

မာတိကာ

အခန်း (၁)

ဧည့်ခန်းစားစားဝင်မှုပုံစံ

၁	သိမ်ငယ်သည်စိတ်	၁
၂	အပျက်စိတ်ထား	၇
၃	တစ်စုံတစ်ခုကို အပြစ်ဖို့ပြောကြားခြင်း	၁၂
၄	ငြင်းခုံခြင်း၊ ဘယ်သူကအရုံးသမားလဲ	၁၆
၅	တက်ကြွမှု မရှိခြင်း	၂၁

အခန်း (၂)

မြင်သာထင်ရှားသည့်ပုံရိပ်

၆	မလျော်ကန်သည့် ဝတ်စားဆင်ယင်မှု	၂၅
၇	မပြုံးချိုသည်မျက်နှာ	၂၈
၈	တစ်ကိုယ်ရေသန့်ရှင်းမှု မရှိခြင်း	၃၀

အခန်း (၃)
မြင်သာထင်ရှားခြင်းမရှိသည့်ပုံရိပ်

၉	အချိန်နောက်ကျခြင်း	၃၄
၁၀	အလွယ်တကူလက်မြောက်အရုံးပေးခြင်း	၃၈
၁၁	ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်မရှိခြင်း	၄၂
၁၂	ဆုံးဖြတ်ချက်မခိုင်မာခြင်း	၅၀
၁၃	စကားများလွန်းခြင်း	၅၄
၁၄	ကြမ်းတမ်းသော အသုံးအနှုန်းများ သုံးနှုန်းပြောဆိုခြင်း	၅၇
၁၅	စိတ်မရည်ခြင်း	၆၀
၁၆	မကောင်းသည့်အလေ့အကျင့်	၆၃
၁၇	ရိုသားမှု မရှိခြင်း	၇၀
၁၈	ကတိပျက်ကွက်ခြင်း	၇၃
၁၉	လျော့ပေါ့တွက်ဆခြင်း	၇၇

အခန်း (၄)
မြဲမှုဆိုင်ရာ နည်းပညာ

၂၀	သွေးအေးစွာဖြင့် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်း	၈၁
၂၁	လုပ်ငန်းကတ်ပြားကို သာမန်မျှသဘောထား၍ လဲလှယ်ခြင်း	၈၆
၂၂	မိမိလုပ်မည့်အလုပ်ကို သေချာစွာလေ့လာမှု မပြုခြင်း	၈၉

၂၃	မျိုးကျူးစကားမဆိုတတ်ခြင်း	၉၃
၂၄	ဖောက်သည်အလားအလာရှိသူ ဖတ်စုနေစဉ် စကားပြောခြင်း	၉၈
၂၅	မှားယွင်းသော စကားလုံးများ သုံးနှုန်းပြောဆိုခြင်း	၁၀၁
၂၆	အစီအစဉ်တကျမဆောင်ရွက်တတ်ခြင်း	၁၀၅
၂၇	ပစ္စည်းကိုသာရောင်းချ၍ ပစ္စည်း၏ ထူးခြားမှုကို ဂရုမပြုခြင်း	၁၀၉
၂၈	ဖောက်သည်၏ ကန်ကွက်ပြောဆိုမှုကို ရောင်ရှားခြင်းနှင့်စကားလမ်းကြောင်း ပြောင်းပစ်ခြင်း	၁၁၃

အခန်း (၅)

အရေးလုပ်ငန်း၏ နောက်ဆုံးအဆင့်

၂၉	အရောင်းဖြစ်ချိန်တွင် တစ်စုံတစ်ခု ပျောက်ဆုံးနေခြင်း	၁၁၈
၃၀	အရေးကြီးကာမှ ဖောင်တိန်က ရေးမရခြင်း	၁၂၀
၃၁	အရောင်းဖြစ်ချိန်တွင် အသာစီးယူ ပြောဆိုခြင်း	၁၂၂
၃၂	ငွေပသုံးစွဲလိုခြင်းနှင့် အရောင်းစွတ်ထွေခြင်း	၁၂၅
၃၃	မိမိ၏အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း အရောင်းလုပ်ငန်းကို သိမ်ငယ်စေခြင်း	၁၂၇

အခန်း (၆)
အရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပြီးလျှင် နောက်

၃၄	စကားများစွာပြောဆိုခြင်း	၁၃၀
၃၅	ကြာရှည်စွာနေခြင်း	၁၃၄
၃၆	အောင်နိုင်သူပမာ ပြုမူခြင်း	၁၃၈
၃၇	ဝယ်သူကို လွန်မင်းစွာ ကျေးဇူးတင်ခြင်း	၁၄၂
၃၈	စိုးရိမ်စိတ်ဖြင့် အလွန်တင်းကြပ်စွာ အရောင်းလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ခြင်း	၁၄၆
၃၉	မြန်ဆန်စွာ ထွက်ခွာခြင်း	၁၅၀
၄၀	ပစ္စည်းအပေါ် အာမခံချက် မပေးခြင်း	၁၅၄
	နိဂုံးအမှာစကား	၁၅၇