

Im rasanten gesellschaftlichen Wandel fällt es Wirtschaft und Politik immer schwerer, Menschen zu erreichen und zu überzeugen. Vertrauen ist zu einem seltenen Gut geworden. Die Balance zwischen Werbeversprechen und Glaubwürdigkeit ist schwierig zu finden.

Anhand von ausgewählten Beispielen aus der Praxis erläutert die Politik- und Wirtschaftsberaterin Kerstin Plehwe die Erfolgsstrategien von Unternehmen wie Unilever, Adidas und BMW. Praxisnah und innovativ zeigt sie, wie Unternehmen heute kommunizieren und handeln sollten – und wie nicht.

Dieses Buch richtet sich an alle Entscheidungsträger, die erfolgreichere Wege zu Kunden suchen und im neu entstehenden Wettbewerb um Aufmerksamkeit und Vertrauen bestehen wollen. Kerstin Plehwe empfiehlt eine konsequente Strategie der Authentizität und Offenheit und ermutigt Unternehmen, Neuland zu betreten.

Ein Denkanstoß und Management-Ratgeber von der »Dialog-Expertin in Deutschland« (Welt am Sonntag)

2 € vom Erlös  
jedes Buches kommen dem  
*Kindernothilfefonds des  
Deutschen Kinderhilfswerks*  
zugute



ISBN 978-3-86774-022-7



Kerstin Plehwe Das Pinocchio-Paradox

# Das Pinocchio-Paradox

Kerstin Plehwe

Warum Glaubwürdigkeit zu wirtschaftlichem Erfolg führt





## **DAS PINOCCHIO - PARADOX** **Warum Glaubwürdigkeit zu wirtschaftlichem Erfolg führt**

Murmann Verlag, Hamburg  
ISBN 978-3-86774-022-7  
Preis €(D) 24,50 / €(A) 25,20 /sFr. 43,90  
März 2008



**Kerstin Plehwe,**  
geboren 1967, Vorsitzende der Initiative ProDialog und ehemalige Präsidentin des Deutschen Direktmarketingverbands. Seit mehr als 20 Jahren ist die studierte Kommunikationsfachwirtin als selbständige Unternehmerin tätig und berät Politik und Wirtschaft. Sie hält verschiedene Lehraufträge und gilt als Referentin, in den Printmedien, TV und Radio als renommierte Expertin im Bereich Marketing, Kommunikation und gesellschaftliche Verantwortung für Politik und Wirtschaft. Seit 2007 moderiert Kerstin Plehwe die Sendung „Politik konkret“ beim Hauptstadtssender TV Berlin.  
Kontakt unter: [kp@kerstinplehwe.de](mailto:kp@kerstinplehwe.de)



## **Kerstin Plehwe** **DAS PINOCCHIO - PARADOX** **Warum Glaubwürdigkeit zu wirtschaftlichem Erfolg führt**

Das Vertrauen der Deutschen in die Glaubwürdigkeit von Wirtschaft und Politik hat einen noch nie da gewesenen Tiefpunkt erreicht. Vorbei ist die Zeit des braven Verbrauchers, der liest, was man ihm sendet, und kauft, was man anpreist. Die Kunden sind schnell, informiert und konsequent geworden. Die Vertrauensstrukturen sind brüchig. Die Anforderungen an Kommunikation von Unternehmen, aber auch an die Unternehmen insgesamt haben sich deshalb verändert.

**DAS PINOCCHIO-PARADOX - WARUM GLAUBWÜRDIGKEIT ZU WIRTSCHAFTLICHEM ERFOLG FÜHRT** ermutigt, die wesentlichen Ursachen des Vertrauensverlustes zu entdecken und dem entgegen zu steuern. Glaubwürdigkeit zeigt sich zunehmend als bislang unterschätzter Erfolgsfaktor, der jedoch eines sorgfältig Umgangs bedarf. Nur was authentisch ist, wird geglaubt - und kann von den Kommunikationsabteilungen wirksam vermittelt werden.

Aus diesem Grund entwickelt Kerstin Plehwe in **DAS PINOCCHIO-PARADOX** zehn neue Regeln für erfolgreiche Kommunikation und für Handeln von Unternehmen. Eine Vielzahl konkreter Beispiele aus dem unternehmensalltag zeigt, welchen Regeln Firmen befolgen sollten, um bei den Kunden wieder Gehör zu finden und ihrer sozialen Verantwortung gerecht zu werden.

Die Glaubwürdigkeit von Unternehmen als strategisches Instrument zu festigen und dabei neue Wege in der Kommunikation mit den Konsumenten zu gehen, ist oberstes Ziel der Autorin. Kerstin Plehwe geht der Frage nach, inwieweit es möglich ist, verlorenes Vertrauen der Verbraucher wieder aufzubauen. Sie zeigt auf, dass derjenige, der heute nicht in dieser Frage dazu lernt, Gefahr läuft zu den Verlierern zu zählen - nicht nur finanziell, sondern auch strategisch.

**DAS PINOCCHIO-PARADOX** stellt Unternehmen vor, die Corporate Responsibility und unternehmerische Wertsteigerung erfolgreich miteinander verbinden. Die Autorin erläutert, weshalb Werte nicht nur gut für das Image, sondern sogar das Fundament für neues unternehmerisches Handeln bilden. Glaubwürdigkeit wird so zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, Vertrauen zum wertvollen Kapital.