

«Im Gesicht lese ich, wo jemand seine Stärken hat»

Seit zwölf Jahren beherrscht Pietro Sassi drei besondere Kompetenzen: Er liest die Gesichter, die Körpersprache und die Unterschriften von Menschen. Nicht zum Ausüben von Macht, sondern immer im Dienst eines definierten Ziels. Oft im Auftrag von KMU. Zum Beispiel bei der Personalauswahl, oder für die Steigerung des Verkaufserfolgs. Diese «Sprachen» sind aber auch selber erlernbar.

VON ROLAND LAMBERT

ORGANISATOR: *Pietro Sassi, vorhin bei unserer Begrüssung – haben Sie da mein Gesicht gelesen?*

Pietro Sassi: Sicher. Aber nur ganz kurz – dies geschah in einer Sekunde. Ich wollte wissen, mit wem ich es jetzt gerade zu tun habe.

Und – was haben Sie herausgelesen?

Dass Sie sehr belastbar und facts-orientiert sind, eine hohe Empathiefähigkeit aufweisen und ein starkes Selbstbewusstsein haben.

Interessant. Und wo haben Sie diese Eigenschaften gesehen?

Ich habe das Kurz-Lesesystem angewendet. Bei diesem achte ich nur auf drei Merkmale im Gesicht: auf die Nase, die Lippen und auf die Ohren. Die Ausprägung des Nasenrückens und die Breite der Nase zeigen mir die Belastbarkeit des Menschen, und eine sich nach unten formende Nasenspitze informiert mich darüber, ob mein Gegenüber beeinflussen kann und will. Die Form und Fleischmenge der Oberlippe sagen mir, ob jemand facts- oder eher

gefühlsorientiert handelt, und der sogenannte Amor-Bogen in der Lippenmitte (Lippenkontur hebt sich in der Lippenmitte an) zeigt mir, wie stark die Empathiefähigkeit für Situationen und Menschen entwickelt ist. Bei den Ohren schliesslich schaue ich, ob und wie stark das Innenohr über das Aussenohr hinausragt. Aus diesem Merkmal lese ich, ob und wie stark selbstbewusst der Mensch vor mir ist.

Selbstverständlich könnte ich jetzt fortfahren mit der Form und Ausgestaltung der Augenbrauen (Leidenschaft), mit der Zone zwischen Augenbrauen und Augenlid (Sprachbegabung, Systematik/Analytik, Exaktheit), mit der Form der Augen (längs gezogene Augen deuten auf eine gute Beobachtungsgabe hin), mit den Querfalten in der Stirn (mentales Durchhaltevermögen, Hartnäckigkeit) usw. Insgesamt gibt es etwa 50 Merkmale im Gesicht, die ich abholen und daraus ein Persönlichkeitsprofil erstellen könnte (Feinanalyse). Dazu benötige ich aber etwas mehr Zeit. Das Ganze basiert auf dem Grundsatz, dass jede Fähig-

keit bzw. Eigenschaft eines Menschen sich im Gesicht über ein Merkmal abbildet.

Woher haben Sie dieses Wissen?

Gelernt habe ich es vor 14 Jahren. Die Erkenntnisse sind rund 3500 Jahre alt und stammen von den Ägyptern. Über die vielen Jahrhunderte unbekannt blieben sie, bis man die altägyptische Weisheit, in Hieroglyphen niedergeschrieben, entziffern konnte. Übrigens: Auch Sie können diese Gesichtssprache lernen – vergleichbar mit unserem Abc, ausser, dass Sie dann statt Buchstaben eben Gesichtsmerkmale lesen.

Liefert ein Mensch, dessen Gesicht Sie lesen, sich Ihnen nicht gnadenlos aus?

Entschieden nein. Denn meine Mission lautet: Wachse an Deinen Stärken. Und optimiere und trainiere sie! Lebenslänglich. Ich unterstütze dabei – immer mit einem liebenden Auge: Ich nenne über die gesehenen Gesichtsmerkmale die Fähigkeiten eines Menschen, auf die er weiter bauen kann und soll. Ob diese auch negativ eingesetzt werden (können), geht mich nichts an. Interessiert mich auch nicht. Wir sollten nämlich nicht weiter unsere Schwächen kultivieren, sondern unsere Stärken weiterentwickeln. Dadurch hören wir auch auf, immer andere Menschen verändern zu wollen, das Zusammenleben wird positiver, und wir verstehen uns besser.

Wenn ich kurz zusammenfasse: Das Verstehen der Gesichtssprache trägt zur besseren zwischenmenschlichen Kommunikation und zum besseren Zusammenleben bei?

Ja. In der Partnerschaft, in der Familie. Und ebenso im Business: Dort lassen sich beispielsweise die Arbeitsstellen mit den dem Stellenprofil besser bzw. ideal entsprechenden Personen besetzen, und es lassen sich effizientere Teams zusammensetzen. Immer in Relation zu den Zielen, die erreicht werden sollen.

Jetzt gibt es aber noch mehr als die statischen Gesichtsmerkmale: das Gesicht in Bewegung, die Mimik. Beziehen Sie diese auch mit ein?

Die Mimik beziehe ich beim Gesichtslernen nicht mit ein. Sie gehört zur Körpersprache – darauf achte ich erst später, in Meetings, Bewerbungsgesprächen, Verhandlungen. Die Körpersprache ist ebenfalls ein wichtiges Phänomen und ergänzt in vielen Bereichen das Gesichtslernen ideal. Denn über jede Gestik und Mimik – nicht nur des Gesichts, sondern des gesamten Körpers (Hände, Arme, Sitzposition) – teilt mir das Gegenüber mit, was er bzw. sie gerade denkt oder beabsichtigt. Und diese Sprache ist echt, sie lügt nicht. Denn sie ist unsere Ursprache, wir haben sie per Geburt mitbekommen und beherrschen sie, ohne sie je gelernt zu haben. Sie nährt sich aus unserer Seele, unseren Emotionen, und diese sind es denn auch, die sich nach aussen mitteilen, indem sie die Mimik und Gestik unseres Körpers steuern. Diese Bewegungen in ihrer urtypischen Art zu lesen, sagt mir sicher nichts über Charakter und Fähigkeiten eines Menschen, aber sehr viel über die momentane Gedankenwelt meines Gegenübers und ob das, was er gerade sagt, der Wahrheit entspricht.

PIETRO SASSI

Pietro Sassi (64) stammt aus Luzern und lebt heute in Bichelsee TG. Als ausgebildeter Verkaufs- und Marketingleiter war Sassi in verschiedenen Unternehmen der Schuh- und Modebranche, auch als Geschäftsführer, tätig, danach als selbständiger Coach und Weiterbildungsanbieter im Marketingbereich (Seminare, Workshops). Seit 1998 bietet er seine drei Kernkompetenzen «Gesichter-Lesen», «Körpersprache verstehen» und

«Unterschriften-Lesen» Unternehmen als unterstützende Dienstleistung an. Das «Gesichter-Lesen» samt «Körpersprache verstehen» thematisiert er auch in spannenden, praxisnahen Aktiv-Referaten an öffentlichen Fachtagungen sowie an betriebsinternen Anlässen und Weiterbildungsveranstaltungen. Und: Interessenten können das Gesichter-Lesen in zweitägigen Seminaren bei Pietro Sassi selber erlernen. www.sassi.ch



**«Meine Mission lautet: Wachse an Deinen Stärken.
Und optimiere und trainiere sie! Lebenslänglich»:
Pietro Sassi über sein Ziel des Gesichter-Lesens.**

Bild: www.sassi.ch

Konkret: Wenn jemand lügt, teilt er mir dies mit – über klare, unbewusste Zeichen der Unsicherheit in Gestik und Mimik.

Ihre Fähigkeiten könnte man im Business bestens nutzen. Zum Beispiel im HR-Bereich bei der Besetzung von Schlüsselpositionen in einem Unternehmen ...

Sie sehen dies richtig. In diesem Bereich werde ich denn auch oft beigezogen. Hier bringe ich zusätzlich meine dritte Kompetenz ein: das Unterschriften-Lesen. Aus der Unterschrift sehe ich klar, welche Einstellung ein Kandidat zu seiner Bewerbung hat, wie sein Verhältnis zum Umfeld ist (Kommunikation), wie stark sein Umsetzungsvermögen und sein Ehrgeiz entwickelt sind, ob er an einer momentanen, emotionalen

Blockade leidet usw. Ich erhalte also vom HR-Leiter oder CEO das Profil der zu besetzenden Position und, sagen wir, zwölf Kandidaten-Dossiers. Ich lese darin keinen Lebenslauf, betrachte auch kein Foto (Gesichter-Lesen ab Foto ist nicht zulässig), sondern konzentriere mich einzig auf die Unterschrift und suche darin, wie erwähnt, nach der Einstellung, den Emotionen des Kandidaten zu seiner Bewerbung und zur offenen Stelle. Aufgrund dieser Analyse gebe ich meine Empfehlung ab, welche Kandidaten sie zu einem Gespräch einladen sollten. Vielleicht ist danach die Position bereits ideal besetzt, oder aber das Auswahlverfahren geht in die zweite Runde, mit nur noch einer kleinen Kerngruppe an Kandidaten. Bei diesem zweiten Gespräch bin ich dann dabei, ich rede nichts – aber

beobachte scharf. Ich lese die Gesichter, suche auf Basis des Stellenprofils nach den Gesichtsmerkmalen, die auf das Vorhandensein der geforderten Fähigkeiten hinweisen. Und ich höre genau zu und beobachte, ob die gemachten Aussagen der Kandidaten mit ihrer Körpersprache (Bewegungen der Hände und Arme, Sitzhaltungen, Mimik) kongruent sind. Ob sie ehrlich bleiben – oder lügen. All meine Eindrücke teile ich gleich anschliessend dem für das Auswahlverfahren Verantwortlichen mit. Und gebe eine Empfehlung zur Wahl ab.

Kurz zurück zum Unterschriften-Lesen. Auch Verträge, die eine mögliche langjährige Unternehmenspartnerschaft besiegeln sollen, werden handschriftlich unterzeichnet. Manchmal wäre es wertvoll, wenn ...

Auch dazu werde ich beigezogen, vor allem, wenn in irgendeinem Bereich eine Unsicherheit besteht. Und oft bin ich auch in einem entscheidenden Verhandlungsgespräch dabei, um den möglichen zukünftigen Geschäftspartner zu «lesen».

Über das Gesagte hinaus sollten eigentlich alle, die in direktem physischen Kontakt mit Kunden stehen, deren Gesichter und deren Körpersprache lesen können.

Vorteilhaft wäre es, ja. Beim Gesichter-Lesen kann man sich dabei auf das erwähnte, schnelle Kurz-Lesesystem beschränken (Mund, Nase, Ohren). Somit weiss der Verkäufer oder der Aussendienstmitarbeitende sofort, wer ihm gegenüber steht und wie er ihn idealerweise ab-

holt, er schafft somit einen besseren Gesprächseinstieg. Und wenn der potenzielle Kunde factsorientiert ist (an der Lippe erkennbar), sollte der Verkäufer dann ohne lange Umschweife direkt zum Kern des Gesprächs kommen. Sonst langweilt der Verkäufer nur, und der potenzielle Kunde verliert das Interesse. Von Vorteil ist aber auch, wenn sich der Verkäufer vorgängig in Ruhe selber «liest» und so eruiert, wo er seine Stärken hat. Auf diese kann er dann im Verkaufsgespräch, abgestimmt auf sein Gegenüber, voll bauen. Das Kombinieren des Gesichter-Lesens mit dem Lesen der Körpersprache, das sogenannte Vernetzen, verleiht dem Verkaufsgespräch zwar eine transparente, zweite Dimension, bedingt aber Training, um brauchbare Ergebnisse zu erzielen.

Verblüffend! Ihre genannten Anwendungsbispiele sprechen für einen klaren Nutzen der beiden «Sprachen» im Business.

So ist es. Jede/r kann diese beiden Kompetenzen wie ein Abc erlernen und zuerst mit wenigen Merkmalen anwenden, dann die Anzahl Merkmale schrittweise erweitern und – trainieren, trainieren, trainieren. Zuerst im Freundes- und Bekanntenkreis. Wenn man einige Sicherheit erlangt hat, kann man diese Fähigkeiten dann im Business gewinnbringend und mit Freude einsetzen.

Pietro Sassi, danke für das interessante Gespräch.

Roland Lambert, Journalist BR, 9442 Berneck
r.lambert@lb-comm.ch

Anzeige