

---

## Relación entre empatía y agresividad

Hasta ahora hemos considerado la empatía y la agresividad como habilidades separadas.

Lo son en el sentido de que una persona puede poseer una gran empatía y cualquier nivel de agresividad, desde muy fuerte hasta muy débil.

***La empatía y la agresividad actúan cada una sobre la otra para acentuarla o para atenuarla***

Alguien pobre en empatía, por otra parte, puede tener también cualquier nivel de agresividad. Pero es claro que cada habilidad actúa sobre la otra acentuándola o atenuándola.

Existen varias combinaciones entre empatía **(E)** y agresividad **(A)**.

Un individuo puede tener un alto grado de ambos **(EA)**, un bajo grado de ambos **(ea)**, o tener más cantidad de una que de otra: **(Ea)**, **(EA)**. Examinemos estas combinaciones:

### **Ea (Alta empatía, baja agresividad)**

Los vendedores con mucha empatía pero poca agresividad son considerados espléndidos seres humanos pero poco efectivos a la hora de hacer negocios. Queridos pero improductivos.

***Los vendedores con mucha empatía pero pobre agresividad (Ea) son espléndidos seres humanos pero poco efectivos a la hora de hacer negocios***

Le caen bien a todo el mundo. Son muy apreciados por sus compañeros. Los clientes también los aprecian, pero le compran a la competencia.

Las empresas los contratan como vendedores porque ven en ellos abundantes calidades humanas pero en poco tiempo encuentran que sus cifras de ventas son precarias.

Estos vendedores se llevan bien con los clientes, los entienden y son capaces de llevarlos hasta el punto culminante, pero carecen del hambre interior que se requiere para hacer el negocio. A la hora de culminar la venta ya no sirve de mucho la empatía. En ese punto la agresividad, la garra, el carácter, la fuerza interior y el deseo de conquista se convierten en elementos decisivos.

Son como ciertos seductores a quienes la persona que pretenden seducir le incumple la cita el día de la verdad. O son ellos mismos los que proponen ver una buena película en lugar de proponer un encuentro de alcoba. Son excelentes chaperones a quienes de vez en cuando los recompensan con un beso en la mejilla. Su falta de agresividad los convierte en acompañantes maravillosos, comprensivos, adorables y simpáticos. Pero el sujeto de su deseo termina haciendo el amor con otro.

Las personas con poca agresividad desperdician su empatía como herramienta de persuasión. Entienden a la gente y saben lo que deben decir, en qué tono y en qué momento, pero su comprensión termina desviándose hacia una inútil simpatía.

***Las personas con poca agresividad desperdician su empatía como herramienta de persuasión***

Como carecen de la necesidad de conquistar, su conocimiento del cliente las lleva a concluir que éste no necesita comprar por ahora o que requiere cantidades menores.

Como para ellas la venta no es una urgencia interior, es probable que no hagan mucho para convencer al cliente de que compre.

Usted puede identificar a un vendedor poco agresivo porque siempre está descargando la responsabilidad de su pobre desempeño en el poco apoyo que les da la empresa a sus clientes.... o del precio. Como norma general, un vendedor poco agresivo habla siempre de que los precios de su empresa son muy altos. Es por culpa del precio que sus ventas no son tan satisfactorias...

***Los vendedores con bajo nivel de empatía y alta agresividad (eA) hacen negocios avasallando a sus clientes***

### **eA (Baja empatía, alta agresividad)**

Los vendedores con bajo nivel de empatía y alta agresividad hacen negocios avasallando a sus clientes. Venden una vez. La segunda será más difícil, porque los clientes se sienten lastimados, o por lo menos incomprendidos. Quieren deshacerse de estos vendedores a como de lugar.

Los vendedores poco empáticos y muy agresivos hacen negocios pero no clientes.

Más que seductores, son acosadores bruscos, inoportunos e indeseables que sólo pueden construir relaciones interesadas.

***Los vendedores con pobre empatía y pobre agresividad (ea) deberían dedicarse a otra cosa***

Sin duda son ellos los responsables de que el oficio de vender haya acumulado cierto desprestigio a lo largo de la historia.

### **ea (Baja empatía, baja agresividad)**

Los vendedores con pobre empatía y pobre agresividad deberían dedicarse a otra cosa, si bien muchos de quienes trabajan actualmente en ventas clasifican en esta categoría.

Las empresas se economizarían muchas molestias si lograran descartarlos por anticipado, mediante un buen proceso de selección, antes de gastar esfuerzo y dinero entrenándolos. No son seductores en absoluto. No son vendedores, en absoluto.

### **EA (Alta empatía, alta agresividad.**

Los vendedores con altos niveles de empatía y de agresividad estarán siempre en la cima o cercanos a ella dentro de su equipo de vendedores. Pocas veces se les escapa una presa. Insisten una y otra vez hasta alcanzar su cometido.

Estos vendedores están pendientes de las metas para hacer lo que esté a su alcance para superarlas.

Son como ciertos caballos briosos que no soportan andar detrás de otros. Sólo están en paz con ellos mismos cuando encabezan el desfile.

Los vendedores que poseen una gran agresividad están más motivados a utilizar plenamente el nivel de empatía de que disponen. Como sienten la necesidad de vender, no están dispuestos a desperdiciar el poder que les da la empatía. Su agresividad las impulsa a utilizar el más mínimo conocimiento que obtengan de su cliente para lograr su propósito.

La empatía impide que la agresividad sea molesta.

A los vendedores empáticos y agresivos los clientes los quieren y les compran.

Quien posee altas dosis de empatía y agresividad es un seductor nato a quien pocas veces se le escurre una presa.