

Behauptung Begründung Beweis

Daher stammt dieses Schema:

i Das Argumentationsschema „Behauptung, Begründung, Beweis“ hat seinen Ursprung in der Rhetorik und der Philosophie. Es wurde historisch von Philosophen wie Aristoteles entwickelt und wird heute in verschiedenen Kommunikationsbereichen eingesetzt.

Storytelling:

Zwei Menschen, die sich über eine Dating-App kennengelernt hatten, trafen sich zum ersten Mal in einem Café. Die Unterhaltung war geprägt von gegenseitigem Interesse und Höflichkeiten. Bis sie begannen, über ihre Qualitäten zu sprechen. Sie meinte: „Ich bin wirklich geduldig, bin humorvoll, liebe Kinder, und äußerst ehrgeizig“ Dabei lächelte sie, aber mit einer Spur von Unsicherheit in ihrer Stimme. Er hörte zu, nickte aber mit einer wachsenden Skepsis. Es waren nur Worte, ohne Substanz, die in der Luft hingen. Wo war der Beweis?

An der Kasse, jedoch war der Moment der Offenbarung gekommen. Sie lächelte geduldig, während der Kassierer mit einem Problem kämpfte, machte ein paar freundliche Bemerkungen und half sogar einem kleinen Kind, das seine Mutter aus den Augen verloren hatte.

Die Worte hatten wenig Gewicht gehabt, aber die Handlungen sprachen Bände. Die Freundlichkeit, der Humor, die Geduld – sie waren real, greifbar, und vor allem, sie waren der Beweis.

Dazu dient dieses Schema:

Das Ziel dieses Schemas ist es, Deine Aussagen in Wort oder Schrift klar und überzeugend zu präsentieren. Es hilft dabei, Deine Qualifikationen und Fähigkeiten auf eine strukturierte Weise darzulegen, um potenzielle Arbeitgeber bzw. Gesprächspartner zu überzeugen.

Deshalb solltest Du so argumentieren:

Sowohl im Bewerbungsprozess als auch im weiteren Berufsleben wird Dir dieses Modell eine große Hilfe in der Argumentation sein. Denn mit dieser Art, einer in sich “runden” Argumentation, wirst Du als kompetent wahrgenommen. Da Du Deine Aussage selbst untermauerst, wird diese in den meisten Fällen wahrscheinlich nicht hinterfragt oder angezweifelt werden.

Wie man es nicht machen sollte:

Beispiel: Du triffst Aussagen, über Deine Stärken oder erlernte Fähigkeiten ohne jedoch einen Beweis dafür zu liefern

Aussage: “Ich bin ein top motivierter Programmierer, und habe ein breites Spektrum an aktuellen Programmierskills. Außerdem bin ich ein echter Teamplayer und übernehme immer Verantwortung...”



Gehen bei Dir die roten Lampen an? Warum?

Dieser Satz stellt lediglich Behauptungen von Dir in den Raum, hinterlässt aber die Unsicherheit des mangelnden Beweises

So machst Du es besser:

Fange mit einer Begründung oder einem Beweis an.

Aussage: Neben meiner Ausbildung zum Webentwickler, habe ich mich zusammen mit meinen Mitschülern getroffen, um unsere eigene App zu programmieren. Dabei haben wir nicht nur bereits Erlerntes angewendet, sondern konnten zusätzlich auch noch einige Erfahrungen sammeln.



Tipp: Nicht, was wir behaupten ist wichtig, sondern wie wir es beweisen



TIPP: Besuche unsere Karriere-Calls und lerne diese Inhalte professionell umzusetzen

Praxisbeispiel aus Deinem Alltag:

Lass uns gemeinsam auf Deine folgende Aussage betrachten....

Stufe 1: Behauptung

- Hier legst Du Deine Hauptaussage fest, zum Beispiel, dass Du ein wirklich guter Webentwickler bist und viel Erfahrung gesammelt hast. Dies sollte prägnant und ansprechend formuliert sein, um das Interesse des Lesers zu wecken.

Stufe 2: Begründung


- In diesem Schritt erklärst Du, warum Du die Behauptung aufstellst. Du könntest Deine kompetenten Fähigkeiten, Erfahrungen oder Qualifikationen hervorheben, die Dich für die Stelle qualifizieren. Betone, wie diese Faktoren zur Erfüllung der Anforderungen der Position beitragen.

Stufe 3: Beweis

- Hier beweist Du Deine Begründung mit konkreten Beispielen, Erfolgen oder Referenzen, wie Deinem Portfolio. Auch die Zertifikate, die Du erworben hast, oder positive Rückmeldungen von früheren Arbeitgebern dienen als Beweis.


Das bedeutet dieses Schema für Dich:

Immer wenn Du Dich in einer der folgenden Beispielsituation befindest, erzeugst Du bei Deinem Gegenüber eine „Wertung“. Dies resultiert aus der Validierung Deiner Aussage auf Basis der Erfahrung bzw. dem Maßstab Deines Gegenübers.

 **Tipp:** Begründung und Beweis liegen sehr nahe aneinander... Daher langt es in vielen Fällen eines der beiden Argumente der Behauptung anzuhängen.

Beispielsituationen:

- In jedem Gespräch
- In einem Interview (z.B. Bewerbungsgespräch)
- Bei Abgabe einer Aufgabe
- Bei einer Präsentation
- Bei einem Beitrag zu einem Thema (Post im Social Media)

 **Best Practice:** Nicht jede Aussage muss automatisch nach dem BBB-Prinzip ausformuliert sein. Jedoch ist es hilfreich, sich über jede Aussage Gedanken zu machen, um im Zweifelsfall Begründung und/oder Beweis antreten zu können. Solltest Du dazu nicht imstande sein, überlege Dir zweimal, ob Du diese Aussage treffen solltest.

Die Kernaussagen dieses Dokuments sind:

Wiederholung der wichtigsten Inhalte:

1. **Beweise statt Behauptungen:** Menschen neigen dazu, konkrete Beweise oder Beispiele mehr Glauben zu schenken als unbegründete Behauptungen. Dies gilt sowohl in sozialen als auch in beruflichen Kontexten.
2. **Die Erfahrungen des Storytellings :** Persönliche Geschichten sind wirkungsvolle Mittel, um die eigenen Fähigkeiten oder Eigenschaften zu veranschaulichen. Sie bieten einen realen Kontext und erhöhen die Glaubwürdigkeit, ohne eine Behauptung aufstellen zu müssen.
3. **Anwendung im Berufsleben:** Diese Prinzipien sind besonders relevant für berufliche Situationen, wie z. B. das Verfassen eines Lebenslaufs oder ein Vorstellungsgespräch. Anstatt sich selbst direkt mit bestimmten Eigenschaften zu beschreiben, sollte man diese durch praktische Beispiele oder Erfahrungen belegen.
4. **Strukturierung der Selbstpräsentation:** Wenn man nach seinen Stärken gefragt wird, ist es effektiver, zuerst konkrete Erfahrungen oder Geschichten zu teilen, die diese Stärken demonstrieren, bevor man die eigentliche Eigenschaft benennt.
5. **Die Bedeutung von Real-Life-Beispielen :** Echte Beispiele, wie das Durchmachen eines anspruchsvollen Programms oder die Erfahrungen aus früheren Berufen, sind überzeugender als allgemeine Behauptungen über die eigenen Fähigkeiten.