



المهارات الشخصية وتطوير الذات

## التفكير النقدي وحل المشكلات

## Course Introduction

في هذه البرنامج التدريبي، سنتمكن المشاركون من تطوير قدرتهم على حل المشكلات بشكل متكامل باستخدام التفكير النقدي، وسنساعدهم على اتخاذ القرارات المناسبة بشكل فعال ينعكس بالإيجاب على تحقيق النمو المطلوب لحياتهم المهنية من ناحية وتحقيق أهداف النجاح المرغوبة للمؤسسة ككل من ناحية أخرى.

## Target Audience

صناع القرار ومدراء الفرق.

- محللو البيانات.
- موظفو التخطيط الاستراتيجي.
- كل المحترفين الذين يرغبون في تطوير مهارات التفكير النقدي لديهم.

## Learning Objectives

- التعرف على طبيعة المشكلات التي قد تواجه الفرد والمؤسسة.
- الاطلاع على مراحل تطور المشكلة.
- إتقان التعامل مع استراتيجيات تحليل وحل المشكلات.
- التعرف على أدوات امتلاك العقلية الإبداعية المطلوبة لحل المشكلات.
- امتلاك مهارات التفاوض الفعال.
- التعرف على أنواع القرارات والعوامل المؤثرة على اتخاذها.
- إتقان استخدام التفكير النقدي في حل المشكلات واتخاذ القرارات.

# Course Outline

---

## • DAY 01

### استراتيجيات حل المشكلات

- ماهي طبيعة المشكلات التي قد تواجه عملية اتخاذ القرارات داخل المؤسسة؟
- كيف يعمل العقل البشري حين يواجه مشكلة؟
- ماهي مراحل تطور المشكلة؟
- ماهي استراتيجيات حل المشكلات؟
- (Brainstorming) العصف الذهني
- (What if.....?) ماذا لو ...؟
- (Forces Acting Analysis) تحليل القوى المؤثرة
- (Cost – Benefit Analysis) تحليل التكلفة والفائدة
- (Mind maps) الخرائط الذهنية
- (Time Lines Schedule) الخطوط الزمنية
- تطبيق عملي.

## • Day 02

### كيف تمتلك العقلية الإبداعية المطلوبة لحل المشكلات؟

- أساسيات التفكير الإبداعي وأثره على حل المشكلات
- كيف تطور القدرة الإبداعية داخلك؟
- معوقات التفكير الإبداعي الإيجابي
- "المبادرة الابتكارية في حل المشكلات" دراسة حالات
- منهجية سكامبر لتوليد الأفكار
- "أدوات سكامبر العشرة لتوليد الأفكار وكيفية تطبيقها" تطبيق عملي
- منهجية العصف الذهني
- تحويل الأفكار الإبداعية إلى واقع لحل المشكلات
- "القبعات الست للتفكير" تطبيق عملي

## **:مهارات التفاوض ودورها في الوصول لحل فعال للمشكلات**

- مفهوم التفاوض الفعال.
- ماهي خصائص المفاوض الفعال؟
- تقنيات وأسس التفاوض الفعال
- الأساليب العلمية لتخطيط وإجراء التفاوض على النزاع
- نماذج التأثير الأربعة لعملية الإقناع والتفاوض
- تطبيق القواعد الإدارية على نشاط التفاوض
- المهارات السلوكية وأثرها على التفاوض الفعال لحل المشكلات
- المراحل الفنية والتكتيكية في الإعداد والتخطيط لعملية التفاوض
- استراتيجية رانك هوف للتفاوض و الإقناع (شرح أدوات التركيز والتخفيف)
- مهارات تنظيم وإدارة عملية التفاوض
- مهارات المفاوض الناجح

### **• Day 03**

#### **:فعالية اتخاذ وصنع القرار**

- مفهوم صناعة القرار
- مراحل صناعة القرارات
- أهم العوامل المؤثرة في عملية صناعة القرار
- معوقات اتخاذ القرار السليم
- كيفية تجنب المصالح والمشاعر الشخصية أثناء اتخاذ القرار
- تقييم القرارات المتخذة وتحليل الدروس المستفادة منها

#### **:استخدام التفكير النقدي في حل المشكلات واتخاذ القرارات**

- مفهوم التفكير النقدي
- أهمية التفكير النقدي في حل المشكلات
- ماهي أبرز استراتيجيات التفكير النقدي؟
- ماهي أدوات التفكير التحليلي؟
- تحديد المشكلة وجذورها

- صياغة الفرضية.
- كيف تستخدم التفكير النقدي لتحديد العلاقات المنطقية؟
- ماهو الفارق بين الاستدلال والافتراض؟
- جمع تقوم بجمع الحقائق واستخدام التفكير النقدي في تحليلها؟
- كيف تبحث عن التحيز في الحقائق والبيانات؟
- استراتيجيات تطوير الحلول الإبداعية للمشكلات باستخدام التفكير النقدي
- استخدام التفكير النقدي كعامل مساعد في اتخاذ القرارات
- ورشة عمل.

## Confirmed Sessions

| FROM           | TO             | DURATION | FEES       | LOCATION         |
|----------------|----------------|----------|------------|------------------|
| Sept. 22, 2025 | Sept. 24, 2025 | 3 days   | 3950.00 \$ | England - London |
| Dec. 7, 2025   | Dec. 9, 2025   | 3 days   | 3250.00 \$ | KSA - Riyadh     |