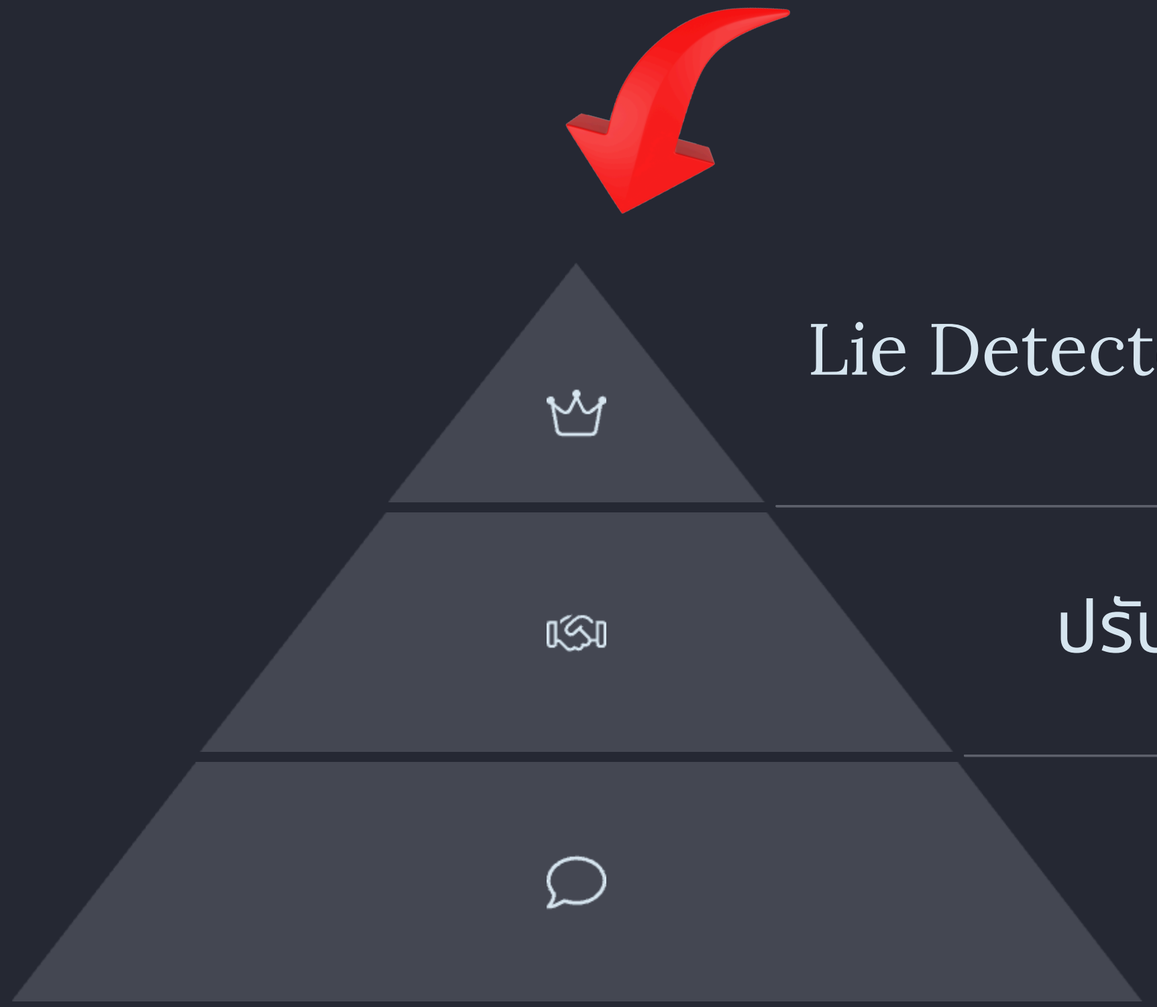
Silent Leadership: When Your Body Speaks Louder Than Words



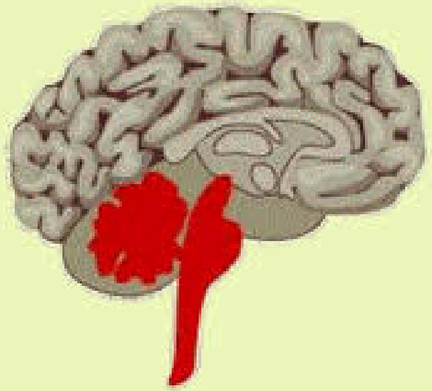


Lie Detector

ปรับใช้กับผู้อื่นในทุกความสัมพันธ์

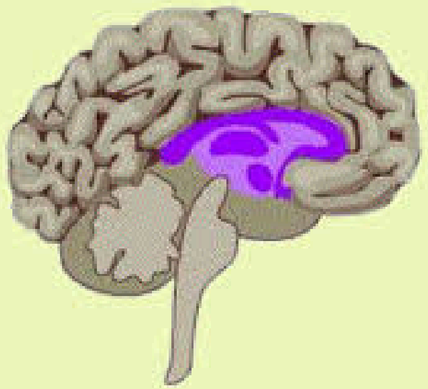
การสื่อสารของตัวเอง

The Three-Parted Brain



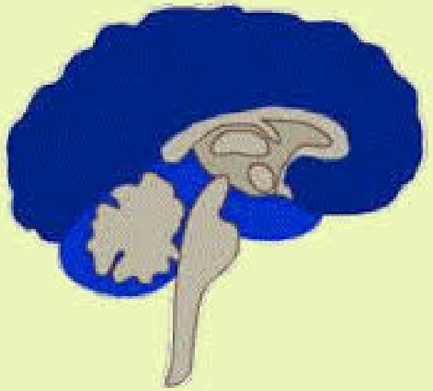
Lizard Brain
(Brain stem and cerebellum)

Autopilot
Fight & Flight



Mammal Brain
(Limbic System)

Emotions
Memories
Habits
Attachments



Human Brain
(Neo-Cortex)

Language, abstract thought, imagination, consciousness, reasoning, rationalising

(From Paul D. MacLean's model of the "Triune Brain")

You Are Speaking Before You Speak

ท่าทางที่แสดงความมั่นใจ

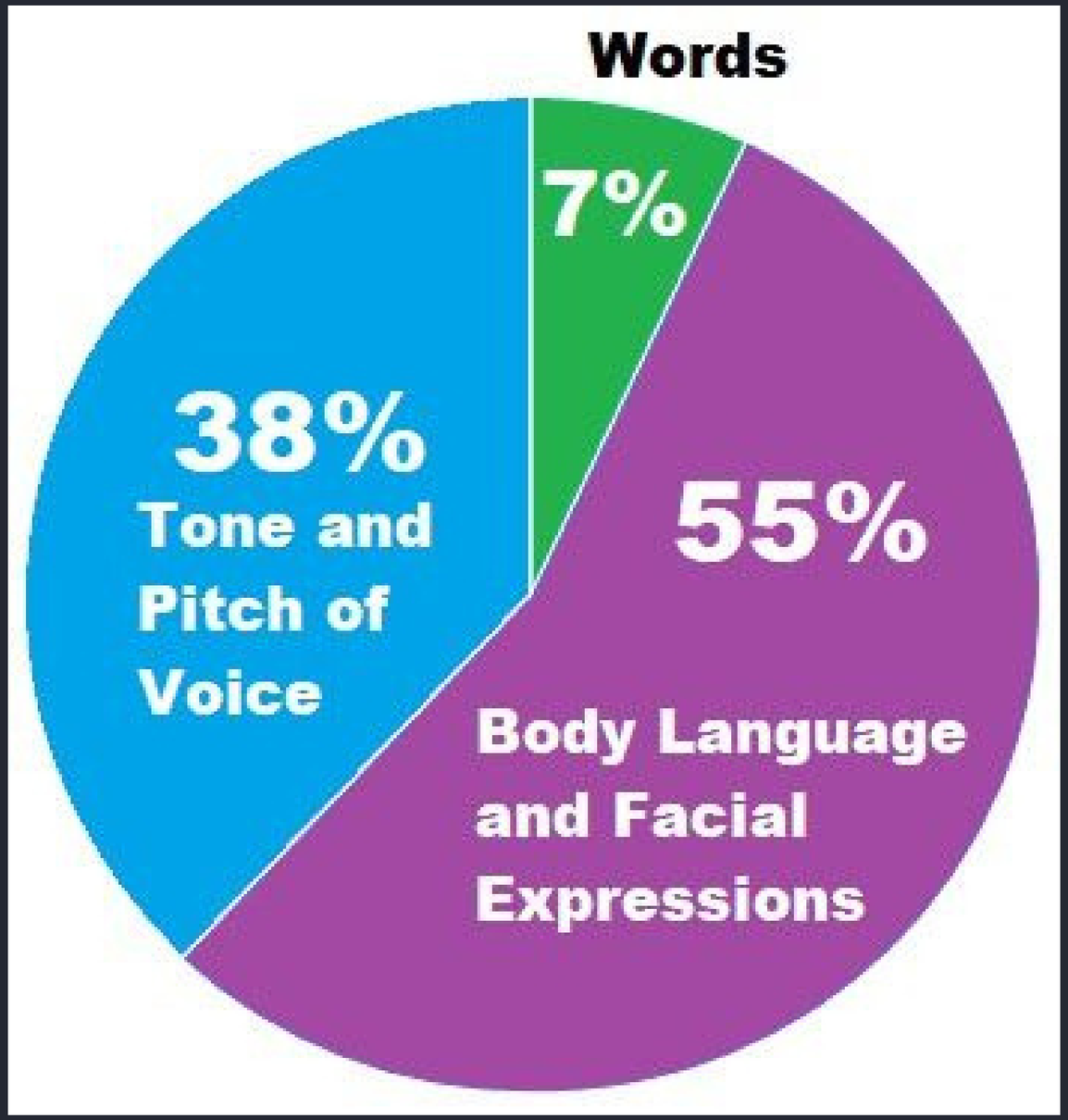
สีหน้าที่สะท้อนความรู้สึก



การมองที่แสดงความสนใจ

จังหวะที่บ่งบอกความตั้งใจ

ภาษากายคุณ
=
ป้ายประกาศที่บอกคนรอบข้างว่า "คุณคือใคร"


Words
7%
38%
Tone and
Pitch of
Voice
55%
Body Language
and Facial
Expressions

The Vibe You Radiate






ภาษากายคือพลังที่ทีมรับรู้ได้ โดยไม่ต้องพูดแม้แต่คำเดียว



Open Palms = Open Mind

ความโปร่งใส

การเปิดฝ่ามือขณะพูด สื่อถึงความโปร่งใส

เปิดใจ

แสดงถึงการเปิดใจรับฟัง

ความจริงใจ

ไม่ปิดบัง เหมาะสำหรับการพูดในช่วงอธิบายเป้าหมายหรือ vision

Grounded Postur = Stable Presence

- ยืนตรง
- เท้ากว้างระดับไหล่
- มือไม่ไขว้หลังหรือกอดอก





Eye Contact
= Command Attention

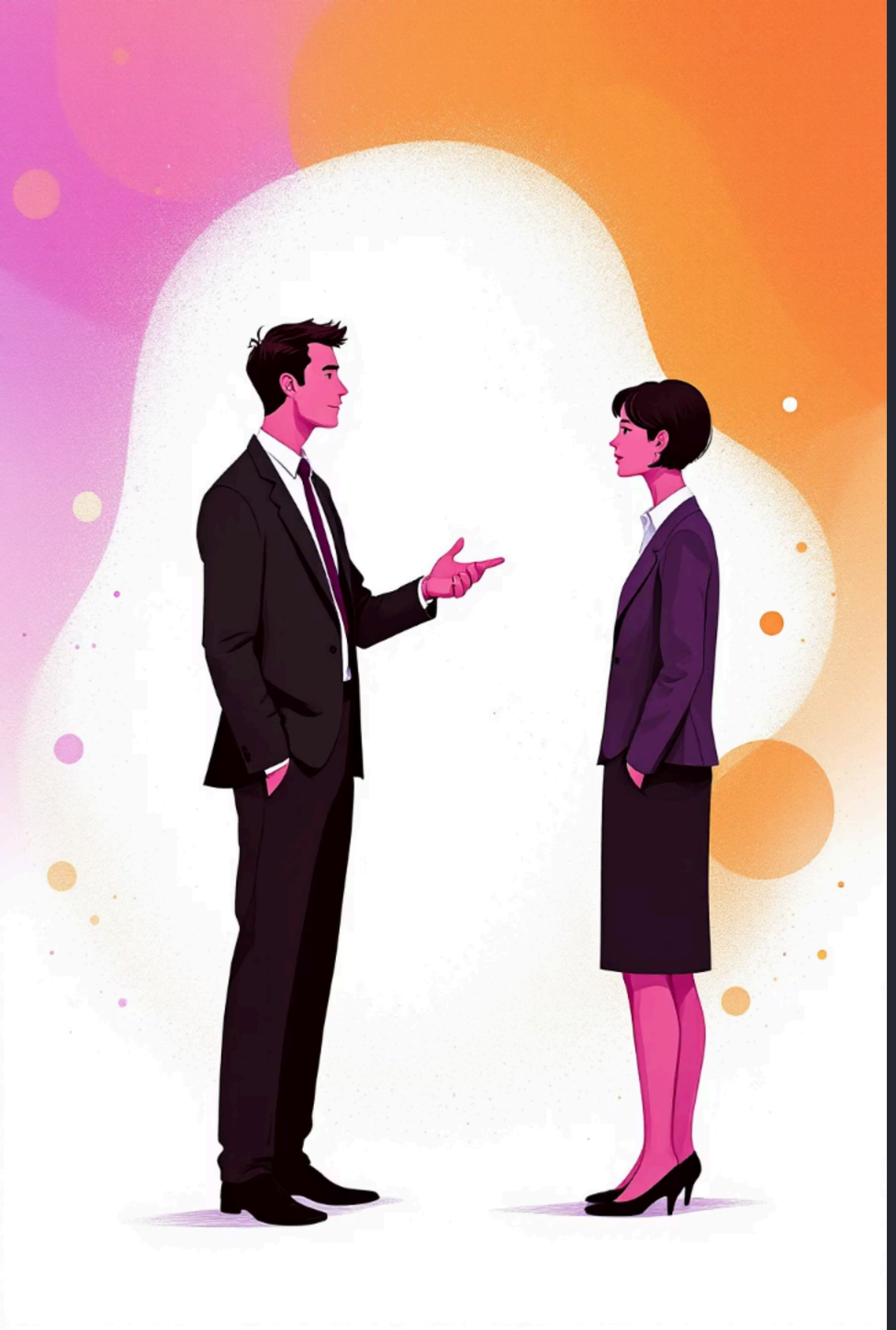
Chin Level = Respectful Confidence

- ไม่เงยจนดูหยิ่ง
- คางอยู่ระดับขนานกับพื้น
- ไม่ก้มจนดูไม่มั่นใจ



Calm Hands, Clear Mind





Look Before You Listen

- ดู “Baseline” ของคู่สนทนา
- ดูบริบทโดยรอบ
- สังเกตวัฒนธรรม

5 Signals to Read Fast



ตา
การสบตาหรือหลบตา



มือ
การเปิดหรือซ่อนฝ่ามือ



ไหล่
ตั้งตรงหรือห่อลง



สีหน้า
การเปลี่ยนแปลงในจังหวะสำคัญ

ตา / มือ / ไหล่ / ทิศทางเท้า / สีหน้าเปลี่ยนจังหวะไหนบ้าง



ทิศทางเท้า
ชี้เข้าหาหรือออกห่าง



Mismatch Moments

"ไม่เป็นไร"	ริมฝีปากเม้ม มือกำแน่น	=	โกรธหรือไม่พอใจอย่างมาก
"ได้ครับ"	ไหล่ห่อ ตาไม่สบ	=	ไม่เห็นด้วยแต่ไม่กล้าปฏิเสธ
"น่าสนใจมาก"	แขนกอดอก เท้าชี้ออก	=	ไม่สนใจ ต้องการออกจากบทสนทนา

Avoidance Gestures



เท้าชี้ออก

ต้องการออกจากสถานการณ์นี้



มือซ่อน

ไม่ต้องการเปิดเผยความรู้สึก



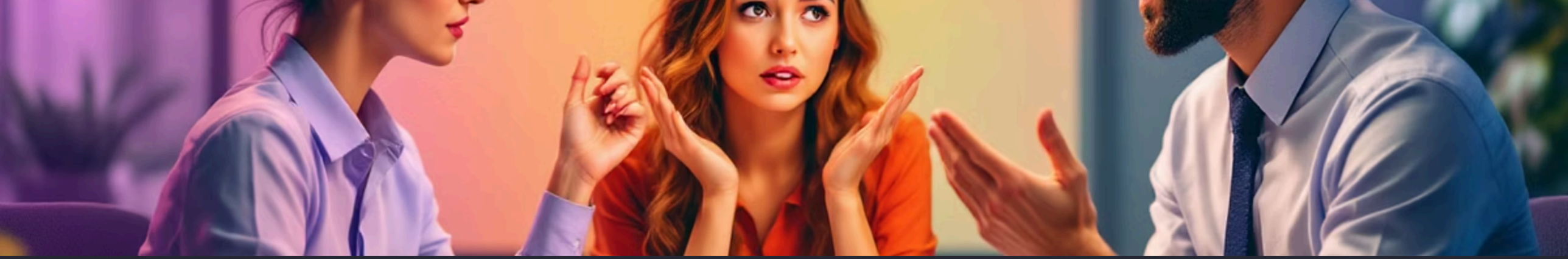
เอียงตัว

พยายามสร้างระยะห่างทางจิตใจ



The Quiet No

- พยักหน้าแบบช้า ๆ
  การเห็นด้วยที่ไม่จริงใจ
- หายใจผิดจังหวะ
  ความไม่สบายใจที่ซ่อนอยู่
- ไม่สบตา
  หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า



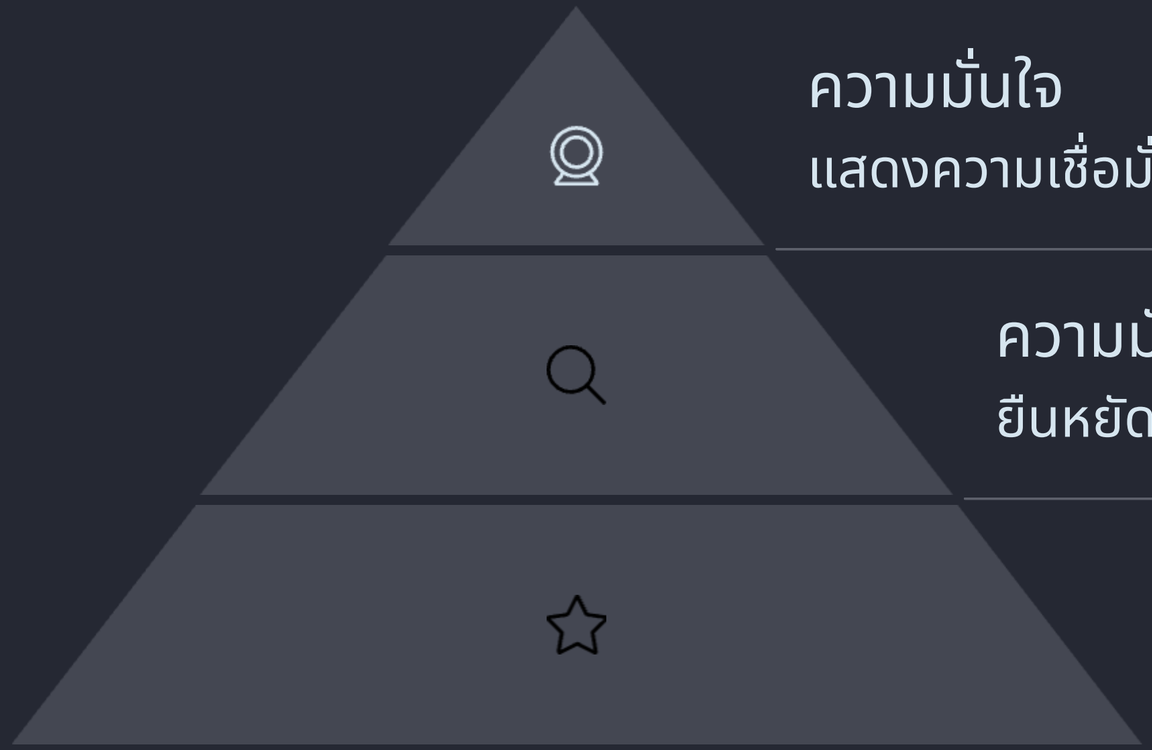
Sales Without a Script

สังเกตสัญญาณ
มองหาความลังเลในท่าทางของลูกค้า

ระบุข้อกังวล
เข้าใจความข้องใจที่ยังไม่ถูกพูดออกมา

แก้ไขปัญหา
ตอบสนองต่อความกังวลก่อนที่จะกลายเป็นการปฏิเสธ

Crisis = Posture First



ความมั่นใจ

แสดงความเชื่อมั่นผ่านท่าทาง

ความมั่นคง

ยืนหยัดอย่างมั่นคงในช่วงวิกฤต

ภาษาที่มีพลังและ Empathy

นำทีมด้วยท่าทางที่แสดงถึงความเข้มแข็ง

Team Management

สร้างความปลอดภัย

ส่งเสริมความจริงใจ



สร้างความไว้วางใจ

เติบโตร่วมกัน

Culture of Trust



แสดงถึงความสนใจและ
การให้เกียรติซึ่งกันและกัน



สื่อถึงการรับฟังและเข้าใจ
ในสิ่งที่อีกฝ่ายกำลังสื่อสาร



สร้างบรรยากาศที่อบอุ่น
และเป็นมิตรในที่ทำงาน

Thank You

www.tiktok.com/@.charmspeak

www.youtube.com/chatsshare

www.facebook.com/chatsshare

Charmspeakco@outlook.com

