မာတိကာ

၁။ အနာဂတ်အတွက် မျှော်မှန်းချက် (Vision)
နှင့် ရည်ရွယ်ချက် (Purpose) ၂၃
- (က) အနာဂတ်အတွက် မျှော်မှန်းချက်နှင့်ရည်ရွယ်ချက်
  (Vision and purpose) ၂၃
- (ခ) တိကျရှင်းလင်းသော ရည်ရွယ်ချက်ရှိခြင်း
  (Clarity of purpose) ၂၆
- (ဂ) ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်ငန်း၏ ရည်ရွယ်ချက်
  (The objectives of the peace process)..........................၂၈

၂။ စေ့စပ်ညှိနှိုင်းရေးသမားများအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်
(Basic requirements for negotiators) ၂၉
- (က) လက်နက်ကိုင်ပဋိပက္ခများ၏ သဘောသဘာဝကို နားလည်ခြင်း
  (Understanding the nature of armed conflict)..............၂၉
- (ခ) မြန်မာနိုင်ငံ၏ လက်နက်ကိုင် ပဋိပက္ခသမိုင်းကို နားလည်ခြင်း
  (Understanding the history of Myanmar
  armed conflict) ၃၀
- (ဂ) စစ်တွင်းကာလ စီးပွားရေးကိုနားလည်ခြင်း
  (Understanding the war economy) ၃၁
- (ဃ) မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကိုနားလည်ခြင်း
  (Understanding Myanmar reforms) ၃၂

၃။ ညှိနှိုင်းရေးမှူးများ သိထားသင့်သည့်အချက်တချို့
(Negotiators need to know...) ၃၃
- (က) ပထမဦးဆုံးတွေ့ဆုံပွဲ၏ ထင်မြင်ချက်များအရေးပါသည်
  (First impression matters)..၃၃
- (ခ) အတွေ့အကြုံအရေးပါမှု (Experience matters) ၃၆
- (ဂ) ကျွမ်းကျင်မှု၏အရေးပါမှု (Expertise matters)......................၃၇
- (ဃ) တိုင်းရင်းသားများ၏နာကျည်းမှုများကို နားလည်ခြင်း
  (Understanding ethnic grievances) ၃၈
- (င) စိတ်ရှည်သည်းခံမှု (Patience and tolerance)......................၃၉
- (စ) အစပိုင်းတွင် မရေရာမှုရှိနိုင်ခြင်း
  (Ambiguity in the beginning of the process) ၄၁
- (ဆ) မမျှော်လင့်သည်ကို မျှော်လင့်ပါ (Expect the unexpected)...၄၂
- (ဇ) ငြိမ်းချမ်းရေးအောင်မြင်ရန် ကောင်းမွန်သော
  ပတ်ဝန်းကျင်ကိုဖန်တီးခြင်း (Creating an enabling
  environment for peace) ၄၂
- (ဈ) အရဲစွန့်ရန်လိုအပ်မှု (Risk-taking necessary) ၄၅
- (ည) အရဲစွန့်ခြင်းကို ကြောက်ရွံ့ခြင်း (Risk-averse mentality).......၄၆
- (ဋ) ပေးထားချက်များကို နားလည်ခြင်း
  (Understanding the "Pay Htar Chet") ၄၆
- (ဌ) ပေးထားချက်ကို ကျော်လွှားခြင်း
  (Overcoming the "Pay Htar Chet")..................................၄၇

(ဍ) ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုချင်းစီ၏ ထူးခြားမှုကိုနားလည်ခြင်း (Understanding uniqueness of the peace process) ၄၈
(ဎ) လူသားတို့၏ ပုံပြင်များ၊ ဥပမာများ (Human story matters) ၄၈
(ဏ) "စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်ခြင်း" သည် ဆွေးနွေးပွဲအတွက် ပြဿနာ (The problems with frustration) ၄၉
(တ) ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းသူများကို နားချိန် ပေးခြင်း (Give break to the negotiators) ၄၉
(ထ) စိတ်ဆိုး၊ စိတ်မကောင်း ဖြစ်နေသူများနှင့် ဆွေးနွေးခြင်းကို ရှောင်ကျဉ်ပါ (Avoid negotiating with those who are angry or upset) ၅၀
(ဒ) အခြားတစ်ဖက်မှ ဝင်ရောက် စဉ်းစားတတ်ခြင်း (Bringing about empathy in negotiation) ၅၂
(ဓ) မူးယစ်ဆေးဝါးပြဿနာနှင့် ငြိမ်းချမ်းရေး (Problems of illicit drugs and peace) ၅၃

၄။ တိုင်းရင်းသားများ၏ စိုးရိမ်ချက်၊ ခံစားချက်၊ အကျိုးစီးပွားများကို နားလည်ခြင်း။ (Understanding the concerns, feelings and interests of the ethnic armed groups) ၅၄

(က) စိုးရိမ်ချက်၊ ကြောက်ရွံ့ချက်များကို နားလည်ခြင်း (Fears and concerns) ၅၄
(ခ) တိုင်းရင်းသားများ၏ ဆန္ဒကိုနားလည်ခြင်း (Desires) ၅၄
(ဂ) အကျိုးစီးပွားများကို နားလည်ခြင်း (Interests) ၅၅
(ဃ) EAO များ၏ တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းရေး သဘောသဘာဝများကို နားလည်ခြင်း (Understanding ethnic negotiators) ၅၆
  - အတွေ့အကြုံ (Experience) ၅၆
  - ပြင်ဆင်မှုရှိခြင်း (Preparation) ၅၆
  - တောင်းဆိုမှုများ (Demands) ၅၇
  - ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှု (Language proficiency) ၅၇
  - အမြဲတမ်း လေ့လာနေခြင်း (Constant learners) ၅၈
  - ပညာတတ်များ (The educated) ၅၈
  - စကားပြောကောင်းသူများ (Orators) ၅၈
  - ကျွမ်းကျင်သောညှိနှိုင်းရေးမှူးများ (Expert negotiators) ၅၈

၅။ ငြိမ်းချမ်းရေးသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဘုံအနာဂတ် (Peace is our shared future) ၅၉

(က) ဖက်စပ်လုပ်ငန်း (Joint-venture) ၅၉
(ခ) ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်ငန်းစဉ်သည် အဖွဲ့ပေါင်းစုံပါဝင်သော ဆွေးနွေးပွဲ (Multiparty negotiations) ၆၀
(ဂ) နှစ်ဖွဲ့တည်း ညှိနှိုင်းသော ဆွေးနွေးပွဲများ ဖြစ်ခြင်း (Bilateral negotiations) ၆၁
(ဃ) ဆက်ဆံရေးကို ထူထောင်ခြင်း (Building relationships) ၆၁
(င) ဆက်ဆံရေးများကို တိုးမြှင့်ခြင်း (Deepening the relationships) ၆၃
(စ) နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အပြန်အလှန်နားလည်မှုတည်ဆောက်ရေး (Creating mutual understanding) ၆၃

(ဆ) ငြိမ်းချမ်းရေး "မြူ" များကို ဖယ်ရှားပါ
(Remove the fog of war).......................................၆၅
(ဇ) ရင်းနှီးသောဆွေးနွေးပွဲများ
(Collegial negotiations).......................................၆၅

၆။ အလွတ်သဘော တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးများ (Informal talks)............၆၇
(က) အလွတ်သဘော တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲများ (Informal talks)......၆၇
(ခ) လူနှစ်ဦး (သို့) သုံးဦးသာ ပါဝင်သော အလွတ်သဘော
ဆွေးနွေးပွဲများ (Informal talks involving only
three or four representatives) ၆၉
(ဂ) စကားများများပြောရန် လိုအပ်ခြင်း
(More talks required).......................................၇၀
(ဃ) အတွင်းလူညှိနှိုင်းရေးသမားများ
(Insider-negotiators) ၇၁
(င) တက်ကြွစွာ နားထောင်တတ်ခြင်း
(Active listening).......................................၇၁
(စ) ခိုင်မာမှုနှင့် ပြောင်းလွယ် ပြင်လွယ် ရှိမှု
(Firmness and flexibility).......................................၇၂
(ဆ) အကျိုးဆောင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍကို အသိအမှတ်ပြုခြင်း
(Recognition of the role of the facilitators) ၇၃
(ဇ) ညှိနှိုင်းရေးသည် အပေးအယူလုပ်ခြင်း
(Negotiation is about trade-off).................................၇၄
(ဈ) တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးသည် ဘက်တိုင်းတွင် ဖြစ်ပေါ်နေသည်
(Negotiations all around) ၇၅

၇။ ငြိမ်းချမ်းရေးတည်ဆောက်ရန် အဖွဲ့အစည်းများ တည်ထောင်ခြင်း
(Institutions building for peace) ၇၆
(က) ငြိမ်းချမ်းရေးကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် အဖွဲ့အစည်းများတည်
ဆောက်ရန်လိုခြင်း
(The need to build peacemaking institutions) ၇၆
(ခ) ဗျူရိုကရေစီထိန်းချုပ်မှုနှင့် ကြိုးနီစနစ်နည်းသော
အင်စတီကျူးရှင်းများ တည်ဆောက်ရန် လိုအပ်ခြင်း
(The need for less bureaucratic peacemaking
institution).......................................၇၇
(ဂ) ညှိနှိုင်းရေးမှူးများနှင့် စီမံခန့်ခွဲသူများအကြား အပြန်အလှန်
နားလည်မှု
(Cooperation between the management and
the negotiators) ၇၉
(ဃ) တီထွင်ကြံဆမှုကို အားပေးသော အဖွဲ့အစည်းဖြစ်သင့်ခြင်း
(Encouraging creativity and innovation) ၈၀
(င) လုံလောက်သောဘဏ္ဍာရေး (Sufficient funding)..............၈၀
(စ) အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၏ လက္ခဏာများနှင့်ပြည့်စုံခြင်း
(Having all characteristics of a peacemaking
institution).......................................၈၂
(ဆ) လုံလောက်သော လူအင်အားလိုအပ်ခြင်း
(Sufficient manpower).......................................၈၃
(ဇ) Teamwork ၏ အရေးပါမှု (Teamwork matters) ၈၄
(ဈ) ကျစ်လစ်ခိုင်မာသော ညှိနှိုင်းရေးအဖွဲ့.
(A consolidated team) ၈၆

(ည) ရှင်းလင်းသောအမိန့်ပေး၊ တာဝန်ပေးမှုနှင့် ဆက်သွယ်ရေး
(Clear chain of command, responsibility
and communication)..၈၆

၈။ ညှိနှိုင်းရေးမှူး၏ သံန္နိဋ္ဌာန်
(The commitment of the chief negotiator) ၈၈
(က) ညှိနှိုင်းရေးမှူး၏ သံန္နိဋ္ဌာန်
(Commitment of the chief negotiator)..........................၈၈
(ခ) ညှိနှိုင်းရေးမှူး၏ ခေါင်းဆောင်မှု
(Chief negotiator's leadership)..................................၈၉

၉။ ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်ငန်းစဉ် (The peace process)..........................၉၁
(က) လုပ်ငန်းစဉ်၏ အရေးပါမှု (Process matters) ၉၁
(ခ) အသေအချာ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ထားသော
ဆွေးနွေးပွဲများ (Structured dialogue)..............................၉၁
(ဂ) လွှတ်တော်ပြင်ပမှ လုပ်ငန်းစဉ် (Peace process
happens outside the parliamentary framework)..........၉၂
(ဃ) NCA အပေါ် အလုံးစုံ သံန္နိဋ္ဌာန် ထားရှိမှု
(Total commitment on NCA)......................................၉၃
(င) လက်မှတ်မထိုးမီ ဒွိဟ
(Dilemma before signing an agreement) ၉၄
(စ) သဘောတူညီချက် စာချုပ်များ၏ သဘောသဘာဝများ
(The nature of agreements)..၉၅
(ဆ) အလျင်အမြန် လုပ်သင့်သလား၊ ဖြည်းဖြည်းချင်းသွားသင့်သလား
(Whether the process should be rushed or not)..........၉၆
(ဇ) အချိန်ဇယားနှင့် နောက်ဆုံးသတ်မှတ်ချိန်
(Timeline and deadline)..၉၆
(ဈ) ငြိမ်းချမ်းရေးနှင့် အမျိုးသား ပြန်လည်သင့်မြတ်ရေး သံန္နိဋ္ဌာန်နှင့်
ရှေ့မတိုးနောက်မဆုတ် အခြေအနေများကို ပယ်ဖျက်မှုများ
(The deed of commitment to peace and national
reconciliation as deadlock breaking mechanism).........၉၈

၁၀။ ငြိမ်းချမ်းရေးသည်နိုင်ငံရေး (Peace is politics)..........................၉၉
(က) ငြိမ်းချမ်းရေးသည် နိုင်ငံရေး (Peace is politics) ၉၉
(ခ) ငြိမ်းချမ်းရေးဆွေးနွေးပွဲနှင့် ဆွေးနွေးပွဲပြင်ပရှိ stakeholder
များ၏ နိုင်ငံရေးကို အလေးပေးခြင်း
(Paying attention to key stakeholders outside
the negotiation room)..၉၉
(ဂ) နိုင်ငံရေးသည် အဖြူအမဲ
(Politics can be black and white and
so can peace) ၁၀၀
(ဃ) ပထဝီနိုင်ငံရေးကို အလေးပေးခြင်း
(Paying attention to geopolitics) ၁၀၀
(င) ရွေးကောက်ပွဲ များနှင့် ငြိမ်းချမ်းရေး
(Elections and peace)..၁၀၁
(စ) နိုင်ငံရေးယဉ်ကျေးမှု သစ်
(The new political culture) ၁၀၃

၁၁။ ရလဒ်များသည် အရေးကြီး၏ (Result matters)........................၁၀၃

(က) မှားခြင်း၊ မှန်ခြင်းထက် အဖြေရရန် အရေးကြီး
(Perhaps not about right or wrong
but about getting results) ၁၀၃

(ခ) အမှား၊ အမှန်ခွဲရခက်ခြင်း
(Difficult to verify who is right and
who is at fault) ၁၀၅

(ဂ) တဖြည်းဖြည်း လက်တွေ့ဆန်ဆန် တိုးတက် ပြောင်းလဲခြင်း
(Progressive realization) ၁၀၅

(ဃ) ကောင်းမွန်သော ညှိနှိုင်းရေးမှူးများကသာ ကောင်းမွန်သော
ရလဒ်ကို ရစေနိုင်
(Only good negotiators can bring
about viable results)..၁၀၉

၁၂။ ပွင့်လင်းမြင်သာမှုရှိခြင်း (Transparency) ၁၀၇

(က) ပွင့်လင်းမြင်သာမှုရှိခြင်း (Tranparency) ၁၀၇

(ခ) မိမိဘက်၏ အခြေအနေကို အမြဲရှင်းပြရန် လိုအပ်
(Engage proactively with all stakeholders).................၁၀၈

(ဂ) လျှို့ဝှက်ချက်မရှိ (There is no secret)...........................၁၁၉

(ဃ) ပြင်ပဆက်ဆံရေးနှင့် လူထုဆက်သွယ်ရေး၏ အရေးပါမှု
(Criticality of outreach)...၁၁၀

(င) အမှားကို ဝန်ခံပါ (Admit the mistakes)...........................၁၁၀

၁၃။ ပြည်တွင်းဖြစ် ငြိမ်းချမ်းရေး ဖြစ်စဉ် (Homegrown process) ၁၁၃

(က) ပြည်တွင်းဖြစ် ငြိမ်းချမ်းရေး ဖြစ်စဉ်
(Homegrown process) ၁၁၃

(ခ) လိုအပ်ပါက ကြားဝင် ဆောင်ရွက်ပေးသူကို သုံးပါ။
(Make use of the mediators as and
when necessary)..၁၁၄

(ဂ) ကြားဝင် ဆောင်ရွက်ပေးသူ ဘက်မလိုက်ရေး
(Impartiality of the mediators) ၁၁၆

(ဃ) ပြင်ပမှ ကျွမ်းကျင်မှုကို ရယူပါ။
(Utilize expertise from outside) ၁၁၆

(င) နိုင်ငံတကာ ဥပမာများ၏ အရေးပါမှု
(Criticality of the lessons learned
from other conflicts)...၁၁၆

၁၄။ ကတိအတိုင်း ဆောင်ရွက်ခြင်း (Delivering on promises)...........၁၁၇

(က) ကတိအတိုင်း ဆောင်ရွက်ခြင်း
(Delivering on promises)..၁၁၇

(ခ) အစိုးရအပြောင်းအလဲနှင့် ကတိကဝတ်
(Change of government and promises).....................၁၁၈

(ဂ) ကတိပျက် သမိုင်းများ
(History of broken promises)...................................၁၁၈

၁၅။ ယုံကြည်မှု (Trust)..........၁၁၉
(က) ယုံကြည်မှုနှင့် မယုံကြည်မှု
(Reciprocity of trust and distrust)..........၁၂၀
(ခ) ရွေးချယ်၍ ယုံကြည်မှု
(Trust and distrust can be selective)..........၁၂၀
(ဂ) ပဋိပက္ခကြာလေ ယုံကြည်မှုနည်းလေဖြစ်
(The longer the conflict, the less trust)..........၁၂၁

၁၆။ တိုက်ပွဲဖြစ်ရခြင်းအကြောင်းရင်းများ
(Reasons for armed clashes)..........၁၂၂
(က) အရင်းအမြစ်အတွက်တိုက်ပွဲ
(Clashes over resources)..........၁၂၃
(ခ) မှောင်ခိုလုပ်ငန်းသည်လည်း တိုက်ပွဲများကိုဖြစ်စေသည်
(Smuggling leads to clashes)..........၁၂၃
(ဂ) နယ်မြေအငြင်းပွားမှုနှင့် တိုက်ပွဲများ
(Territorial disputes)..........၁၂၄
(ဃ) ပထဝီနိုင်ငံရေးနှင့် လက်နက်ကိုင်ပြဿနာ
(Geopolitics and armed conflict)..........၁၂၅
(င) အခြားအချက်များ (Other factors)..........၁၂၅

၁၇။ ငြိမ်းချမ်းရေးတွင် ပါဝင်သော အဓိကပုဂ္ဂိုလ်များ၊ အဖွဲ့အစည်းမျာ
ငြိမ်းချမ်းရေးလုပ်ငန်းစဉ် အပေါ် ထားရှိသော သန္နိဋ္ဌာန်
(Commitment of the key stakeholders in peace process
(က) ငြိမ်းချမ်းရေး သန္နိဋ္ဌာန် (Commitment on peace)......
(ခ) တပ်မတော်၏ ငြိမ်းချမ်းရေးတွင် ပါဝင်မှု
(The role of Tatmadaw in peace process)..........
(ဂ) တပ်မတော်၏ ငြိမ်းချမ်းရေးမူ (၆) ချက်
(Six principles of the Tatmadaw on peace proces
(ဃ) ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး (Three main causes)............
(င) သမ္မတ၏ပျော့ပြောင်းမှု ၊ သန္နိဋ္ဌာန်နှင့် ဆန္ဒ
(Flexibility, commitment and
desire of the President) ....
(စ) နှစ်ဖက်စလုံးမှ သဘောထားပျော့ပြောင်းသူများသည်
မဟာမိတ်များဖြစ်ကြသည်။
(Moderates from both sides are allies)..........
(ဆ) တပ်မတော်သားများ၊ လက်နက်ကိုင်ပဋိပက္ခကို
အတွေ့အကြုံရှိသူများသည် ပိုကောင်းသည့်
ငြိမ်းချမ်းရေးတည်ဆောက်သူများဖြစ်သည်
(Soldiers and those who have been involved
in the armed conflict are better peacemakers)....

၏
)......၁၂၅
.......၁၂၅
.......၁၂၆
s)....၁၂၇
.......၁၂၈
.......၁၂၈
.......၁၂၉
.......၁၃၀

၁၈။ အားလုံးပါဝင်ရေးမှု (All-inclusive policy) ၁၃၁
(က) ဘက်တစ်ဖက်တည်းအတွင်း အားလုံးပါဝင်မှု
(Inclusiveness within one own's party) ၁၃၁
(ခ) အားလုံးပါဝင်ရေးမှု၏ ပြဿနာများ
(Problems of all-inclusive with EAOs) ၁၃၂
(ဂ) အဖွဲ့ကြီး၊ အဖွဲ့ငယ်ပြဿနာများ
(Big group versus small groups) ၁၃၃
(ဃ) ဖျက်လို ဖျက်ဆီး လုပ်တတ်သူများ၏ ပြဿနာများ
(Understanding the spoiler problem) ၁၃၄

၁၉။ ဘက်ပေါင်းစုံမှကြည့်ရှုစဉ်းစားဆောင်ရွက်ခြင်း
(The need for holistic approach) ၁၃၅
(က) ဘက်ပေါင်းစုံမှ ကြည့်ရှုစဉ်းစားဆောင်ရွက်ခြင်း
(The need for holistic approach) ၁၃၅
(ခ) မဟာဗျူဟာမြောက် စဉ်းစားခြင်း
(Strategic thinking) ၁၃၆
(ဂ) ငြိမ်းချမ်းရေး လုပ်ငန်းစဉ်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း
(Review of the peace process) ၁၃၆
(ဃ) ပြင်ဆင်ရေး (Preparation) ၁၃၇

၂၀။ ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ခြင်းလုပ်ငန်းများ
(Confidence building measures) ၁
(က) နိုင်ငံရေးအကျဉ်းသားများ ပြန်လွှတ်ပေးခြင်း
(Release of political prisoners) ၁
(ခ) အကန့်အသတ်များဖြေလျှော့ခြင်း
(Relaxation of Restriction) ၁
(ဂ) မှတ်ပုံတင်၊ လုံခြုံရေး (Provision of national IDs
to the ethnic people and security) ၁
(ဃ) ကျန်းမာရေးအတွက် ကူညီခြင်း
(Assisting ethnic leaders with health problems) ၁
(င) နိုင်ငံခြားတွင် အဖမ်းခံရတော့မည့်တိုင်း ရင်းသားခေါင်းဆောင်များ
ပြန်လည်ညှိနှိုင်း ခေါ်ယူခြင်း
(Negotiating with foreign governments for the release
of ethnic leaders traveling on phoney passports) ၁
(စ) နိုင်ငံတကာခရီးသွား (International travels) ၁
(ဆ) ပူးတွဲလေ့လာရေး (Joint-studies) ၁
(ဇ) လူသားခြင်းစာနာမှုနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီများ
(Humanitarian and development assistance) ၁
(ဈ) ငြိမ်းချမ်းရေး၏ အသီးအပွင့်များ
(Peace dividends) ၁
(ည) မော်တော်ယာဉ် လိုင်စင်များ
(Provision of vehicle licenses to the ethnic groups) ၁
(ဋ) ဒုက္ခသည်စခန်းများသို့ သွားရောက်လည်ပတ်ခြင်း
(Visit to refugee camps) ၁

၂၁။ အသိအမှတ်ပြုမှု၊ တရားဝင်မှု (Recognition and Legitimacy).......၁၄
(က) အသိအမှတ်ပြုမှု (Recognition)..၁၄
(ခ) တရားဝင်မှု (Legitimacy)..၁၄
(ဂ) အကဲဆတ်သော အချက်များကို နားလည်ခြင်း (Understanding conflict sensitivities)........................၁၄

၂၂။ အရပ်သား ကာကွယ်ရေး (Civilian protection)..........................၁၄
(က) အမျိုးသမီးနှင့် ကလေးငယ်များ (Women and children)..၁၄
(ခ) ငြိမ်းချမ်းရေး လုပ်ငန်းစဉ်တွင် အမျိုးသမီးများ ပါဝင်မှုကို အားပေးခြင်း (Encouraging the participation of women in peace process)..၁၄
(ဂ) ချိုးဖောက်မှုများ (Abuses)..၁၅
(ဃ) မှားသွားလျှင် တာဝန်ခံခြင်း၊ ပြန်လည်ပြင်ဆင်ခြင်း (Taking responsibility for the mistakes and introducing changes immediately)..........................၁၅