

critical thinking a students introduction

by gregory bassham and al · Language: DE

Summary by booksummaryai.com —

<https://booksummaryai.com/country/de/critical-thinking-a-students-introduction-zusammenfassung>

Summary

In 60 Sekunden

This is a hands-on course in thinking clearly, built chapter by chapter from spotting arguments to writing your own. You learn what an argument actually is, how deductive and inductive reasoning differ, and which fallacies fool you daily. The book gives you concrete tools: truth tables, Venn diagrams, Mill's Methods, a five-step analysis routine. By the end, you can dissect a news story, an essay, or a political speech and judge it fairly.

Warum es sich lohnt

If you argue online, write essays, vote, or just want to stop being fooled, this book hands you the toolkit. Students get a full semester of logic in plain language; professionals get a filter for media and sources. It rewards patience, but every chapter pays off in sharper everyday judgment.

Die Kernideen

Kritisches Denken ist ein Fertigkeitenbündel, keine Stimmung

Das Buch beginnt, indem es benennt, was es lehrt. Kritisches Denken, so heißt es, ist der Oberbegriff für ein breites Spektrum kognitiver Fertigkeiten und intellektueller Dispositionen: Argumente und Wahrheitsbehauptungen identifizieren, analysieren und bewerten; die eigenen Vorurteile und Voreingenommenheiten aufspüren und überwinden; überzeugende Gründe zur Stützung von Schlussfolgerungen formulieren; und vernünftige, intelligente Entscheidungen darüber treffen, was man glauben und tun soll. Sogleich ziehen die Autoren eine Grenze. Kritisches Denken bewertet Überzeugungen und Argumente; kreatives Denken erzeugt neue Ideen und Lösungen. Zwei verschiedene Aufgaben, beide notwendig.

Die Definition ist wichtig, weil sie Denken zu einer Praxis macht, nicht zu einer Persönlichkeitseigenschaft. Du kannst darin schlecht sein und besser werden. Die Trennung vom kreativen Denken überrascht viele: Das Buch verlangt nicht von dir, Ideen zu erfinden, sondern sie zu prüfen. Beide Fertigkeiten nähren einander, aber sie laufen auf unterschiedlichen Motoren, und wer sie verwechselt, hält eine clevere neue Idee für eine begründete.

Probier es aus: Schreibe die Definition des kritischen Denkens aus dem Buch auf und prüfe diese Woche eine deiner Überzeugungen an jedem einzelnen Teil davon.

Ein Argument ist eine Behauptung, die Gründe hochhalten

Kapitel 2 liefert die grundlegende Definition des Buches: Ein Argument ist eine Behauptung, die vorgebracht und mit Gründen verteidigt wird. Die verteidigte Behauptung ist die Konklusion; die zu ihrer Stützung angeführten Gründe sind die Prämissen. Dann folgt die Warnung, an der jeder Anfänger strauchelt: Nicht alle überzeugenden Mitteilungen sind Argumente. Berichte, unbelegte Behauptungen, Konditionalsätze, Illustrationen und Erklärungen sehen alle argumentförmig aus, aber keine von ihnen liefert Gründe zur Stützung einer Behauptung. Eine Erklärung sagt dir, warum etwas geschehen ist; ein Argument sagt dir, warum du glauben solltest, dass es geschehen ist.

Zu lernen, zuerst die Konklusion zu finden, verändert, wie du alles liest. Sobald du Erklärung von Argument trennen kannst, verschwendest du keine Energie mehr darauf, einen Bericht anzugreifen, weil ihm Prämissen fehlen, die er nie für sich beansprucht hat. Die Fertigkeit ist diagnostisch: Bevor du irgendetwas bewertest, musst du wissen, ob überhaupt ein Argument auf dem Tisch liegt. Die meisten Streitgespräche stocken, weil die eine Seite erklärt und die andere glaubt, es werde mit ihr gestritten.

Probier es aus: Nimm einen Absatz aus einem Zeitungsartikel und beschrifte seine Konklusion und Prämissen – oder kennzeichne ihn stattdessen als Bericht oder Erklärung.

Deduktion verspricht Gewissheit; Induktion verspricht Wahrscheinlichkeiten

Kapitel 3 teilt alle Argumente in zwei Familien. Bei einem deduktiven Argument behauptet der Argumentierende, es sei unmöglich, dass die Konklusion falsch ist, wenn die Prämissen wahr sind. Bei einem induktiven Argument behauptet der Argumentierende lediglich, es sei unwahrscheinlich, dass die Konklusion falsch ist, wenn die Prämissen wahr sind. Jede Familie bekommt ihre eigene Qualitätsskala. Ein gültiges deduktives Argument ist eines, bei dem wahre Prämissen eine wahre Konklusion garantieren; ein schlüssiges Argument kommt hinzu, wenn alle Prämissen wahr sind. Ein induktives Argument ist stark, wenn seine Prämissen gute Belege für die Konklusion liefern, und schwach, wenn nicht; ein cogentes Argument ist ein starkes mit lauter wahren Prämissen. Kapitel 11 kehrt zur Induktion zurück mit der enumerativen Induktion, die aus einer Stichprobe Schlüsse auf eine ganze Gruppe zieht, wobei die Stärke von der Größe der Stichprobe und davon abhängt, wie gut sie die Zielpopulation repräsentiert.

Das zweigleisige Bewertungssystem verhindert den häufigsten Benotungsfehler: von der Induktion Gewissheit zu verlangen oder von der Deduktion Wahrscheinlichkeit zu akzeptieren. Ein schlüssiges Argument und ein cogentes Argument sind beide „gut“, aber sie verdienen es auf unterschiedliche Weise. Stichprobengröße und Repräsentativität geben dir konkrete Hebel: Wenn jemand von einer Gruppe verallgemeinert, frage, wie groß die Stichprobe war und ob sie der Population ähnelt. Schwache Belege sind kein moralisches Versagen; sie sind ein messbarer Mangel.

Probier es aus: Wähle zwei Argumente aus, die du heute gehört hast, und stufe jedes als deduktiv oder induktiv ein, dann bewerte es als gültig oder stark.

Words carry feelings that steer your reasoning

Someone calls a policy 'welfare' and the room cools. Call it 'freedom' and the same room warms. Nothing has been argued yet — the feeling arrived first, riding on the word. That's the terrain of Chapter 4, where the book defines emotive language as language that expresses and evokes certain feelings, and notes that words like 'freedom,' 'terrorist,' and 'welfare' carry strong emotive connotations that can sway reasoning before any argument gets made. The chapter also shows the flip side: meanings get made. A stipulative definition gives a new meaning to an existing word or coins a new one — as when 'mouse' was stipulatively defined as a computer input device. Whoever sets a definition frames the debate.

Emotive language works because the feeling arrives attached to the word, bypassing your evaluation entirely. Noticing 'freedom' or 'terrorist' in a sentence is like noticing a price tag on an argument. Stipulative definition shows the other side: language is a tool that can be deliberately reshaped, so when a speaker redefines a term mid-argument, that move deserves scrutiny rather than automatic acceptance.

Probier es aus: Circle every emotionally loaded word in one opinion piece and rewrite two sentences in neutral language.

Attack arguments, not people: the ad hominem trap

A debate is going badly for one side, and suddenly the argument stops mattering. 'Why should we listen to you?' the attacker says, and the actual claim sits untouched while the person takes the hit. Chapter 5 catalogs this move as the ad hominem fallacy: attacking the person making an argument rather than the argument itself. The book sorts it into three forms. Abusive ad hominem hurls insults at the arguer. Circumstantial ad hominem claims the arguer's circumstances bias them. Tu quoque — 'you too' — fires back that the accuser does the same thing. In every version, the argument itself never gets addressed.

Ad hominem is a fallacy, not just rudeness, because a bad person can give a good argument and a saint can give a terrible one. The three forms matter because each disguises itself differently: abuse looks like anger, circumstantial looks like investigative journalism, tu quoque looks like a comeback. Spotting the structure, not the tone, is what keeps you evaluating the claim instead of the claimant.

Probier es aus: Next time a debate turns personal, write down the original argument and ask whether anyone has actually addressed it.

The straw man and the false dilemma: distortion as a weapon

A candidate lays out a careful position on education funding. Within minutes, the opponent is telling the room the candidate just wants to 'throw money at schools.' The careful version is gone; what's being attacked is a scarecrow built to fall over easily. That's the straw man fallacy: distorting or misrepresenting an opponent's argument to make it easier to attack. The false

dilemma works differently. 'America: Love it or leave it' offers exactly two options — and quietly deletes the third, the one where you love your country and criticize its policies at the same time. Two fallacies, same trick: shrink what can be said.

Both fallacies shrink the space of what can be said. The straw man replaces your opponent's actual position with a flimsier one, so winning feels easy and means nothing. The false dilemma deletes the middle options, forcing a choice between two extremes. Together they explain why so many public arguments feel rigged: the real position and the real alternatives never enter the room.

Probier es aus: This week, when you spot someone misrepresenting an opponent's position or presenting only two options, name the tactic out loud and restate the actual position or add the missing alternatives before responding.

Unwissen ist kein Beweis, und Abhänge sind nicht von vornherein rutschig

Kapitel 6 ergänzt weitere Fehlschlüsse in deinem Bestimmungsbuch. Der Appell an die Unwissenheit behauptet, eine These sei wahr, weil sie nicht widerlegt wurde, oder falsch, weil sie nicht bewiesen wurde; das Beispiel des Buches lautet: 'Niemand hat je bewiesen, dass UFOs nicht existieren; also müssen sie existieren.' Der Fehlschluss vom rutschigen Abhang (slippery slope) behauptet, ein erster Schritt führe unausweichlich zu einer Kette unerwünschter Ereignisse, die in einer Katastrophe endet – ohne ausreichende Belege für diese Unausweichlichkeit. Die Autoren nennen das Argument, die Legalisierung von Marihuana führe zur Legalisierung von Heroin und dann zum totalen gesellschaftlichen Zusammenbruch.

Beide Fehlschlüsse ersetzen einen fehlenden Beweis durch eine Annahme. Der Appell an die Unwissenheit behandelt das Fehlen einer Widerlegung als Beweis – das würde jede nicht widerlegte These auf einen Schlag wahr machen. Der rutschige Abhang behandelt eine gefürchtete Kette als garantierte, obwohl jedes Glied seinen eigenen Beleg braucht. Die Lösung ist in beiden Fällen dieselbe: Frage, welche tatsächlichen Belege die These mit der Schlussfolgerung verbinden – nicht, was nicht ausgeschlossen wurde.

Probier es aus: Erwische diese Woche eine 'niemand hat es widerlegt'-These und formuliere neu, welche Belege es dafür tatsächlich gibt.

Kleine Stichproben, große Lügen: der vorschnelle Generalisierungsschluss

Zwei Menschen aus derselben Stadt sind an einem Nachmittag unhöflich zu dir. Am Abend steht das Urteil fest: Alle aus dieser Stadt sind unhöflich. Kapitel 6 nennt das den vorschnellen Generalisierungsschluss – eine Schlussfolgerung über eine ganze Gruppe auf der Grundlage einer unzureichenden Stichprobe. Der Sprung fühlt sich mühelos an, weil jede einzelne Erfahrung real war; an den Begegnungen war nichts eingebildet. Aber aus zwei Begegnungen ist ein Urteil über eine ganze Bevölkerung geworden, und die Stichprobe, die es hervorgebracht hat, ist bei weitem nicht groß oder vielfältig genug, um dieses Gewicht zu tragen.

Der Fehlschluss ist wirkungsvoll, weil das Rohmaterial echt ist: Diese zwei Menschen waren wirklich unhöflich. Der Fehler liegt nicht in der Beobachtung, sondern in der Projektion. Das knüpft direkt an die Stichproben-Standards der induktiven Argumentation an: Eine Schlussfolgerung über eine Gruppe braucht eine Stichprobe, die groß genug und repräsentativ ist. Zwei Menschen aus einer Stadt sind beides nicht, so lebhaft die Erinnerung auch ist.

Probier es aus: Such eine Verallgemeinerung heraus, die du aus einer Handvoll Begegnungen gezogen hast, und notiere, was eine faire Stichprobe tatsächlich erfordern würde.

Die Fünf-Schritte-Methode: eine Routine für jedes Argument

Ein Argument landet auf deinem Schreibtisch – ein Meinungsbeitrag, ein Verkaufsgespräch, ein Strategiepapier. Wo fängst du überhaupt an? Kapitel 7 antwortet mit der zentralen Arbeitsmethode des Buches, fünf Schritten in fester Reihenfolge: Identifiziere die Schlussfolgerung, identifiziere die Prämissen, identifiziere unausgesprochene Annahmen, bewerte die Argumentation, dann bewerte die Wahrheit der Prämissen. Die Reihenfolge ist der Punkt. Du kannst eine Argumentation nicht beurteilen, die du nicht kartiert hast, und du kannst sie nicht kartieren, ohne zu wissen, was tatsächlich behauptet wird. Unausgesprochene Annahmen bekommen einen eigenen Schritt, weil genau dort die meisten Argumente still scheitern.

Die Methode macht aus der Bewertung eine Bauchreaktion eine Checkliste – deshalb funktioniert sie unter Druck. Die Trennung von Schritt vier und Schritt fünf ist wichtig: Ein Argument kann aus falschen Prämissen tadellos schlussfolgern oder aus wahren schlecht, und jeder Mangel verlangt eine andere Reaktion. Der versteckte Schritt, das Aufdecken unausgesprochener Annahmen, bringt dir den größten Gewinn, denn oft hat der Argumentierende dort das Kontroverse eingeschmuggelt.

Probier es aus: Wende alle fünf Schritte schriftlich auf ein Argument an, das du diese Woche begegnest, einschließlich der unausgesprochenen Annahmen.

Zwei Fragen entscheiden, ob dich ein Argument überzeugt

Jemand hat gerade mit völliger Sicherheit eine Behauptung aufgestellt. Musst du dich zu einem Urteil tasten? Kapitel 8 sagt nein – zwei Fragen entscheiden es. Sind die Prämissen wahr? Stützen die Prämissen die Schlussfolgerung ausreichend? Scheitert das Argument an einer der beiden, ist es nicht rational zwingend, egal wie überzeugt der Vortrag klingt. Das Kapitel fügt dann eine Regel darüber hinzu, wer wem was schuldet: Die Beweislast liegt im Allgemeinen bei dem, der eine Behauptung aufstellt – besonders, wenn die Behauptung außergewöhnlich ist oder etabliertem Wissen widerspricht. Der Behauptende kann die Hausaufgaben nicht an den Skeptiker abwälzen.

Zwei Fragen bewahren dich davor, im rhetorischen Lärm zu ertrinken: Wahrheit und Stützung. Ein Argument, das an einer der beiden scheitert, scheitert – egal wie souverän es vorgetragen wird. Die Beweislast-Regel schützt dich vor dem ältesten Trick der Debatte: zu verlangen, dass

Skeptiker eine Behauptung widerlegen, die niemand gestützt hat. Je mehr eine Behauptung erschüttert, was wir bereits wissen, desto mehr Beweis schuldet ihr Urheber – ein fairer und konsistenter Maßstab.

Probier es aus: Benote heute ein Argument auf einem zweizeiligen Bewertungsbogen: Prämissen wahr oder nicht, Stützung ausreichend oder nicht.

Aussagen sortieren und Syllogismen mit Diagrammen prüfen

Du hörst eine Behauptung über Gruppen — 'alle', 'keine', 'manche' — und dein Ohr sagt dir, dass etwas nicht stimmt, aber es kann nicht sagen, was. Kapitel 9 ersetzt das Ohr durch vier Standardformen von Aussagen: A (Alle S sind P), E (Keine S sind P), I (Manche S sind P) und O (Manche S sind nicht P). Das Buch zeigt, wie sich diese Formen zu Syllogismen kombinieren lassen und wie man die Ergebnisse mit Venn-Diagrammen auf Gültigkeit prüft. Statt auf dein Bauchgefühl zu vertrauen, um einen fehlerhaften Schluss zu entlarven, zeichnest du Kreise und lässt das Bild zeigen, ob die Konklusion bereits in den Prämissen enthalten ist.

Die vier Formen wirken täuschend einfach, aber sie decken die Struktur eines riesigen Anteils alltäglicher Behauptungen über Gruppen und Kategorien ab. Venn-Diagramme verwandeln ein verbales Rätsel in ein räumliches — deshalb erwischen sie Fehler, die deine Intuition durchwinkt. Wer die Gültigkeit so prüft, trennt die Form eines Arguments von seinem Inhalt: Eine gültige Form mit falschen Prämissen beweist trotzdem nichts, und das Diagramm macht das sichtbar.

Probier es aus: Übersetze eine 'alle'- oder 'manche'-Behauptung, die du heute hörst, in die Form A, E, I oder O und skizziere ihr Venn-Diagramm.

Wahrheitstabellen: mechanische Prüfungen für 'wenn' und 'oder'

Zwei Menschen streiten über eine 'wenn-dann'-Behauptung und kommen nicht weiter, weil das alltägliche 'wenn' lockerer ist als das logische 'wenn'. Kapitel 10 gibt ihnen eine Maschine statt eines Arguments: Wahrheitstabellen für die grundlegenden logischen Operatoren — Negation ($\sim$), Konjunktion (&), Disjunktion ($\vee$), Konditional ($\rightarrow$) und Bikonditional ($\leftrightarrow$). Das Buch zeigt, wie man mit diesen Tabellen die Gültigkeit von Aussagenargumenten prüft. Du notierst jede Kombination von Wahrheitswerten für Prämissen und Konklusion, und die Tabelle sagt dir mechanisch, ob es eine Zeile mit wahren Prämissen und einer falschen Konklusion gibt. Keine Gefühle gefragt.

Wahrheitstabellen nehmen der Gültigkeitsprüfung jede Beurteilung nach Gefühl — das ist ihr stiller Clou. Konditional und Bikonditional bringen Anfänger zu Fall, weil das alltägliche 'wenn' lockerer ist als das logische 'wenn'; die Tabelle erzwingt Präzision. Wer einmal eine bauen kann, kann Streit über die Form eines Arguments beilegen, ohne zu beachten, wie jemand zum Thema steht — ein seltener Luxus beim Argumentieren.

Probier es aus: Baue eine Wahrheitstabelle für eine 'wenn-dann'-Behauptung, die du diese Woche aufgestellt hast, und prüfe, ob sie in jeder Zeile hält.

Mills Methoden: Ursachen mit einer Checkliste jagen

Etwas verursacht etwas — aber welcher Vergleich beweist das wirklich? Kapitel 11 antwortet mit Mills Methoden, fünf Mustern zur Aufspürung von Ursachen: die Methode der Übereinstimmung, die Methode der Differenz, die vereinigte Methode von Übereinstimmung und Differenz, die Methode der Reste und die Methode der begleitenden Veränderung. Jede ist eine disziplinierte Art, Fälle zu vergleichen. Die Übereinstimmung sucht, was geteilte Umstände gemeinsam haben; die Differenz isoliert, was sich verändert hat; die vereinigte Methode verbindet beides; die Reste ziehen bekannte Ursachen ab; die begleitende Veränderung beobachtet, wie Mengen gemeinsam steigen und fallen. Fünf Muster, eine Aufgabe: aus einer Vermutung über Ursachen einen überprüfbaren Vergleich machen.

Die Methoden sind wichtig, weil Kausalbehauptungen überall sind und selten direkt bewiesen werden. Mills Rahmenwerk gibt dir eine Möglichkeit, bei jeder 'X verursacht Y'-Behauptung zu fragen, welcher Vergleich sie tatsächlich stützt. Wer die fünf Muster kennt, entlarvt auch schwache Kausalargumente: Passt eine Behauptung zu keiner der Methoden, ist sie meist nur eine Geschichte mit angehängter Ursache. Korrelation, Veränderung und Ausschluss weisen jeweils in eine andere Richtung.

Probier es aus: Nimm eine 'das verursacht jenes'-Behauptung aus den Nachrichten und bestimme, welche von Mills Methoden — wenn überhaupt — ihre Belege tatsächlich verwenden.

Quellen beurteilen in einer Welt, in der jeder alles veröffentlichen kann

Im Print stand ein Redakteur zwischen einer Behauptung und deinen Augen. Online ist diese Person verschwunden. Kapitel 12 sagt es klipp und klar: Jeder kann alles im Internet veröffentlichen, ohne redaktionelle Kontrolle. Die alten Filter, die Müll aus dem Druck fernhielten, wirken online schlicht nicht — der Leser muss selbst zum Filter werden. Die Methode des Buches ist eine fünfstufige Prüfung — Glaubwürdigkeit der Quelle, Voreingenommenheit, Genauigkeit, Aktualität und Vollständigkeit abwägen — bevor du irgendetwas vertraust, was du findest. Die Prüfung, die früher ein Verlag erledigte, ist jetzt deine Aufgabe, Quelle für Quelle.

Die fünf Kriterien funktionieren als Checkliste, weil schlechte Quellen meist an mehr als einem scheitern: Eine voreingenommene Quelle ist oft unvollständig, eine veraltete oft ungenau. Die Warnung vor fehlender redaktioneller Kontrolle verschiebt, was Online-Lesen bedeutet: Du konsumierst nicht nur, du erledigst die Prüfung, die früher ein Verlag machte. Das ist Mehrarbeit, aber es ist der Preis dafür, Fakten zu bekommen statt das, was eben hoch rankt.

Probier es aus: Lege eine Website, die du oft liest, an allen fünf Kriterien an und notiere, wo sie scheitert.

Den Aufsatz bauen: These, Gründe, Einwände, Schluss

Du hast inzwischen hundert Argumente analysiert – Zeit, selbst eines zu bauen. Kapitel 13 verwandelt das ganze Buch in Produktionsanleitung mit einer Standardstruktur für einen argumentativen Aufsatz: eine Einleitung mit klarer These, Hauptabsätze, von denen jeder einen einzigen Grund mit Belegen vorbringt, die Auseinandersetzung mit Gegenpositionen samt

Widerlegungen und ein Schluss, der das Argument zusammenfasst. Ein Grund pro Absatz hält das Argument lesbar. Der Abschnitt mit den Gegenpositionen zeigt, dass du weißt, dass es die andere Seite gibt, und sie beantworten kannst – der Unterschied zwischen einem Aufsatz und einem Zuruf.

Die Struktur funktioniert, weil sie die Bewertungsmaßstäbe aus den früheren Kapiteln spiegelt: Jeder Absatz ist eine Prämisse, jeder Einwand ein Test. Gegenpositionen in den eigenen Aufsatz aufzunehmen, statt sie zu ignorieren, ist es, was Überzeugung von Predigt unterscheidet. Eine klare These leistet für deine Leserinnen und Leser dasselbe wie das Identifizieren der Konklusion für dich als Leserin oder Leser fremder Texte: Alles andere hat jetzt eine Aufgabe.

Probier es aus: Gliedere dein nächstes argumentatives Stück mit einem Grund pro Absatz und einer schriftlichen Widerlegung deines stärksten Einwands.

Nachrichten sind darauf gebaut, dich anzuziehen, nicht dich zu informieren

Das Schlusskapitel untersucht die Maschine, die das meiste von dem liefert, was du zu 'wissen' glaubst. Das Bedürfnis der Massenmedien, ein Publikum anzuziehen, so stellt das Buch fest, kann zu Sensationshascherei, Oberflächlichkeit und einem Fokus auf Konflikt und Prominenz statt auf substanzielle Themen führen. Die vorgeschriebene Antwort ist eine Haltung: Sei ein skeptischer Konsument von Nachrichten und suche dir mehrere Quellen. Die Anreize der Medien sind keine Verschwörung, nur ein Geschäftsmodell – und sie zu kennen verändert, wie du liest.

Dieses Schlusskapitel holt das ganze Buch in den Alltag. Sensationshascherei und Prominenzfokus sind keine Zufälle; sie sind das, was Publikumsjagd hervorbringt, also ist es naiv, Substanz von einem System zu erwarten, das für Aufmerksamkeit bezahlt wird. Mehrere Quellen sind das praktische Gegengift, denn die Anreize eines einzelnen Mediums können dich nicht formen, wenn du vergleichst. Skepsis heißt hier nicht Zynismus, sie heißt kalibriertes Vertrauen.

Probier es aus: Lies diese Woche eine Geschichte in drei verschiedenen Medien und liste auf, was jedes betont oder weggelassen hat.

Die besten Zitate

- Die Autoren nennen die Aussage 'America: Love it or leave it' als klassisches Beispiel für den Fehlschluss der falschen Dichotomie.
- Das Buch führt als Beispiel an: 'Niemand hat je bewiesen, dass UFOs nicht existieren; also müssen sie existieren.'

Kritik

The book is a textbook, and it reads like one: exercises, chapter drills, and a steady march through formal tools that some readers will find dry. The formal logic chapters on truth tables and Venn diagrams demand patience and offer little to readers who only want everyday argument analysis. Its examples are generic rather than drawn from current events, so the

media and source chapters can feel dated as platforms change. Depth in any single topic, from causal reasoning to essay writing, is necessarily thin across fifteen chapters.

In einem Satz

An argument is only as good as its true premises and its valid reasoning, and you can check both on purpose.

Für wen sich das Buch eignet

Students in critical thinking, writing, or logic courses who want a single clear companion, plus anyone who argues online or evaluates news. It suits self-teachers willing to do the exercises.