Il linguaggio che trasforma

"Ogni parola che usi modella il cervello di chi ti ascolta. Il feedback non è mai neutro: o rafforza la sicurezza, o la frattura."
Amadeo Furlan

Tempo di lettura: 7 minuti

LA PAROLA CHE CAMBIA IL CERVELLO

In un'epoca in cui la leadership non è più solo comando ma co-regolazione, il feedback smette di essere un esercizio tecnico e diventa un atto trasformativo.

Ogni frase detta o non detta può agire come uno stimolo neuroplastico: rafforzare connessioni, attivare la motivazione, oppure generare chiusura e autodifesa.

Il linguaggio modifica i circuiti cerebrali.

Secondo le neuroscienze sociali, ogni feedback attiva — o disattiva — i circuiti della sicurezza e dell'apprendimento. Il tono, la postura, la scelta delle parole diventano segnali che il sistema nervoso interpreta come "minaccia" o "alleanza".

Ecco perché non è importante solo cosa dici, ma da quale stato interno lo dici. La leadership neurocoerente parte da qui: regolare te stesso per regolare gli altri.

NEUROPLASTICITÀ E APPRENDIMENTO RELAZIONALE

Cosa dice la scienza?

Il cervello umano apprende per associazione e ripetizione. Quando riceviamo feedback:

- Se ci sentiamo al sicuro → attiviamo la corteccia prefrontale (apprendimento, riflessione, crescita).
- Se ci sentiamo minacciati → si attiva l'amigdala (difesa, vergogna, fuga o attacco).

Uno studio della UCLA (Lieberman, Eisenberger) mostra che la risonanza sociale e il riconoscimento attivano lo stesso circuito della ricompensa della dopamina.
Il messaggio? Le parole che accolgono aumentano motivazione e apertura.
Le parole che giudicano generano disconnessione.

TRE CHIAVI PER UN FEEDBACK TRASFORMATIVO

1. Allenati alla regolazione reciproca

Prima di parlare, osserva il corpo del tuo interlocutore. È teso o aperto? È presente o difeso? Se il suo sistema è in allerta, prima regola il campo relazionale, poi intervieni sul contenuto.

2. Feedback = specchio, non sentenza

Un buon feedback non è un'etichetta, è uno specchio gentile. Descrive, non giudica. Chiarisce, non incastra.

- "Quello che ho osservato è..."
- "Mi ha colpito questo comportamento perché..."
- "Come lo hai vissuto tu?"

3. Coinvolgi, non correggere

Il cervello ama sentirsi protagonista. Trasforma il feedback in una domanda trasformativa:

- "Cosa hai notato in te in quella situazione?"
- "Se potessi rifarla, cosa cambieresti?"
- "Come posso supportarti a migliorare questo aspetto?"

Il feedback come pratica evolutiva

Il feedback trasformativo non è un rituale HR, ma una tecnologia relazionale ad alto impatto. Quando ben gestito:

- Riduce l'ansia da valutazione.
- Rafforza la sicurezza psicologica.
- Crea nuovi pattern neurali di apprendimento.
- Costruisce fiducia e responsabilità condivisa.

Ogni feedback ben fatto è un atto di alleanza neuro-emotiva. Un codice di linguaggio che insegna al cervello a evolvere... sentendosi al sicuro.

AZIONI PRATICHE PER DRIVER EVOLUTI

- Prima di dare un feedback, regola il tuo stato interno.
- Valuta: è il momento giusto? La persona è pronta?
- Usa i "3C": Chiarezza, Contesto, Curiosità.
- Evita "sempre/mai" — sono assoluti che bloccano il dialogo.
- Trasforma l'errore in stimolo neuroplastico: "Cosa impariamo da questo?"

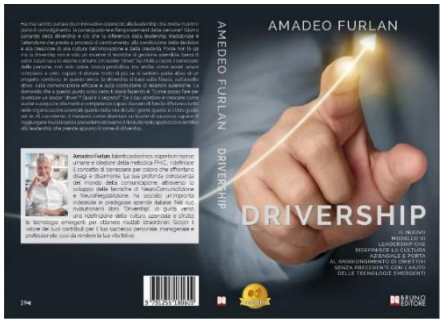
- Ringrazia: il feedback è un momento di fiducia reciproca, non un atto dovuto.

PERCHÉ TI SERVE

Per allenare il potenziale dei tuoi team, serve un linguaggio che non punisca ma potenzi. Il feedback è il tuo strumento più potente. Se lo usi bene, non correggi solo un comportamento. Riscrivi una rete neurale.

FONTI SCIENTIFICHE

- Lieberman, M.D. (2013). *Social: Why Our Brains Are Wired to Connect*
- Eisenberger, N.I. (2006). *Neural responses to social rejection*
- Rock, D. (2008). *SCARF: A brain-based model for collaborating with and influencing others*
- Siegel, D.J. (2020). *The Power of Showing Up*
- Kegan & Lahey (2016). *An Everyone Culture*



"Entra nel mondo della Leadership Empatica con 'DRIVERSHIP'.

Scopri come guidare il cambiamento, gestire emozioni e costruire team di successo.
Trasforma il tuo modo di condurre oggi!"

Amadeo Furlan

Per acquistare il mio libro:

https://amzn.to/3PHAHU0

PHC
PSICO HEALTH COACH

Amadeo Furlan
PhD Dottorato di ricerca in malattie psicosomatiche

Licensed Neuro Hypnotic Repattering Technician – The Society of Neuro Linguistic Programming - L14732

Blog: **www.amadeofurlan.com/**
Email: **furlan@psicohealthcoach.it**
Facebook: **https://it-it.facebook.com/PsicoHealthCoach/**

Sede studi-ambulatori:
Milano - Lecco - Vicenza – Forlì
Per appuntamenti a Forlì chiamare Stefania Maltoni: +393358393283,
Per appuntamenti a Vicenza chiamare Alessandra Alessandro: +393937963232
Per appuntamenti a Milano chiamare Susanna Baggio: +393355348787
Per appuntamenti a Lecco chiamare Vanda Fumagalli: +393384259008

Per appuntamenti per consulti aziendali:
STEFANIA MALONI
+393358393283