

Seit 16 Jahren liest der prominente Selfmademan in Gesichtern wie andere in Büchern. Was ihn interessiert, sind ausschliesslich die Stärken seiner Gegenüber. Pietro Sassi scheint dabei immer ins Schwarze zu treffen.

Jürg Lendenmann

Gesichterleser

Ein Besuch bei Pietro Sassi



Pietro Sassi, Gesichterleser und Coach aus Bichelsee, lässt sich immer wieder von der Einzigartigkeit der Menschen faszinieren.

Ein kurzer Blick genügt, dann weiss Pietro Sassi, 66, wen er vor sich hat. Wie macht er das nur? «Ich benutze ein Kurzlesesystem», erklärt der gebürtige Luzerner mit italienischen Wurzeln. «Es gibt rund 60 Merkmale im Gesicht eines Menschen. Sie alle geben Hinweise über mentale, emotionale oder physische Fähigkeiten.» Das sei so, weil sich das Innere einer Person in ihrem äusseren Erscheinen – der Physiognomie – ausdrücke. «Jedes Merkmal des Gesichtes ist wie ein Buchstabe», veranschaulicht der Gesichterleser. «Das Gesichter-Abc können alle lernen. Um einen schnellen ersten Eindruck vom Ge-

genüber zu erhalten, genügt es, drei, vier «Buchstaben» zu lesen – Merkmale, die einem wichtig erscheinen, um diese dann detailliert zu vernetzen.»

Die Natur als Kraftquelle

Pietro Sassi zeigt aus dem Fenster. «Sieh dort!», lacht er. «Das Eichhörnchen hat gerade eine Nuss geholt, die es im grossen Blumentopf versteckt hatte.» Tiere bedeuten Pietro Sassi und seiner Lebensgefährtin, der Künstlerin Sonja Schmid, viel: Neben einer neugierigen Kartäuser-Katze gehören zwei Esel «zur Familie». Das Haus, in dem Pietro Sassi und Sonja Schmid wohnen, liegt im Weiler Niederhofen, gleich am Bichelsee. Die beiden brauchen die nahe Natur, um Kräfte für sich und ihre Arbeit schöpfen zu können.

Vom Schuhmachersohn zum Coach

Wie verlief Pietro Sassis Weg zum professionellen Gesichterleser? «Mein Vater hatte in Luzern ein Schuhmachergeschäft mit 20 Angestellten», erzählt er. «Ich hätte in seine Fussstapfen treten sollen, doch mir fehlte das handwerkliche Geschick. Also besuchte ich das KV und trat bei Bally als Schuhverkäufer ein.» Schon nach einem Jahr ist er Filialleiter in der Bally-Filiale im Shoppingcenter Spreitenbach und verdreifacht den Umsatz in Kürze. Bald bringt das Verkaufstalent als Marketing- und Verkaufsleiter

andere Filialen auf Trab. Es folgten sechs Jahre in einer Schuheinkaufsvereinigung als Marketingleiter, dann wechselt er in die Geschäftsleitung zu Löw. Als das Schuh- und Bekleidungsunternehmen «über Nacht» verkauft wird, beschliesst Pietro Sassi, selbstständig zu werden. «Ich wollte keinen Chef mehr», lacht er. Fortan wirkt er als Coach für Verkaufs- und Führungskräfte.

Gesichter lesen und die Körpersprache verstehen können

Als in einem Vortrag das Thema Physiognomie kurz abgehandelt wird, packt es ihn. Er will diese Lehre studieren, um Menschen besser verstehen zu können und liest alles, was er darüber finden kann. Da die Methode in der Vergangenheit nicht immer zum Guten angewandt worden war, will er sich ganz auf die menschlichen Stärken konzentrieren. Sassi filtert das ihm wichtig Erscheinende aus bekannten Lehren und entwickelt die Stärke-Methode.

Mit Aeschbacher zum Durchbruch

«Gesichter kann man nicht ab Fotos lesen, zudem muss die Person, deren Gesicht man liest, mindestens 21 Jahre alt sein», sagt der Coach für Menschenkenntnis, der seit 1998 Aktivreferate, Kurse, Seminare und betriebsinterne Schulungen in Gesichterlesen und Körpersprache hält. «Mir geht es darum, den Menschen ihre Fähigkeiten und

Neigungen aufzuzeigen. Den meisten Menschen sind ihre Stärken leider zu wenig bekannt. Wer aber um seine Potenziale weiss, kann beruflich wie privat auf ihnen aufbauen, sie pflegen und sich an ihnen mit Erfolg erfreuen.»

Der Durchbruch gelang dem rededegewandten, sympathischen Coach 2004 als Gast in der Talkshow von Kurt Aeschbacher. Bald folgten Auftritte in regionalen TVs, Radios, dann auf wöchentlichen Sendungen von Faces TV und SSF (Schweizer Sportfernsehen).

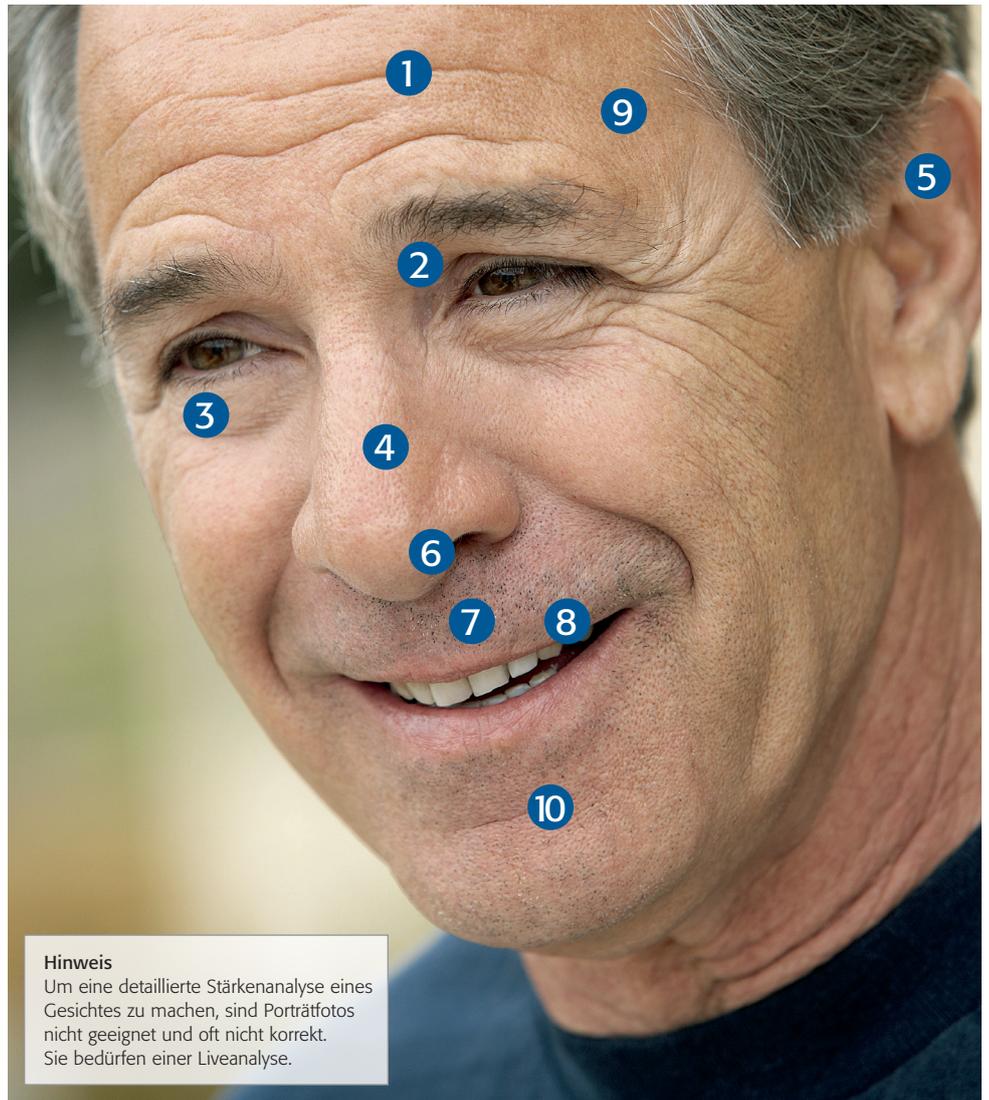
Bewerber, Paare, Verkäufer

Wer nimmt das Können von Pietro Sassi in Anspruch? «Ich werde oft zu Bewerbungsgesprächen beigezogen. Es gilt dabei nicht nur herauszufinden, welcher der Bewerber das Anforderungsprofil am besten erfüllt, sondern auch, ob er mit seinen Vorgesetzten harmonieren wird», sagt der Coach. «Privat kamen anfangs fast nur Frauen zu mir, seit acht Jahren sind es ebenso viele Männer. Unter den Interessierten befindet sich eine grosse Zahl von Paaren.» An firmeninternen Kursen lassen sich von ihm vor allem Verkäufer im Gesichterlesen schulen, «denn wer den Kunden zu «lesen» versteht, kann ihn gezielt abholen».

Dem Gesichterleser nimmt man nicht so leicht ab, dass er kürzertreten will, denn er sprüht förmlich vor Vitalität. Woher nimmt er diese Energie? «Zum einen habe ich ein sonniges Gemüt, zum anderen macht mir mein Job Freude. Dazu kommen die hohe Wohnqualität, die Italianità, Reisen und die Fähigkeit, mich an kleinen Dingen des Lebens zu erfreuen.»

Link

www.sassi.ch



Hinweis

Um eine detaillierte Stärkenanalyse eines Gesichtes zu machen, sind Porträtfotos nicht geeignet und oft nicht korrekt. Sie bedürfen einer Liveanalyse.

- 1 Stirnquerfalten = mentales Durchhaltevermögen
- 2 Distanz Augenbraue zum Auge (erstes Drittel) = Systematik, analytische Neigungen
- 3 Schmale Augenform = guter Beobachter
- 4 Breiter Nasenrücken = gute Belastbarkeit, funktioniert unter Druck effizienter
- 5 Innenohr überragt Aussenohr = starkes Selbstbewusstsein
- 6 Nasenspitzenkanten = Optimierer
- 7 Distanz Nasensteg zu Oberlippe = Dominanzanspruch eher grösser
- 8 Schmales Oberlippenfleisch = faktenorientiert
- 9 Stirnkanten = technisches Verständnis
- 10 Kinnquerfalte = verbale Ausdruckskraft