

မာတိကာ

ကြိုတင်အသိပေးကြေညာခြင်း
 ကမ္ဘာ့နံပါတ် ၁ စိတ်အားမြှင့်တင်ရေးဟောပြောသူ **Les Brown ၏ အမှတ်တရစကားစာရေးသူ၏ အမှာစာ**
Business Coach and NLP Master Trainer ဦးကိုကိုအောင်၏ အမှတ်တရစကားစာရေးသူ၏ အမှာစာ
Business Coach and NLP Master Trainer ဦးနိုင်လို့မွန်၏ အမှတ်တရစကားစာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်းကျေးဇူးတင်ရှိခြင်း

အပိုင်း (၁) စီးပွားရေးကဏ္ဍအတွက် NLP အခြေခံများ

- အခန်း (၁) NLP နှင့်မိတ်ဆက်ခြင်း ၃
- အခန်း (၂) NLP ရဲ့အခြေခံဥပဒေများ ၁၂
- အခန်း (၃) NLP ပြောဆိုဆက်သွယ်မှုပုံစံကို နားလည်သဘောပေါက်ခြင်း ၂၁
- အခန်း (၄) NLP ဖြင့် ပန်းတိုင်သတ်မှတ်ခြင်း ၃၁
- အခန်း (၅) အာရုံခံသိမှု (Sensory Acuity) ရဲ့အခန်းကဏ္ဍ ၄၀
- အခန်း (၆) NLP ဖြင့် သဟဇာတဖြစ်မှုကို တည်ဆောက်ခြင်း ၄၉
- အခန်း (၇) ဘာသာစကားပုံစံများနဲ့ ဆွဲဆောင်မှု ၅၈
- အခန်း (၈) ဥပစာတွေကို မဟာဗျူဟာမြောက်စွာ အသုံးပြုခြင်း ၆၈
- အခန်း (၉) ပြောင်းလဲမှုအတွက် အသေးစိတ်အာရုံများ (Submodalities) ၇၇
- အခန်း (၁၀) အကောင်းဆုံးဖြစ်မှုအတွက် ကျောက်ချမှတ်သားခြင်း (Anchoring) ၈၆
- အခန်း (၁၁) အချင်းများကို အဖြေရှာခြင်းအတွက် မဟာဗျူဟာများ ၉၆
- အခန်း (၁၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်မှုကို စံနမူနာယူခြင်း ၁၀၅
- အခန်း (၁၃) NLP အလေ့အကျင့်တွေကိုလုပ်ဆောင်ရာမှာ ထားရှိရမယ့် ကျင့်ဝတ်နဲ့ တာဝန်များ ၁၁၄

အပိုင်း (၂) စီးပွားရေးအောင်မြင်ဖို့ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ NLP နည်းစနစ်များ

- အခန်း (၁) အကောင်းဆုံးခေါင်းဆောင်မှုကို ပျိုးထောင်ခြင်း ၁၂၅
- အခန်း (၂) အရောင်းအောင်မြင်မှုအတွက် NLP ၁၃၄
- အခန်း (၃) NLP မှတစ်ဆင့် ထိရောက်စွာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း ၁၄၃
- အခန်း (၄) ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးမှုအတွက် NLP မဟာဗျူဟာများ ၁၅၂
- အခန်း (၅) စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားတဲ့ အသင်းအဖွဲ့ကို တည်ဆောက်ခြင်းအတွက် NLP ၁၆၁
- အခန်း (၆) အကောင်းဆုံး ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် NLP ၁၇၀
- အခန်း (၇) အပြောင်းအလဲစီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် NLP ၁၇၈
- အခန်း (၈) ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိတဲ့ ပြဿနာဖြေရှင်းမှုကို NLP ဖြင့် လုပ်ဆောင်ခြင်း ၁၈၇
- အခန်း (၉) ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနဲ့ အချိန်မီစီမံခန့်ခွဲမှု ၁၉၆
- အခန်း (၁၀) ကောင်းမွန်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းယဉ်ကျေးမှုကို ဖန်တီးခြင်း ၂၀၅
- အခန်း (၁၁) NLP ကိုအသုံးပြုပြီး နည်းပြခြင်းနဲ့ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်း ၂၁၄
- အခန်း (၁၂) မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းကို NLP ဖြင့်ရေးဆွဲခြင်း ၂၂၃
- အခန်း (၁၃) တာရှည်ခံတဲ့ တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုကို ဖန်တီးခြင်း ၂၃၄

အပိုင်း (၃) စီးပွားရေး တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုအတွက် NLP မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

- အခန်း (၁) စွမ်းဆောင်ရည်အကဲဖြတ်မှုနဲ့ အခြေခံအချက်များ သတ်မှတ်ခြင်း ၂၄၅
- အခန်း (၂) NLP ကြားဝင်ကူညီမှု အစီအစဉ်များကို ဖန်တီးခြင်း ၂၅၃
- အခန်း (၃) အသေးစားနှင့် အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် NLP ပညာ ၂၆၉
- အခန်း (၄) ကြီးမားတဲ့ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများကို NLP ဖြင့်ပြောင်းလဲခြင်း ၂၇၉

- အခန်း (၅) NLP ကို စီးပွားရေးမူဘောင် (Framework) များဖြင့် ပူးတွဲအသုံးပြုခြင်း ၂၈၈
- အခန်း (၆) ဒစ်ဂျစ်တယ်မားကက်တင်းနဲ့ NLP ၂၉၈
- အခန်း (၇) Sales Funnel ကို ပိုမိုတိုးတက်အောင် ပြုလုပ်ခြင်း ၃၀၈
- အခန်း (၈) ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ချိတ်ဆက်မှုနဲ့ စိတ်အားလှုံ့ဆော်မှုကို မြှင့်တင်ခြင်း ၃၁၈
- အခန်း (၉) ဆန်းသစ်တီထွင်မှုအတွက် NLP ကို အသုံးပြုခြင်း ၃၂၈
- အခန်း (၁၀) ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေးကို NLP ဖြင့် နက်ရှိုင်းအောင်လုပ်ဆောင်ခြင်း ၃၃၇
- အခန်း (၁၁) ဘဏ္ဍာရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် NLP ၃၄၆
- အခန်း (၁၂) စွန့်စားမှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှုကို မြှင့်တင်ခြင်း ၃၅၆
- အခန်း (၁၃) သင့်လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်ဖို့ မဟာဗျူဟာများ ၃၆၅

အပိုင်း (၄) အဆင့်မြင့် NLP နည်းစနစ်များကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အသုံးပြုခြင်း

- အခန်း (၁) အကောင်းဆုံးဖြစ်မှုအတွက် အဆင့်မြင့်စံနမူနာယူခြင်း နည်းလမ်းများ ၃၇၇
- အခန်း (၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ စွမ်းအားမြှင့်ထိရောက်တဲ့ ဘာသာဗေဒ ၃၈၆
- အခန်း (၃) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ မဟာဗျူဟာမြောက် ပုံပြင်ပြောခြင်း ၃၉၆
- အခန်း (၄) နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ အမျိုးမျိုးသော ယဉ်ကျေးမှုများ ၄၀၅
- အခန်း (၅) အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ခံနိုင်ရည်ရှိမှုနဲ့ အလိုက်သင့်ပြောင်းလဲနိုင်မှု ၄၁၄
- အခန်း (၆) NLP ဖြင့် အရောင်းအဆုံးသတ်ခြင်း နည်းလမ်းများ ၄၂၃

အပိုင်း (၅) အဓိကကျတဲ့ NLP နည်းစနစ်များ၊ အဖြစ်များတဲ့ စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများ၊ ကန့်သတ်ယုံကြည်မှုများနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဖြည့်စွက်အကြံပြုချက်များ

- အခန်း (၁) အဓိကကျတဲ့ NLP နည်းစနစ်များနဲ့ အသုံးတည့်မယ့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်များ ၄၃၄
- အခန်း (၂) တိကျတဲ့ စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများ၊ လုပ်ဆောင်ချက်များမှာ အသုံးပြုနိုင်မယ့် NLP နည်းစနစ်များ ၄၅၄
- အခန်း (၃) အဖြစ်များတဲ့ ကန့်သတ်ယုံကြည်မှုများနဲ့ အစားထိုးနိုင်မယ့် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးတဲ့ ယုံကြည်မှုများ ၄၇၅