

ဗာတိကာ

- အမှာစာ (က)

၁။ ဖောက်သည်တွေကို ဘယ်လိုဝန်ဆောင်မှုပေးကြမလဲ ၁

၂။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု
ဘာကြောင့် အရေးကြီးနေရတာလဲ ?

၃။ ဖောက်သည်ရဲ့ မကျေနပ်ချက်တွေကို
အရေးထားနားလည်ပါ ၁၀

၄။ ဖောက်သည် မကျေနပ်ချက် ဖြေရှင်းနည်းများ ၁၅

၅။ ဖောက်သည် မကျေနပ်ချက်များ ဖြေရှင်းရာဝယ် ၁၈

၆။ ဖောက်သည် မကျေနပ်မှု ဖြေရှင်းခြင်းဆိုင်ရာ
နည်းဗျူဟာများ ၂၂

၇။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုရဲ့ သဘာဝ ၂၅

၈။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ ၂၉

၉။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုနှင့်
အကောင်းမြင်စိတ်သဘောထား ၃၂

၁၀။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု အခန်းကဏ္ဍရဲ့
အကျိုးသက်ရောက်မှု ၃၆

၁၁။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ
သတင်းအချက်အလက်များ ၄၀

၁၂။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုနှင့် သတင်းအချက်အလက်
ရှာဖွေခြင်းလုပ်ငန်းစဉ် ၄၄

၁၃။ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ဘယ်လို
အချက်အလက် စုဆောင်းမလဲ ၄၇

၁၄။ ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (၁) ၅၁

၁၅။ ကြီးထွားရှင်သန်လာသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ ၅၅

၁၆။ ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေး စီမံခန့်ခွဲမှု၏ အခန်းကဏ္ဍ ၅၉

၁၇။ ဈေးကွက်အာရုံစိုက်မှုနှင့် စားသုံးသူကို
စောင်းပေးမှု မလုံလောက်ခြင်း ၆၃

၁၈။ ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်၏ ဝိသေသလက္ခဏာများ ၆၇

၁၉။ ပုံရိပ်နှင့် ခံစားချက်ဆိုင်ရာ မားကက်တင်း ၇၂

၂၀။ ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့် ပစ်မှတ်ဈေးကွက်များ ၇၄

၂၁။ မားကက်တင်း အခန်းကဏ္ဍများနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများ ၇၇

၂၂။ အချက်အလက်မားကက်တင်း ၈၀

၂၃။ ကုမ္ပဏီများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအရည်အသွေး ၈၄

၂၄။ ဆက်ဆံမှုဆိုင်ရာ မားကက်တင်း ၈၉

၂၅။ ဖောက်သည်ဦးစားပေးခြင်း ၉၃

၂၆။ ဖောက်သည် နှစ်သက်ကျေနပ်ခြင်း
အယူအဆကိုဖွေရှာခြင်း ၉၇

၂၇။ ဖောက်သည်ရဲ့ လိုအင် ၁၀၂

၂၈။ ဖောက်သည်ဆိုတဲ့သဘော ၁၀၅

၂၉။ ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (၂) ၁၀၉

