

မာတိကာ

အခန်း (၁) လူကိုယ်တိုင်ရောင်းချခြင်းနှင့် အရောင်းစီမံခန့်ခွဲမှု

- လူကိုယ်တိုင်ရောင်းချခြင်း၏ အခန်းကဏ္ဍ ၂
- အရောင်းသမားအင်အားစုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း ၉
- လူကိုယ်တိုင်ရောင်းချခြင်း၏ အခြေခံမူများ ၄၇

အခန်း (၂) တိုက်ရိုက်နှင့် အွန်လိုင်းမတ်ကက်တင်း၊ မတ်ကက်တင်းပုံစံသစ်

- တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်းဆိုတာဘာလဲ ၆၃
- တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်းဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် အကျိုးကျေးဇူးများ ၆၉
- ဖောက်သည်ဒေတာဘေ့စ်နှင့် တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်း ၇၈
- တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်း၏ ပုံသဏ္ဍာန်များ ၈၄
- အွန်လိုင်းမတ်ကက်တင်းနှင့် အီလက်ထရွန်းနစ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ၉၉
- စုစည်းထားသော တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်း ၁၂၇
- တိုက်ရိုက်မတ်ကက်တင်းတွင် တွေ့ရှိရသော ပြည်သူ့ရေးရာပေါ်လစီနှင့် ကျင့်ဝတ်သီလဆိုင်ရာ ပြဿနာများ ၁၂၉

အခန်း (၃) ယှဉ်ပြိုင်မှု မဟာဗျူဟာများ။ ဆွဲဆောင်ခြင်း၊ ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့် တိုးပွားလာသော ဖောက်သည်များ

- ဖောက်သည်ဆက်ဆံမှုမတ်ကက်တင်း ၁၃၉
- ယှဉ်ပြိုင်မှုမတ်ကက်တင်း မဟာဗျူဟာများ ၁၇၄
- ဖောက်သည်နှင့် ယှဉ်ပြိုင်ဘက်တို့၏ ကိုင်းညွတ်ဇောင်း ပေးမှုတို့ကို မျှခြေကိုက်အောင် ပြုလုပ်ခြင်း ၂၁၄

အခန်း (၄) ဂလိုဘယ်မတ်ကက်နေရာ

- ၂၁ ရာစုနှစ်ရှိ ဂလိုဘယ်မတ်ကက်တင်း ၂၁၉
- ဂလိုဘယ်မတ်ကက်တင်းပတ်ဝန်းကျင်ကို ရှုမြင်ခြင်း ၂၂၇
- အင်တာနေရှင်နယ်အဆင့်ရောက်အောင် သွားသင့်၊ မသင့် ဆုံးဖြတ်ခြင်း ၂၄၈
- မည်သည့်ဈေးကွက်ထဲသို့ဝင်မလဲ ဆုံးဖြတ်ရခြင်း ၂၅၀
- ဈေးကွက်ထဲသို့မည်သို့ဝင်မလဲဟု ဆုံးဖြတ်ရခြင်း ၂၅၆
- ဂလိုဘယ်မတ်ကက်တင်းပရိုဂရမ်ကို ဆုံးဖြတ်ရခြင်း ၂၆၆
- ဂလိုဘယ်မတ်ကက်တင်းအဖွဲ့အစည်းနှင့် ပတ်သက်၍ ဆုံးဖြတ်ခြင်း ၂၈၆

အခန်း (၅) မတ်ကက်တင်းနှင့် လူ့အဖွဲ့အစည်း။ လူမှုရေးတာဝန်နှင့် မတ်ကက်တင်း ကျင့်ဝတ်နိတိ

- မတ်ကက်တင်းအပေါ် လူမှုဝေဖန်ချက်များ ၂၉၃
- နိုင်ငံသားနှင့် အများပြည်သူဆိုင်ရာ ဆောင်ရွက်ချက်တို့က မတ်ကက်တင်းကို စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတို့ဖြင့် ထိန်းသိမ်းခြင်း ၃၂၂
- လူမှုရေးအရတာဝန်ရှိသော မတ်ကက်တင်းဆီသို့ ရောက်ရှိနိုင်ရန် ဘိစနက်ဆောင်ရွက်မှုများ ၃၃၈