

Tips dan Sample dari eBook Direct Approach Manual

Dapatkan eBook Direct Approach Manual secara FULL pada http://www.pencinta-wanita.com/prd_dam.html

Open SPG

Ah... SPG... Salah satu hobi saya adalah opening SPG.

Mengapa?

Karena cukup lucu!

Saya berikan anda beberapa Trik untuk open SPG.

SPG dapat dibagi dalam 3 kategori, yaitu:

- + SPG yang menawarkan Produk,
- + SPG yang menawarkan anda untuk MASUK ke tokonya, dan
- + SPG yang membagikan Brosur.

Pertama-tama anda HARUS PERHATIKAN apakah sang SPG cukup sibuk atau tidak. Jika cukup sibuk, akan sulit untuk anda open.

Jika anda perhatikan, SPG yang menawarkan produk biasanya akan meneriakan "Silahkan mas..." atau "Boleh mas..."

Pada saat mereka meneriakan itu kepada anda, anda katakan "Silahkan apa mba?" atau "Boleh apa mba?"

Sang SPG akan sedikit tertegun dan berkata "Silahkan lihat BARANG NYA mas..." (jika SPG produk) atau "Silahkan MASUK mas..." (jika SPG penjaga toko. Biasanya toko baju seperti Giordano dll.)

Pada saat ia berkata “Silahkan lihat barangnya, mas...” anda bilang “barang? ...belum kenal udah mau liat barang? ... kenalan dulu deh... namanya siapa?”

Atau

Pada saat ia berkata “Silahkan masuk mas...” anda bilang “wah... belum apa-apa udah mau masuk-masuk aja... kenalan dulu dong baru masuk! ...namanya siapa?”

Nah, berbeda dengan SPG produk atau penjaga toko, SPG yang membagikan brosur itu kadang diam saja dan hanya membagikan brosur. Oleh karena itu, anda harus gunakan body language.

Pada saat anda berjalan didekat sang SPG, perlambat langkah anda dan jangan terlalu melihat ke sang SPG dan agak cuek. Ini akan membuatnya melihat anda BERBEDA dari yang lain yang hanya mau melihat keindahan tubuh sang SPG.

Dan pada saat didekatnya, jalanlah terus namun lebih diperlambat.

Sang SPG akhirnya memberikan brosurnya.

Kebanyakan orang hanya akan mengambil dan pergi. ATAU mereka langsung bertanya-tanya sebentar tentang produk dan pergi.

Yang harus anda lakukan adalah bertingkah agak kaget pada saat menerima brosur, diam ditempat, terima brosurnya dan baca sejenak (walaupun anda tidak perlu membacanya).

Lalu tetap diam ditempat dan tataplah sang SPG.

Jangan berbicara apapun HINGGA sang SPG melihat anda kembali dan SENYUM.

Mereka AKAN SENYUM karena itu yang DIAJARKAN manajer mereka.

Pada saat mereka senyum, katakan ”kok ga dijelasin mba?”

BANG! Anda sudah OPEN!

Dan lucunya, mereka yang akan berbicara kepada anda...

Setelah itu mulailah mengumpulkan informasi (gather info) yang akan kita bahas setelah ini.

Opening yang SOLID

Opening yang solid adalah opening yang JELAS dan tidak terkesan “mengambang”. Kesalahan banyak pria pada saat opening adalah tidak membuat STATEMENT JELAS mengapa mereka menghampiri sang wanita.

HAL PERTAMA yang muncul di pikiran wanita pada saat anda OPEN adalah:

- + Dia siapa?
- + Dia mau apa?
- + Berapa lama dia akan ada disini?

Jika ketiga hal ini TIDAK ANDA buat JELAS dari awal opening, maka wanita akan TERUS CURIGA kepada anda hingga akhir proses Approach.

Oleh karena itu, OPENING yang SOLID adalah opening yang DENGAN JELAS menjawab ketiga pertanyaan diatas dalam beberapa detik pertama, dengan kalimat:

“HAI SAYA (NAMA ANDA),” → ini menjawab “dia siapa”

“Saya MAU KENALAN sama KAMU” → ini menjawab “dia mau apa”

“Hai/Permisi SEBENTAR” → ini menjawab “Berapa lama dia ada disini”

Anda juga dapat menggunakan kalimat anda sendiri dalam menjawab KETIGA hal diatas. Kuncinya adalah sang wanita HARUS BENAR-BENAR merasa JELAS akan tujuan Approach anda.

Tidak semua Wanita dapat di OPEN

Ya betul! ...Tidak semua wanita dapat di OPEN.

Tidak ada yang namanya 100% atau Kesempurnaan Sempurna dalam melakukan Direct Approach.

Jangan pernah sedikitpun BERFIKIR ataupun MENGININKAN diri anda dapat melakukan OPENING kepada SEMUA WANITA. Itu adalah hal yang tidak realistis dan hanya akan membuat anda tersiksa.

Apalagi jika anda buang-buang waktu untuk mempelajari hal-hal detil untuk melakukan itu. Anda akan sungguh-sungguh kecewa.

Dilapangan anda akan bertemu beberapa tipe wanita, yaitu:

Wanita yang benar-benar terbuka dan menerima anda. Tipe wanita ini biasanya sangat supel dari awal anda membuka pembicaraan hingga akhirnya anda bertukar nomor handphone.

Wanita yang terbuka karena tidak enak hati. Tipe wanita ini biasanya sangat baik dan terbuka NAMUN ia hanya “kasihan” saja kepada anda. Ia akan berbicara kepada anda jika anda bertanya. Jika anda diam, dia juga diam... pada saat anda ingin bertukar nomor handphone, biasanya ia memiliki alasan halus untuk tidak memberikan nya.

Wanita dingin, cuek dan tidak peduli. Ada kalanya anda bertemu dengan wanita yang SANGAT DINGIN dan benar-benar menyakitkan HATI ANDA karena ia dengan cueknya berjalan tanpa menghiraukan anda sama sekali ATAUPUN jika ia sedang duduk, ia akan hanya diam tanpa menghiraukan anda sedikitpun. Namun yang paling menyebalkan adalah:

Wanita jelek, gendut, blagu dan sok cantik. Lucu tapi nyata. Kadang anda sedang hanya ingin membuka pembicaraan dengan siapapun termasuk wanita yang tidak terlalu menarik. Namun ADA wanita yang “tidak layak” tapi malah sangat menyebalkan!

...Tertawa saja jika hal itu terjadi.

Nah sekarang, perhatikan baik-baik:

YANG HARUS ANDA LAKUKAN pada saat approach adalah MENCARI...

Saya ulangi:

MENCARI... Wanita yang benar-benar terbuka dan menerima anda saja.

Jika anda BERUSAHA MERUBAH wanita yang tidak terbuka, dingin dan tidak menerima anda AGAR MENJADI tertarik dengan anda, maka anda akan sengsara.

Anda boleh saja mencoba sejauh mungkin berusaha MERUBAH wanita yang tidak terbuka, dingin dan tidak menerima anda, namun jika anda sudah MELAKUKAN SEMUA HAL dan wanita yang anda approach MEMANG SUDAH DARI SANANYA TIDAK DAPAT MENYUKAI ANDA, jangan buang-buang waktu untuk meneruskan pembicaraan dengannya KARENA itu hanya akan menurunkan STATE anda.

Jadi ingat, yang harus anda lakukan pada saat approach adalah mencari wanita yang benar-benar terbuka dan menerima anda saja.

Satu hal yang menipu adalah kadang wanita yang benar-benar terbuka dan menerima anda TIDAK TAMPAK menerima anda pada saat-saat awal anda approach. Keterbukaan nya baru terlihat setelah beberapa saat ia ber-interaksi dengan anda.

Jangan lupa bahwa Tidak semua wanita dapat di OPEN. Jadi, jika anda gagal melakukan OPENING, jangan salahkan siapa-siapa APALAGI diri anda KARENA memang begitulah adanya.

Lanjutkan Approach anda tanpa harus terganggu dengan hal itu.

Rasio

Setiap Pria memiliki RASIO APPROACH nya masing-masing.

RASIO terbagi 3, yaitu banyaknya APPROACH, banyaknya CLOSES (nomor handpone) dan banyaknya DATES (kencan).

Jumlah Rasio saya biasanya 10:6:4

Yang artinya, dari 10 approach, 6 diantaranya bertukar nomor handphone. Dan dari 6 nomor tersebut, saya mendapatkan 4 kencan.

Rasio tidak selalu pasti NAMUN anda dapat mengambil rata-rata.

Sahabat saya yang cukup ganteng memiliki rasio 10:9:1

Ia mampu mendapatkan 9 closes namun hanya mendapatkan 1 date saja. Hal ini disebabkan karena ia kurang memiliki skill mengajak wanita berkencan.

Anda dapat menggunakan rasio untuk menjadi TOLAK UKUR bagi anda dalam melakukan approach.

Temukan RASIO anda dan ukurlah progress anda dari situ.

Banyak Pria MENGHARAPKAN rasio 10:10:10

Hal tersebut hanya akan menurunkan state mereka JIKA ternyata rasio yang mereka dapati TIDAK SESUAI EKSPEKTASI.

Oleh karena itu, cari dahulu RASIO anda dan mulai meningkatkan nya secara bertahap. Dengan begitu, state anda akan stabil KARENA anda berfikir realistis dan melakukan Approach sesuai RASIO dan secara bertahap meningkatkan nya.

4 Tipe Kepribadian

Kepribadian adalah hal yang SANGAT KOMPLEKS. Oleh karena itu, untuk memudahkan anda membaca kepribadian, saya menyederhanakan tipe kepribadian dalam 4 komponen yang akan membentuk kombinasi 4 tipe kepribadian.

4 komponen tersebut adalah: Extrovert, Introvert, Thinker, Feeler.

Kombinasi 4 Komponen tersebut adalah:

- + Pragmatic (Extrovert – Thinker)
- + Extra Fun (Extrovert – Feeler)

+ Analytical (Introvert – Thinker)

+ Amiable (Introvert – Feeler)

Mari saya jelaskan satu per satu.

Extrovert adalah tipe orang yang lebih berani untuk tampil didepan orang lain.

Oleh karena itu, extrovert cenderung akan lebih AKTIF berbicara dan bertanya.

Introvert adalah kebalikan dari extrovert. Introvert cenderung lebih banyak diam dan pasif. Introvert cenderung baru akan berbicara jika ditanya.

Thinker adalah tipe kepribadian PEMIKIR. Mereka bertingkah laku berdasarkan PERHITUNGAN LOGIKA dan TUJUAN OBJEKTIF. Thinker cenderung bertingkah laku SERIUS.

Feeler adalah kebalikan dari thinker. Feeler adalah tipe kepribadian PERASA. Mereka bertingkah laku berdasarkan EMOSI dan MOOD. Feeler cenderung bertingkah laku lebih supel, ramah dan hangat dibandingkan thinker.

Lalu sekarang kombinasi ke'empat komponen tersebut.

Pragmatic adalah Extrovert Thinker. Mereka tampak percaya diri dan serius. Mereka akan bertanya banyak hal tentang anda sebelum mereka membuka diri. Jika ada hal-hal yang tidak jelas secara logika, mereka tidak segan-segan berkata tidak kepada anda.

Extra Fun adalah Extrovert Feeler. Mereka tampil bagaikan “party girl” yang selalu “having fun”. Mereka hangat, ramah dan cepat terbuka. Namun jika mood mereka drop, mereka dapat menjadi sangat sensitif dan tidak ramah.

Analytical adalah Introvert Thinker. Mereka sangat serius dan kaku. Kadang anda merasa bagaikan berbicara dengan tembok. Merekapun sulit untuk anda ajak bercanda karena mereka terlalu banyak berfikir. Namun jika anda sudah menyentuh dan membahas hal yang mereka sukai, mereka akan membanjiri anda dengan informasi detil tentang hal kesukaan mereka itu. Siap-siap untuk menjadi sangat bosan jika hal itu terjadi.

Amiable adalah Introvert Feeler. Mereka hangat, supel dan ramah, namun kadang malu-malu dan suka tidak enak hati. Mereka pun agak lambat untuk membuka diri. Mereka baru akan terbuka jika mereka sudah merasa NYAMAN dengan anda. Sama seperti extra fun, mereka juga sangat sensitif.

Coba lihat tabel dibawah:

(Gambar hanya ada pada eBook Direct Approach Manual)

Pragmatic dan Extra Fun adalah Fast Decision Maker atau CEPAT mengambil keputusan.

Analytical dan Amiable adalah Slow Decision Maker atau LAMBAT mengambil keputusan.

Karena Pragmatic dan Analytical adalah THINKER, maka mereka mengambil keputusan berdasarkan PERHITUNGAN LOGIKA dan TUJUAN OBJEKTIF.

Karena Extra Fun dan Amiable adalah Feeler, maka mereka mengambil keputusan berdasarkan EMOSI dan MOOD.

Nah dari kombinasi diatas, yang akan anda temui adalah versi positif negatif nya.

Maksudnya?

Maksudnya adalah: Pragmatic POSITIF dan Pragmatic NEGATIF, lalu Extra Fun POSITIF dan Extra Fun NEGATIF, dan seterusnya.

Yang POSITIF sudah tentu akan TERBUKA kepada anda. Dan yang NEGATIF akan DINGIN kepada anda.

Saya beri contoh dari pengalaman saya di lapangan.

Ingat contoh opener dimana saya melakukan opening kepada 2 wanita yang sedang main kartu UNO?

Mari kita jadikan pengalaman tersebut menjadi study kasus.

Saya: Hai, itu kartu apa namanya? gue ga pernah liat!

Wanita 1: oh ini namanya UNO.

Saya: Kok gambarnya aneh? Itu gambar apa?

Wanita 2: Ini gambar Snow White!

Saya: Beli dimana?

Wanita 2: Itu lantai 2 ada! (senyum)

Saya: Gimana mainnya?

Wanita 1: Cara mainnya gampang! ...mau main?

Sampai disini SAYA CUKUP KAGET karena mereka justru mengajak saya bermain kartu!

Saya: Boleh! ... ajarin dulu ya! ...by the way gue Ronald, kalian namanya siapa?

Setelah itu, Wanita 1 (yang saya lupa namanya) berkepribadian PRAGMATIC dan Wanita 2 (yang saya juga lupa namanya) berkepribadian AMIABLE.

Mengapa saya berkesimpulan begitu?

Karena pada saat saya bertanya kepada mereka, Wanita 1 menjelaskan dengan SANGAT SERIUS dan TEGAS, sedangkan Wanita 2 sepertinya agak malu-malu, ekspresif dan ketawa-ketawa kecil.

Ketawa-ketawa kecil merupakan tanda bahwa ia bertingkah laku berdasarkan emosi.

Wanita 1 pun yang MENGAMBIL INISIATIF untuk mengajak sama BERMAIN KARTU. Itu tandanya dia FAST DECISION MAKER.

Sembari bermain kartu, Wanita 1 menjelaskan secara TEGAS dan sangat OBJEKTIF, sedangkan Wanita 2 membicarakan hal-hal yang lucu tentang cara main kartu tersebut.

Contoh pembicaraan:

Wanita 1: Jadi kalau warnanya sama, itu berarti bla-bla-bla...

Wanita 2: Iyah jadi kalau warna ini ketemu warna ini, jadinya lucu dan ga pas... jadi ga boleh gitu... nanti kalo gitu kamu bisa kalah! Hihhi..

Lihat bahwa Wanita 1 menjelaskan secara serius, sedangkan Wanita 2 ikut menjelaskan NAMUN menyelipkan emosinya dalam bentuk canda, bahkan ia ketawa cekikikan.

Pada saat bermain kartupun saya kadang suka memberikan canda dengan ekspresi wajah depresi agar terkesan saya tidak punya kartu andalan, dan Wanita 1 HANYA MERESPON dengan senyuman kecil lalu KEMBALI SERIUS. Sedangkan Wanita 2 cekikikan dan berkata “ih... ga punya kartu ya? Jangan curang ya... hi hi hi...”

Dan sudah tentu saya memberikan “senyum narsis agak kesal” dan melotot kepada Wanita 2 untuk membalas candanya.

Amiable SANGAT SUKA BERCANDA “IMUT” jika ia sudah merasa nyaman. Sedangkan Extra Fun SANGAT SUKA BERCANDA “HEBOH”.

Selalu Jawab YA!

Wanita yang anda approach kadang banyak bertanya kepada anda. Jangan terlalu kaku dengan langsung menjawab pertanyaan nya dengan singkat.

Mengapa?

Karena hal itu MEMBOSANKAN!

Mari lihat contoh dibawah:

Wanita: “Kamu orang sini?”

Anda: “Bukan, aku orang Jogja.”

Membosankan Bukan?

Anda dapat membuat pertanyaan biasa menjadi sesuatu yang menarik. Daripada anda menjadi “selalu akurat” dengan memberikan jawaban YA dan TIDAK,

mengapa tidak menjawab pertanyaan dengan “YA” dan berikan “sedikit putaran” dibelakangnya untuk menunjukkan KEAHLIAN anda dalam memutar kata.

Contoh:

Wanita: “kamu orang sini?”

Anda: “Iya, setelah sekian lama jalan dari pojok sana.”

Wanita: “Kamu lagi merayu aku ya?”

Anda: “Iya, soalnya aku lagi cuti mengejek kamu.”

Wanita: “Kamu nggak beli’in aku minum?”

Anda: “Boleh, setelah kamu beli’in aku makan”

Wanita: “Pasti kamu ngerayu semua cewe kan?”

Anda: “Iya, khususnya yang cantik-cantik kayak kamu”

Dengan menjawab YA pada setiap pertanyaan dan memberikan sedikit putaran kata dibelakangnya, anda akan memiliki interaksi yang menarik.

Teknik ini juga dapat anda gunakan untuk menghadapi TEST dari sang wanita.

Contohnya:

Wanita: “Kamu disini mau nakut-nakutin aku ya?”

Anda: “YA!, tapi entah kenapa kok jadi aku yang takut duluan ya sama kamu?
...Kamu disini ga mau nakut-nakutin aku kan?”

Pada saat wanita memberikan TEST kepada anda, ia mengharapkan kata TIDAK dari anda, namun jika anda menjawab YA dan memberikan nya putaran kata yang lucu dan tidak terduga, ia akan terkesima dengan putaran kata anda.

Sering kali wanita akhirnya melupakan TEST nya dan malah jadi bercanda dengan anda.

Namun ingat untuk TIDAK SELALU memutar setiap kata karena anda akan terlihat sebagai orang yang tidak dapat serius. Seseekali kembalilah NORMAL agar terciptanya keseimbangan antara canda dan keseriusan dalam interaksi anda dengan sang wanita.

Silent Power

Ada satu hal yang SANGAT PENTING yang HARUSNYA diketahui para Pria
NAMUN mereka tidak mengetahuinya ATAU tidak mau tau tentang hal tersebut.

Hal tersebut adalah SILENT POWER atau KEKUATAN DIAM.

Mari saya jelaskan...

Pria yang menyukai seorang wanita akan BERUSAHA membuat wanita tersebut
TERKESAN dengan nya.

Saya ulangi:

Pria yang menyukai seorang wanita akan BERUSAHA membuat wanita tersebut
TERKESAN dengan nya.

Begitu juga dalam Approach.

Banyak Pria melakukan approach dengan BERUSAHA MENUNJUKAN BETAPA
KEREN, HEBAT dan CANGGIH nya diri mereka.

Bahasa “keren” nya disebut SHOWING VALUE.

Dengan GAYA SELANGIT nya, para pria yang “sudah salah langkah” dalam
melakukan Approach ini BERUSAHA menunjukan VALUE mereka dengan
berpakaian aneh-aneh, berjalan layaknya tentara macho, duduk dengan
menyandar jauh kebelakang, tangan terbuka lebar dan lengkap dengan ekspresi
wajah dagu terangkat tinggi. Mereka bahkan menutup-nutupi semua kekurangan
diri mereka dan bertingkah laku selayaknya manusia sempurna.

Ada juga yang menyombongkan dirinya dengan berkata bahwa mereka punya
mobil bagus, tinggal di apartmen mewah, pernah jadian dengan artis dan
“tonjolan-tonjolan” lain yang INTINYA berusaha membuat sang wanita
TERKESAN dengan mereka.

Dan ada juga yang menyombongkan “kerendahan hatinya” dengan mengatakan
seberapa baik dirinya, seberapa sering ia membantu orang lain, seberapa ia akan

membantu sang wanita dengan berbagai macam hal, yang TETAP INTINYA adalah berusaha membuat sang wanita TERKESAN dengan mereka.

Pria yang berusaha membuat wanita terkesan dengan dirinya adalah pria PUTUS ASA yang berusaha menjual diri.

Hal itu amat sangat tidak menarik.

Wanita CUKUP PINTAR dan TAU JELAS mana hal menarik yang REALISTIS dan mana yang anda tunjukan hanya untuk SHOW OFF.

Oleh karena itu, walaupun anda punya mobil mewah, tinggal di apartmen mewah, pernah jadian dengan artis, ataupun sangat baik, JANGAN PERNAH gunakan kelebihan-kelebihan anda itu untuk membuat wanita terkesan dengan anda.

Pria yang BENAR-BENAR MENARIK tidak akan menunjukkan kelebihan-kelebihan mereka untuk SHOW-OFF.

Anda dapat menceritakan semua kelebihan-kelebihan anda JIKA sang wanita BERTANYA kepada anda.

Diskualifikasi Diri

Seperti yang saya katakan sebelumnya bahwa Pria yang benar-benar menarik tidak menunjukkan kelebihan-kelebihan mereka.

Bahkan lebih lanjut, mereka MENUNJUKAN seberapa mereka INGIN MENJADI NORMAL-NORMAL saja.

Nah bukankah HANYA ORANG YANG LUAR BIASA yang ingin menjadi KEMBALI NORMAL?

Hmm...

Sang wanita tentu akan berfikir MENGAPA sang Pria ingin menjadi BIASA SAJA? Dia pasti luar biasa...

Lalu bagaimana CARA agar anda menunjukkan bahwa anda ingin menjadi NORMAL?

Caranya adalah dengan MEN-DISKUALIFIKASI-KAN DIRI anda pada saat wanita mengatakan sesuatu yang ia SUKAI dari seorang Pria.

Contohnya jika seorang wanita berkata: “Aku sangat cinta lingkungan, aku nggak suka jika ada orang buang sampah sembarangan.”

Biasanya para pria akan MENEMPATKAN DIRI MEREKA sebagai orang yang “BAIK” dimata sang wanita tersebut untuk membuatnya TERKESAN dan mengatakan: “Oh Iya, aku juga nggak suka banget kalo liat orang buang sampah sembarangan.”

Dan pada saat wanita mengatakan dia SUKA INI dan GA SUKA ITU, maka para Pria akan selalu menempatkan diri mereka pada bagian “yang baik” untuk membuat sang wanita tersebut terkesan.

Namun kenyataan nya, sang wanita hanya akan menilai mereka sebagai orang yang hanya ingin membuat dirinya terkesan dan TIDAK PUNYA PENDAPAT PRIBADI. Ini adalah bentuk dari keputus-asaan yang FATAL.

Yang seharusnya anda lakukan pada saat sang wanita MENGGAMBARAKAN TIPE PRIA IDEALNYA adalah justru MENEMPATKAN diri anda pada TEMPAT YANG IA TIDAK SUKAI (diskualifikasi diri) dengan berkata “ya ampun... aku sering buang sampah dijalan! ...apalagi di got! ...jangan-jangan got yang didekat rumahmu itu mampet gara-gara aku lagi!”

Nah kadang pada saat anda men-diskualifikasi diri anda, respon sang wanita JUSTRU malah tak terduga seperti:

“wah... kamu suka buang sampah dijalan ya? ...yah aku juga kadang-kadang lupa dan ga sengaja suka buang sampah juga dijalan!”

atau

“wah kamu tuh ga boleh buang sampah dijalan... ya udah, lain kali kalo kamu jalan sama aku, aku akan ingetin kamu supaya ga buang sampah dijalan lagi!”

Pada saat anda men-diskualifikasi diri anda, wanita akan memandang anda sebagai orang yang TIDAK PUTUS ASA membuat dirinya terkesan –DAN– anda adalah orang yang PUNYA PRINSIP serta PENDAPAT PRIBADI. Anda bukanlah orang yang HANYA membuntut semua hal baik yang dikatakan sang wanita untuk mendapatkan persetujuan nya saja.

Disitulah terjadi KETERTARIKAN karena sang wanita melihat anda sebagai orang yang REALISTIS dan SPORTIF dengan tidak malu-malu memperlihatkan kekurangan-kekurangan anda tanpa menutup-nutupinya dengan kesempurnaan palsu yang biasa dilakukan para Pria Putus Asa.

Namun apakah anda HARUS SELALU men-diskualifikasi-kan diri anda kepada sang wanita?

Tentu tidak.

Jika memang ada hal-hal yang COCOK antara anda dan sang wanita, maka katakan juga bahwa anda SATU PANDANGAN dengan nya. Namun jika anda TIDAK SATU PANDANGAN, jangan berusaha membuatnya terkesan dengan mengatakan sebaliknya.

Pada beberapa saat pertama, akan lebih baik bagi anda untuk melakukan beberapa diskualifikasi diri dengan tujuan agar sang wanita merasa NYAMAN dengan anda yang REALISTIS dan tidak berusaha menganggunya dengan “ajang show off” anda.

Gunakan Spesifik

Pada saat sang wanita bertanya sesuatu kepada anda, contohnya menanyakan pekerjaan anda, jangan hanya katakan “aku programmer”, namun katakan “Kamu tau Facebook? Kerjaanku itu bikin hal-hal canggih seperti itu.”

Jangan hanya katakan “Di Jogja enak lho”, Tapi katakan “Aku pertama kali belajar naik sepeda itu di Jogja lho.”

Sebutkan dengan spesifik dan beri gambaran akan PENGALAMAN anda dengan kata-kata. Dengan begitu, sang wanita akan menjadi SANGAT PENASARAN untuk mengetahui tentang anda lebih dalam.

Ada kalanya, kalimat spesifik anda mengingatkan dia tentang pengalamannya yang membuat dia curhat.

Contohnya:

Wanita: "kamu kok buncit?"

Anda: "iya, ini gara-gara makanan kesukaanku, burgerking"

Wanita: "hah? Burgerking? Kemarin aku dari burgerking dan ada kejadian lucu lho disana!"

((curhat))

eBook

Direct Approach Manual

2nd Revision

Anda ingin dapat memulai pembicaraan dimanapun dengan wanita dan membuatnya TERTARIK dengan anda?

eBook ini adalah JAWABAN dari HASRAT anda tersebut!

Berbeda dengan METODE atau SYSTEM sejenis yang HANYA MENG-COPY-PASTE metode "pick-up-artist", eBook ini memperkenalkan sebuah METODE BARU yang TIDAK DAPAT ANDA TEMUI DIMANAPUN. Diracik secara detil dan elegan, ebook ini TER-KOSTUMISASI penuh untuk kondisi approach di INDONESIA.



eBook ini akan MENGUPAS TUNTAS tentang apa itu **DIRECT APPROACH** dan cara melakukan nya dengan SUKSES, LANGKAH demi LANGKAH.

www.pencinta-wanita.com/prd_dam.html