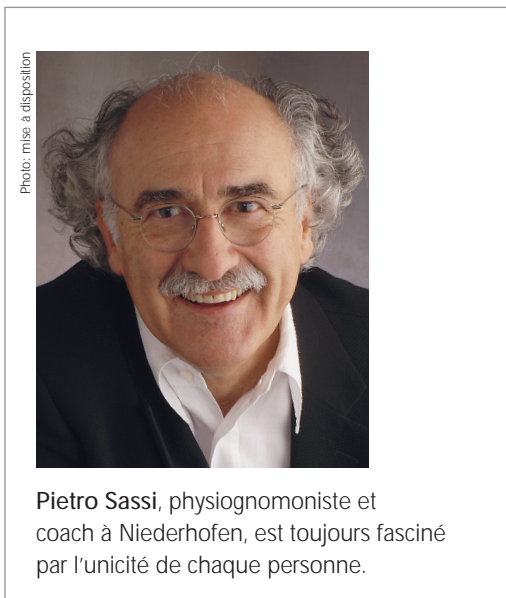


Depuis 16 ans, cet autodidacte de renom lit dans les visages comme dans des livres. Ce qui l'intéresse? Les qualités de son vis-à-vis. Ce faisant, Pietro Sassi semble toujours voir juste. Jürg Lendenmann

Physiognomonie

En visite chez Pietro Sassi



Un simple coup d'œil suffit à Pietro Sassi, 66 ans, pour savoir à qui il a à faire. Comment fait-il? «J'utilise un système de lecture rapide», explique le Lucernois d'origine italienne. «Il existe près de 60 signes distinctifs dans un visage. Ils fournissent tous des indications quant aux capacités mentales, émotionnelles et physiques.» En effet, l'intérieur d'une personne s'exprime par son apparence – sa physiognomie. «Chaque caractéristique du visage est comme une lettre de l'alphabet, explique-t-il. Tout le monde peut apprendre cet alphabet. Pour avoir une première impression, il suffit de lire 3 ou 4 lettres

– c'est-à-dire des traits distinctifs qui nous semblent importants – et de les mettre en relation.»

La nature comme source de force

Pietro Sassi regarde par la fenêtre. «Regarde!, dit-il en riant. L'écureuil vient de récupérer une noix qu'il avait cachée dans le pot de fleurs.» Les animaux jouent un rôle important pour Pietro Sassi et sa compagne, l'artiste Sonja Schmid: en plus d'un chartreux, deux ânes font partie de leur «famille». Leur maison se trouve à Niederhofen près de Weil, au bord du lac Bichel. Ils ont besoin de la proximité de la nature pour y puiser des forces pour eux-mêmes et leur travail.

Du fils de cordonnier à coach

Comment Pietro Sassi est-il devenu physiognomoniste professionnel? «Mon père était cordonnier à Lucerne et avait 20 employés, commence-t-il. J'aurais dû suivre la voie de mon père, mais je n'étais pas très doué. J'ai donc suivi une formation commerciale et ai commencé comme vendeur de chaussures chez Bally.» Après une année, il devient responsable de la filiale Bally du centre commercial de Spreitenbach et triple le chiffre d'affaires. Ensuite, en sa qualité de responsable marketing et responsable des ventes, le vendeur prodige fait grimper les chiffres dans d'autres filiales également. Puis, il est responsable du

marketing d'un groupe d'achat de chaussures pendant 6 ans avant d'intégrer la direction de Löw. Lorsque l'entreprise est vendue «du jour au lendemain», Pietro Sassi décide de se mettre à son compte. «Je ne voulais plus avoir de chef», avoue-t-il en riant. Depuis, il travaille comme coach dans le domaine de la vente et de la direction d'entreprise.

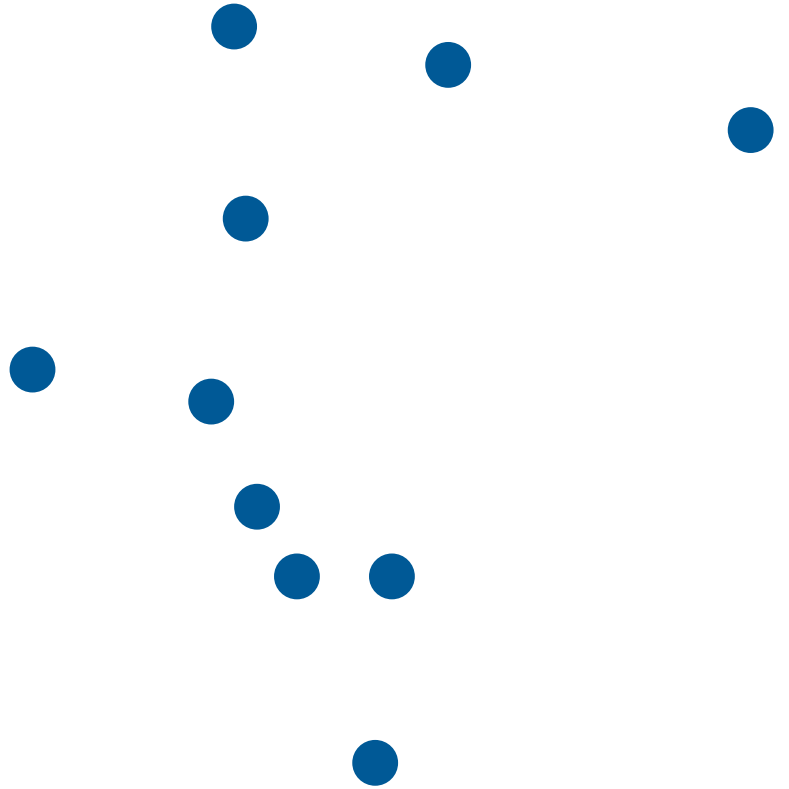
Lire dans les visages et comprendre le langage corporel

Après avoir entendu parler de physiognomonie au cours d'une conférence, Pietro Sassi est emballé. Il veut étudier cette méthode afin de mieux comprendre les personnes. Il commence à lire tout ce qui lui tombe sous la main. Or, par le passé, cette méthode n'a pas toujours été utilisée à bon escient. Pietro Sassi souhaite avant tout se concentrer sur les qualités des personnes. Il prend alors uniquement les informations qui lui semblent importantes et développe sa propre méthode.

La percée avec Aeschbacher

«On ne peut pas déchiffrer un visage à partir d'une photo. De plus, la personne doit avoir au moins 21 ans», explique le coach, qui donne des conférences, cours, séminaires et formations en entreprise en physiognomonie et langage corporel depuis 1998. «Je souhaite avant tout montrer aux gens leurs capacités et 59 tendances. Les gens connaissent sou-

>



E

/

i ¢



f

S

S

