

မာတိကာ

၁။ လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ဖို့	၄
၂။ လုပ်ငန်းကို လူသိများစေဖို့	၉
၃။ လိုအပ်တာကို ရောင်းမှာလား လိုချင်လာအောင် လုပ်မှာလား	၁၁
၄။ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း ယုံကြည်မှု ပျက်စီးစေတဲ့ အဓိကအချက်	၁၅
၅။ ဝန်ထမ်းမြဲအောင် ဘယ်လိုဆွဲဆောင်မလဲ	၁၉
၆။ ကိုယ့်ရဲ့ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို ပျက်စီးစေတဲ့ အချက်တွေ	၂၃
၇။ လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေ လုပ်တဲ့အခါ ရရှိနိုင်မယ့် အကျိုးကျေးဇူးများ	၂၆
၈။ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို မကြောက်ရပါ	၃၀
၉။ လုပ်ငန်းခွင်အားပြိုင် ခြယ်လှယ်ခြင်း	၃၅
၁၀။ အင်တာဗျူးဖြေဆိုရာမှာ ဒါတွေ ရှောင်ပါ	၃၇
၁၁။ လစာတိုးချင်ရင် ဒီအချက်တွေ ဆောင်ပါ	၄၃

၁၂။ လုပ်ငန်းခွင်ထဲက သဘောထား ကွဲလွဲမှုတွေကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲ	၄၇
၁၃။ စိတ်ဓာတ်ကျနေတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မလဲ	၅၁
၁၄။ ဝါသနာမပါတဲ့အလုပ်ကို လုပ်နေရသလား	၅၆
၁၅။ သူဌေးနဲ့ ဝန်ထမ်း ဆက်ဆံရေး	၅၈
၁၆။ လုပ်ငန်းခွင်မှာ မအောင်မြင်တဲ့လူတွေ	၆၄
၁၇။ လုပ်ငန်းတိုးတက်ရေး မဟာဗျူဟာများ	၆၈
၁၈။ ဝန်ထမ်းအင်အား လျှော့ချတော့မယ်ဆိုရင်	၇၂
၁၉။ ဝန်ထမ်းအင်အား လျှော့ချခြင်း မပြုမီ စဉ်းစားရမည့် အချက်များ	၇၃
၂၀။ လက်အောက်ငယ်သားတွေ ချစ်တဲ့ ခေါင်းဆောင်	၇၈
၂၁။ မန်နေဂျာတစ်ယောက်ကို ပျက်စီးစေမည့် အပြုအမူဆိုး (၆) မျိုး	၈၃
၂၂။ အကျင့်ဆိုးတွေ ဖယ်ရှားဖို့ အကြံပြုချက်	၈၆
၂၃။ Marketing ဆိုတာ	၈၉
၂၄။ ရောင်းခြင်းဝယ်ခြင်း ညှိမှုခြင်း	၉၃

