941)	Legge italiana sull'IA; Diritto d'autore e IA	33	
Regolamento (UE) 2016/679, in particolare art. 22	Protezione dei dati	10	
Regolamento (UE) 2024/1689, artt. 50 e 113, come modificato dal Regolamento (UE) 2026/1744	AI Act; Trasparenza	31, 33	testo consolidato EUR-Lex

Appendice A – Glossario avanzato

I termini introdotti in questo volume. Per quelli di base, vedi il glossario del Volume 1.

Termine	Significato	Cap.
Ancora scorrevole	Un'ancora che permette di dosare uno stato, come la manopola del volume, invece di accenderlo soltanto	23
Ancoraggio nello spazio	Usare un luogo come ancora: una sedia, un angolo della stanza, un punto del palco. I luoghi diventano ancora con la ripetizione	23
Anelli annidati	Storie aperte una dentro l'altra, con il messaggio al centro, chiuse in ordine inverso	2
Assorbimento	Tendenza a lasciarsi coinvolgere completamente da un'esperienza	2
Autoipnosi	Stato di attenzione concentrata, scelto da te, in cui le immagini interne diventano più vivide e le suggestioni che ti dai hanno più effetto	3
Categorie di Satir	I cinque modi di comunicare sotto stress osservati da Virginia Satir: accusatore, placatore, computer, distrattore, livellatore	6
Chiamata	Nel viaggio dell'eroe, ciò che chiede di cambiare; riguarda quasi sempre l'identità e lo scopo	19
Ciclo dell'apprendimento esperienziale	Esperienza, riflessione, concetto, prova (Kolb)	28
Ciclo delle convinzioni	Le fasi con cui una convinzione nasce, si consolida, entra nel dubbio e viene lasciata	5
Cinque grandi tratti	Modello della personalità con le migliori conferme scientifiche	10
Co-allineamento	L'allineamento dei livelli neuro-logici fatto in gruppo, per trovare valori, scopo e un simbolo comuni	27
COACH	Secondo Gilligan e Dilts, lo stato con cui affrontare la soglia: centrato, aperto, attento, connesso, capace di contenere	19
Codice dell'attrazione	Le submodalità con cui una persona rappresenta ciò che la attira	20
Codice dell'indifferenza	Le submodalità con cui una persona rappresenta ciò che la lascia indifferente	21
Confronto a coppie dei valori	Confronto tra due valori per stabilire quale pesa di più	7
Congruenza	Quando parole, voce e corpo dicono la stessa cosa	18

Termine	Significato	Cap.
Conoscenza della persuasione	Ciò che le persone sanno delle tattiche di persuasione, e che le aiuta a resistere	31
Convincimento	Il canale e la modalità con cui una persona si convince che qualcosa è vero	10, 14
CRASH	Secondo Gilligan e Dilts, lo stato in cui si cade davanti alla soglia: contratto, reattivo, analisi senza fine, separato, ferito	19
Cristallizzazione dello scontento	Il momento in cui episodi sparsi diventano uno schema chiaro	22
Criterio	Il modo concreto in cui si sa che un valore è soddisfatto	7
Decisione limitante	Scelta presa in passato che continua a condizionare il presente	16
Domande orientate alla soluzione	Domande che costruiscono la soluzione invece di analizzare il problema	1
Domande pulite	Domande che usano solo le parole dell'altro, senza aggiungere nulla	1
Effetto ancoraggio	In psicologia, l'influenza di un numero detto per primo sulle stime successive; è diverso dall'ancora della PNL	30
Effetto di rinnovo	Il ritorno di una vecchia reazione condizionata che si era spenta, soprattutto in un contesto diverso da quello in cui si è spenta	23
Fallacia	Argomentazione che sembra valida ma non lo è	4
Flusso	Stato di assorbimento completo in un'attività	24
Incongruenza in sequenza	Parti che si alternano nel tempo: ognuna, quando è al comando, sembra del tutto sincera	18
Incongruenza simultanea	Messaggi contrastanti nello stesso momento: le parole dicono una cosa, il corpo un'altra	18
Inoculazione	Esposizione preventiva a una tecnica manipolatoria per riconoscerla meglio	4
Leadership transazionale	Per Bass, guidare con scambi tra impegno e premio	27
Leadership trasformativa	Per Bass, guidare cambiando il modo in cui le persone vedono il loro lavoro e se stesse	27
Livellatore	Nelle categorie di Satir, chi dice in modo congruente quello che succede, quello che prova e quello che vuole	6
Livelli dell'esistenza	Sistemi di valori e di pensiero descritti da Clare Graves	8
Livelli neuro-logici (detti anche livelli logici)	Ambiente, comportamento, capacità, convinzioni e valori, identità, appartenenza	11
Mediazione	Aiutare due persone in conflitto a trovare da sole un accordo	29
Mentore interiore	Una persona, conosciuta o no, che ha fatto risuonare qualcosa di profondo in te e che porti dentro come guida	19
Meta-comunicazione	Parlare della comunicazione prima di farla, per esempio dichiarando a quale livello si riferisce	27
Meta-specchio	Esercizio di Dilts: il modo in cui tratti una persona difficile rispecchia spesso il modo in cui tratti te stesso	15

Termine	Significato	Cap.
Meta-stato	Uno stato che riguarda un altro stato, come una cornice intorno a esso: può amplificarlo o trasformarlo	12
Metaprogramma	Preferenza di fondo con cui una persona seleziona e ordina l'esperienza	9, 10
Migliore alternativa a un accordo negoziato	Quello che farai se l'accordo non c'è (Fisher e Ury). Più è buona, più sei libero al tavolo	30
Modellamento analitico	Modellare osservando, chiedendo e scomponendo	13
Modellamento implicito	Modellare imitando prima di analizzare	13
Modello di precisione	Versione ridotta del Meta Modello in cinque domande	1
Nuovo Codice	La versione della PNL di Grinder e DeLozier centrata sugli stati	24
Parti (integrazione delle)	Modello in cui dentro di te ci sono parti diverse, ognuna con un'intenzione positiva; integrarle vuol dire farle dialogare, salendo verso le intenzioni	18
Pianificazione a ritroso	Pianificare partendo dall'obiettivo finale e tornando verso il presente	16
Piramide dei bisogni (Maslow)	Per Abraham Maslow, i bisogni che muovono le persone, disposti come una piramide: bisogni del corpo, sicurezza, appartenenza e amore, stima, realizzazione di sé	26
Posizioni e interessi	Le posizioni sono quello che le persone chiedono; gli interessi sono il perché	30
Posizioni percettive	Io, l'altro, l'osservatore, il sistema	15
Pregiudizio del sopravvissuto	Errore di studiare solo chi ce l'ha fatta	13
Psicogeografia	Il messaggio che la disposizione delle persone nello spazio dà sulla loro relazione	23
Realismo ingenuo	La convinzione di vedere le cose in modo obiettivo	29
Regola di Rapoport	Prima di criticare una posizione, esporla così bene che chi la sostiene la riconosca come sua. Dal nome di Anatol Rapoport; da non confondere con <i>rapport</i> , la sintonia	29
Riscontro in quattro passi	Situazione, comportamento, effetto, richiesta	27
Scarico cognitivo	Affidare a strumenti esterni compiti mentali	33
Sconto del futuro	Tendenza a sottovalutare costi e benefici lontani nel tempo	17
Sé futuro	La persona che si sarà, e quanto la si sente vicina	16
Segnale ideomotorio	Piccolo movimento involontario, come quello di un dito o di un pendolo, prodotto dal pensiero di un movimento: dice cosa stai pensando, non cosa è vero	3
Sei bisogni (Robbins)	Per Tony Robbins, i bisogni fondamentali di ogni persona, che ciascuno mette in un ordine personale: certezza, varietà, importanza, amore e connessione (bisogni della personalità); crescita e contributo (bisogni dello spirito)	26
Sicurezza psicologica	La possibilità, in un gruppo, di parlare e sbagliare senza essere umiliati	27

Termine	Significato	Cap.
Sleight of Mouth	Quattordici schemi verbali per rendere flessibile una convinzione	4
Soglia	Il punto in cui un accumulo di esperienze cambia di colpo una decisione	22
Soglia (viaggio dell'eroe)	Nel viaggio dell'eroe, il confine di quello che sai fare e della tua mappa del mondo: oltre, le vecchie regole non funzionano più	19
Sponsorizzazione	Riconoscere e sostenere una parte di una persona, anche difficile, perché possa crescere (Gilligan)	26
Stato del non sapere	Stato di attenzione ampia, con visione periferica e poco dialogo interno	24
Strategia Disney	Alternanza tra sognatore, realista e critico	14
Surfare l'impulso	Osservare un desiderio senza assecondarlo finché si esaurisce	21
Test della pubblicità	Chiedersi se un'influenza funzionerebbe ancora se fosse dichiarata	31
Trance generativa	Per Stephen Gilligan, una trance in cui mente conscia e inconscio collaborano; anche uno stato creativo	3
Valore	Ciò che per una persona è importante	7
Viaggio dell'eroe	La struttura delle storie di cambiamento descritta da Joseph Campbell: chiamata, soglia, prove, trasformazione, ritorno con un dono	19
Virus del pensiero	Convinzione che si protegge da ogni smentita	5

Appendice B – Bibliografia ragionata

Le fonti complete sono alla fine di ogni capitolo. Qui le letture più utili per approfondire i temi di questo volume.

PNL avanzata

- **Dilts R., *Sleight of Mouth*, 1999.** Il testo di riferimento sugli schemi per rendere flessibili le convinzioni. Contiene anche il ciclo del cambiamento delle convinzioni e i virus del pensiero.
- **Dilts R., *Changing Belief Systems with NLP*, 1990.** I livelli neuro-logici e il lavoro sulle convinzioni.
- **Woodsmall W., “‘Logical Levels’ and systemic NLP”, 1999.** Una critica ai livelli di Dilts dall'interno della PNL.
- **Dilts R., *Strategies of Genius*, 1994–95.** Le strategie dei personaggi celebri, compresa quella Disney.
- **Dilts R., *Modeling with NLP*, 1998.** Il modellamento analitico.
- **Grinder J., Bostic St. Clair C., *Whispering in the Wind*, 2001.** Il punto di vista di Grinder sul modellamento e sul Nuovo Codice.
- **DeLozier J., Grinder J., *Turtles All the Way Down*, 1987.** Le posizioni percettive e il Nuovo Codice.
- **McMaster M., Grinder J., *Precision*, 1980.** Il modello di precisione per il lavoro.
- **Charvet S. R., *Words That Change Minds*, 2ª ed., 1997.** I metaprogrammi nel linguaggio di tutti i giorni.
- **James T., Woodsmall W., *Time Line Therapy and the Basis of Personality*, 1988.** Linea del tempo e metaprogrammi nella scuola di Tad James (marchio di terzi, citato come fonte).
- **Erickson M. H., Rossi E. L., *Hypnotherapy: An Exploratory Casebook*, 1979.** L'ipnosi conversazionale e permissiva di Erickson, attraverso casi clinici.
- **Satir V., *Peoplemaking*, 1972 (ed. it. *In famiglia... come va?*).** Le categorie di comunicazione sotto stress.
- **Bandler R., Grinder J., *Frogs into Princes*, 1979.** I seminari da cui sono nati le ancore e il reframing in sei passi.
- **Hall L. M., *Meta-States*, 1995.** Gli stati che riguardano altri stati.
- **Gilligan S., Dilts R., *The Hero's Journey*, 2009.** Il viaggio dell'eroe come mappa del cambiamento personale.
- **Gilligan S., *Generative Trance*, 2012.** La trance come collaborazione tra mente conscia e inconscio, e come stato creativo.
- **Gilligan S., *The Courage to Love*, 1997.** La psicoterapia delle relazioni con sé e la sponsorizzazione.

Valori, personalità, sviluppo

- **Graves C. W., *The Never Ending Quest*, 2005.** La teoria dei livelli dell'esistenza, a cura di Cowan e Todorovic.
- **Schwartz S. H., 1992.** La struttura dei valori umani.
- **Haidt J., *Menti tribali*, Codice, 2013.** I fondamenti morali e le divisioni politiche.
- **Inglehart R., Welzel C., 2005.** Valori e sviluppo delle società.
- **McCrae R. R., Costa P. T., 2003.** I cinque grandi tratti della personalità.

Ragionamento, persuasione, difesa

- **Kunda Z., 1990; Nickerson R. S., 1998.** Ragionamento motivato e bisogno di confermare.
- **Roozenbeek J., van der Linden S. et al., 2022.** Inoculazione contro la disinformazione.
- **Matz S. C. et al., 2017.** La pubblicità su misura della personalità.
- **Eyal T., Steffel M., Epley N., 2018.** Perché immaginare non basta, e bisogna chiedere.
- **Rapoport A., *Fights, Games, and Debates*, 1960.** Il modo di discutere da cui nasce la regola di Rapoport.
- **Dennett D. C., *Strumenti per pensare*, Raffaello Cortina, 2014 (ed. or. *Intuition Pumps*, 2013).** Le quattro regole di Rapoport, nella formulazione più citata.
- **Miller W. R., Rollnick S., *Il colloquio motivazionale*, Erickson, 2014 (ed. or. 2013).** Ascoltare l'ambivalenza invece di combatterla.
- **Fisher R., Ury W., Patton B., *L'arte del negoziato*, Corbaccio, 2019 (ed. or. *Getting to Yes*, 3ª ed., 2011).** Posizioni e interessi, criteri oggettivi, migliore alternativa.

Tempo, futuro, apprendimento

- **Hershfield H. E., 2011.** Il rapporto con il sé futuro.
- **Park J., Lu F.-C., Hedgcock W. M., 2017.** La pianificazione a ritroso.
- **Ericsson K. A. et al., 1993.** La pratica deliberata.
- **Macnamara B. N., Hambrick D. Z., Oswald F. L., 2014.** Quanto conta davvero la pratica deliberata, campo per campo.
- **Bastani H. et al., 2025.** Come l'IA può aiutare o ostacolare l'apprendimento.

Storie, spazi, leadership

- **Campbell J., *L'eroe dai mille volti*, Lindau, 2012 (ed. or. *The Hero with a Thousand Faces*, 1949).** La struttura comune dei miti.
- **Vogler C., *Il viaggio dell'eroe*, Dino Audino (ed. or. *The Writer's Journey*, 1992).** La struttura di Campbell applicata al cinema.
- **Hall E. T., *La dimensione nascosta*, Bompiani, 1968 (ed. or. *The Hidden Dimension*, 1966).** Il significato delle distanze tra le persone.
- **Bass B. M., *Leadership and Performance Beyond Expectations*, 1985.** Leadership transazionale e trasformativa.

Diritto

- **L. 20 maggio 1970, n. 300, art. 8.** Divieto di indagini sulle opinioni dei lavoratori.
- **Regolamento (UE) 2016/679.** Protezione dei dati personali e profilazione.
- **Regolamento (UE) 2024/1689.** AI Act.
- **Regolamento (UE) 2026/1744.** Omnibus digitale sull'IA: rinvio degli obblighi sui sistemi ad alto rischio.
- **L. 23 settembre 2025, n. 132.** Legge italiana sull'intelligenza artificiale.

Appendice C – Griglia di autovalutazione

Come nel primo volume: non è un esame e non certifica niente. Segna dove ti trovi oggi e torna a compilarla tra tre mesi.

Competenza	So farlo	In parte	Non ancora	Esercizio
Scegliere quale schema del Meta Modello aprire per primo				V2-1.1
Usare il modello di precisione in una riunione				V2-1.2
Costruire un anello annidato per un discorso				V2-2.3
Condurre una sessione di autoipnosi				V2-3.3
Rispondere a una convinzione con almeno cinque schemi dello Sleight of Mouth				V2-4.1
Riconoscere una fallacia in un dibattito				V2-4.3
Riconoscere un virus del pensiero				V2-5.4
Valutare un obiettivo con le cinque convinzioni				V2-5.5
Riconoscere le categorie di Satir				V2-6.1
Elicitare valori, gerarchia e criteri				V2-7.1, V2-7.2

Competenza	So farlo	In parte	Non ancora	Esercizio
Presentare una proposta a livelli di Graves diversi				V2-8.2
Riconoscere sei metaprogrammi in una conversazione				V2-9.2
Collocare un problema al livello neuro-logico giusto				V2-11.2
Costruire un meta-stato				V2-12.2
Condurre un piccolo progetto di modellamento				V2-13.1
Usare la strategia Disney su un progetto				V2-14.2
Fare l'esercizio delle tre sedie				V2-15.1
Rivedere una decisione limitante sulla linea del tempo				V2-16.1
Pianificare a ritroso con le bandierine				V2-16.2
Riequilibrare il rapporto con il tempo				V2-17.2
Far dialogare due parti				V2-18.3
Allenarsi con un assistente di IA chiedendo riscontri critici				V2-32.1
Scrivere una richiesta ben formata a un assistente di IA				V2-33.1

Competenze dei capitoli 19–31.

Competenza	So farlo	In parte	Non ancora	Esercizio
Ritrovare le tappe del viaggio dell'eroe in un cambiamento passato				V2-19.1

Competenza	So farlo	In parte	Non ancora	Esercizio
Preparare un viaggio che mi aspetta				V2-19.2
Accorgermi del CRASH e tornare in COACH				V2-19.3
Consultare tre mentori interiori				V2-19.4
Trovare il mio codice dell'attrazione e usarlo su un compito riman-dato				V2-20.1, V2-20.2
Ridurre un piccolo desiderio e sostituirlo con un'alternativa				V2-21.1
Riconoscere i cambiamenti a piccoli passi				V2-22.3
Ancorare nello spazio				V2-23.2
Leggere la disposizione di una sala				V2-23.5
Usare un'ancora scorrevole				V2-23.3
Entrare nello stato del non sapere				V2-24.1, V2-24.2
Condurre un modellamento con confronto				V2-25.1
Condurre una sessione di coaching completa				V2-26.2
Trasmettere i messaggi della sponsorizzazione				V2-26.4
Riconoscere quale bisogno cerca una persona				V2-26.5
Dare un riscontro in quattro passi				V2-27.3
Usare l'accento per restare al livello del comportamento				V2-27.4

Competenza	So farlo	In parte	Non ancora	Esercizio
Verificare se un gruppo ha una cultura o un culto				V2-27.5
Progettare un'ora di formazione				V2-28.2
Guidare due persone dalle posizioni agli interessi				V2-29.1
Preparare una trattativa				V2-30.1
Valutare un'influenza con le sei domande				V2-31.1