

Eduard Beltran Explica por Qué la Confianza Es Clave en Liderazgo, Negociación y Business

Una entrevista con el experto Eduard Beltran revela por qué la confianza es hoy el elemento clave para liderar, negociar y crear valor en el mundo del business.

MADRID, SPAIN, November 24, 2025 /EINPresswire.com/ -- En un momento en el que la confianza pública atraviesa mínimos históricos —en gobiernos, empresas, instituciones y relaciones personales—, la reflexión sobre este concepto se ha vuelto imprescindible. En este contexto, el [experto internacional en negociación y liderazgo Eduard Beltran](#) presenta [Confía en mí](#), un libro que analiza desde una perspectiva multidisciplinar por qué la confianza se ha convertido en el recurso decisivo para liderar, negociar y crear valor en el mundo del business.



Eduard Beltran, experto internacional en negociación, liderazgo y confianza, autor de "Confía en mí".

“

La confianza no es intuición; es una disciplina que cualquier líder puede aprender, practicar y dominar en entornos cada vez más inciertos.”

Eduard Beltran, experto internacional en negociación y liderazgo

Según los últimos datos del Edelman Trust Barometer, la confianza ha caído en 22 de los 28 países analizados. La desconfianza afecta a todos los niveles: desde las grandes instituciones hasta el día a día de los equipos. Para Beltran, este fenómeno no es un mero síntoma social, sino una señal estructural: “Cuando la confianza se erosiona, todo se ralentiza. Las decisiones se vuelven frágiles, las organizaciones se llenan de ruido y las personas operan desde el miedo. Y el miedo es incompatible con la cooperación.”

Con más de veinte años de experiencia formando a líderes y profesionales en Europa, América y Oriente Medio, y tras haber trabajado con más de 15.000 personas en 60 países, Beltran ofrece en este libro un análisis profundo, claro y accesible sobre la naturaleza de la confianza, su

función en el comportamiento humano y su impacto directo en la efectividad del liderazgo y la negociación.

ENTREVISTA CON EDUARD BELTRAN

— ¿Por qué publicar un libro sobre la confianza ahora? Porque vivimos una recesión global de confianza. La gente confía menos en las instituciones, en los líderes y en las organizaciones, y eso afecta a la calidad de las decisiones, la velocidad de ejecución y la capacidad de colaborar. La confianza ya no es un concepto abstracto: es un recurso operativo. Sin confianza, no se puede liderar, negociar ni sostener una organización en entornos cambiantes.

— Usted define la confianza como un “recurso estratégico”. ¿Qué significa eso en el día a día? Que la confianza reduce incertidumbre. Cuando las personas confían en ti, avanzan sin miedo, entienden tus decisiones y aceptan tus propuestas. Cuando no confían, todo se vuelve lento, caro y defensivo. Un líder sin confianza puede tener autoridad formal, pero carece de influencia real. Y un negociador sin confianza solo gestiona posiciones, no genera acuerdos duraderos.

— ¿Cuál es el mayor error que cometen los líderes con la confianza?

Pensar que se construye con el tiempo. Se construye con comportamiento. Con claridad, coherencia, credibilidad y empatía. Puedes trabajar años con alguien y no generar confianza... o puedes crearla en minutos si tu comportamiento es transparente y congruente. La confianza no es duración; es alineación entre lo que se piensa, se dice y se hace.

— ¿Por qué es tan decisiva en negociación?

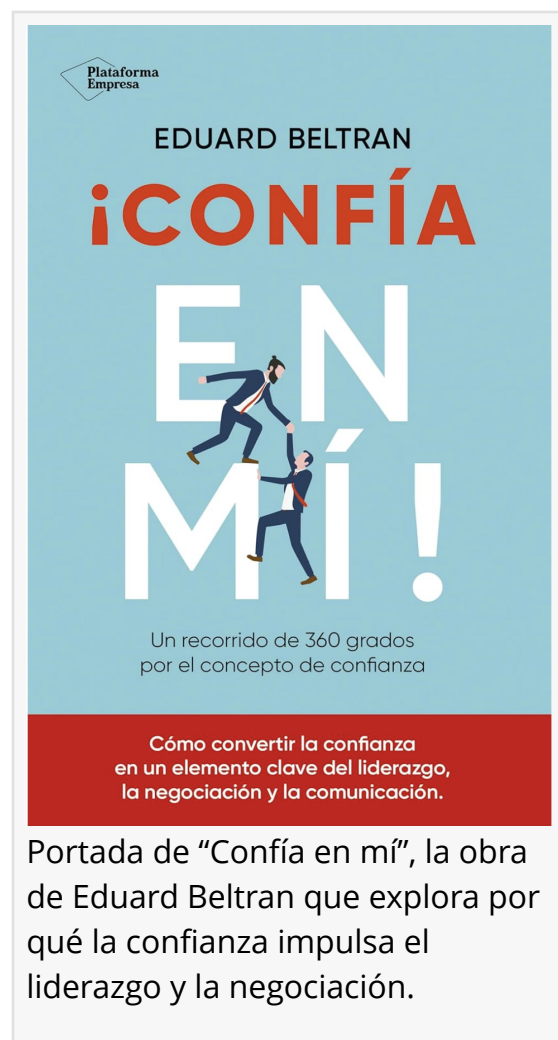
Porque negociar implica gestionar incertidumbre, riesgo y vulnerabilidad. Cuando la otra parte no confía, responde con rigidez, defensividad y posiciones extremas. Cuando hay confianza, aparece la apertura, la creatividad y la voluntad de explorar alternativas. La mayoría de negociaciones no fallan por datos, sino por miedo. Y el miedo solo se reduce a través de la confianza.

— En el libro habla de la “confianza digital”. ¿Qué está ocurriendo en ese ámbito?

Estamos delegando confianza en sistemas que no vemos: algoritmos, plataformas, inteligencia artificial. Y, al mismo tiempo, la comunicación digital elimina señales humanas esenciales. Eso genera un doble desafío: opacidad técnica y distancia emocional. En un mundo digitalizado, necesitamos una arquitectura de confianza más clara, humana y comprensible.

— Si una organización pudiera hacer solo una cosa mañana para aumentar la confianza, ¿cuál sería?

Reducir el ruido. La claridad es la habilidad de liderazgo más infravalorada. Cuando las personas



Portada de “Confía en mí”, la obra de Eduard Beltran que explora por qué la confianza impulsa el liderazgo y la negociación.

entienden las expectativas, los procesos y el porqué de las decisiones, la confianza crece. La confusión genera miedo, y el miedo destruye confianza. La claridad —en la comunicación y en la intención— es el primer paso para un liderazgo sólido.

— ¿La confianza es más emocional o racional?

Ambas. Confiamos con el corazón, pero lo justificamos con la razón. Primero sentimos, luego interpretamos.

— ¿Qué le gustaría que el lector entendiera al terminar su libro?

Que la confianza no es un azar, sino un trabajo. Y que en un mundo cada vez más incierto, la confianza es la única estabilidad que no depende del contexto, sino del comportamiento.

“La confianza no es intuición; es una disciplina que cualquier líder puede aprender, practicar y dominar.” — Eduard Beltran

Sobre el libro Confía en mí

La obra ofrece una visión de 360 grados sobre el concepto de confianza: su origen histórico y filosófico, su función psicológica, su impacto social y económico, su rol en la negociación, y los desafíos que plantea la transformación digital. Beltran combina teoría, casos reales y experiencia práctica para mostrar por qué la confianza es hoy el motor que impulsa el liderazgo, la colaboración y la toma de decisiones.

Eduard Beltran es experto internacional en negociación, liderazgo y confianza. Abogado y asesor de gobiernos, empresas y organismos internacionales, ha impartido programas de negociación, influencia y comunicación a más de 15.000 profesionales en 60 países. Es profesor universitario invitado en diversas instituciones europeas y latinoamericanas, y autor de obras de referencia sobre liderazgo, negociación y la ciencia de la confianza. Su trayectoria combina la práctica profesional con la investigación aplicada, aportando una perspectiva global, rigurosa y profundamente humana sobre cómo liderar y tomar decisiones en entornos complejos.

Olivia Evans

CEFNE

info@cefne.com

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/869787223>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2025 Newsmatics Inc. All Right Reserved.