

မာတိကာ

စာရေးသူ၏ အမှာစာ

စာအုပ်အကြောင်း မိတ်ဆက်

အပိုင်း (၁) ဒစ်ဂျစ်တယ်မားကက်တင်းနည်းလမ်းများ

- စကားလုံးများမှ ရောင်းအားဆီသို့ ၃
- ရောင်းအားကောင်းမယ့် ဒစ်ဂျစ်တယ်စာအကြောင်း ၂၇
- ဆိုရှယ်မီဒီယာကို စီးပွားဖြစ်သုံးကြမယ် ၃၄
- လွှမ်းမိုးမှုအားနဲ့ ရောင်းအားမြှင့်မယ်၊
ပုဂ္ဂိုလ်ကိုချစ်ရင် ရောင်းအားလည်းတက်တယ် ၇၃
- အပြန်အလှန်အကျိုးရှိတဲ့ ရောင်းအားတည်ဆောက်မယ် ၇၉
- ပေါက်အောင်ဖောက်တဲ့ မားကက်တင်း ၈၇

အပိုင်း (၂) အွန်လိုင်းနဲ့ အော့ဖ်လိုင်း ပေါင်းစပ်အသုံးပြုနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းများ

- ကိုယ့်နယ်မြေကို ပိုင်အောင်လုပ်ပါ ၉၅
- ဟာခနဲ၊ ဟင်ခနဲ ဖြစ်သွားစေမယ့် မားကက်တင်း ၁၀၀
- ဝယ်သူတွေ အတူတူပါဝင်မယ့် မားကက်တင်း ၁၀၈
- ဝယ်သူတွေနဲ့တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ရမယ့် မားကက်တင်း ၁၁၄
- ပူးပေါင်းခြင်းမှ ပိုရောင်းရခြင်းဆီသို့ ၁၂၆

အပိုင်း (၃) ဝယ်သူအခြေပြု မားကက်တင်းနည်းလမ်းများ

- ထာဝရတည်မြဲတဲ့ ဝယ်သူများဖြစ်စေဖို့ ၁၃၅
- တစ်ယောက်ချင်းကို ဂရုစိုက်မယ် ၁၄၁

- အများအကျိုးဆောင် ကိုယ့်အကျိုးအောင် ၁၄၆
- ရေရှည်တည်တံ့တဲ့ ဝယ်သူတွေ ဖြစ်စေဖို့ ၁၅၆
- ဝယ်သူတွေကိုယ်တိုင် ပါဝင်မယ့် မားကက်တင်း ၁၆၁
- ဝယ်သူတွေရဲ့ခံစားချက်ကို နားလည်ပါ ၁၆၈

အပိုင်း (၄) အစွမ်းထက် မားကက်တင်းနည်းလမ်းများ

- ပိုကောင်းပြီးတော့ ပိုရောင်းရဖို့ ၁၇၉
- လူတိုင်းကို မရောင်းတဲ့ မားကက်တင်း ၁၈၅
- ဘတ်ဂျက်အနည်းဆုံးနဲ့ ရောင်းအားတိုးစေဖို့ ၁၉၃
- မားကက်တင်းပလန်အကြောင်း တစေ့တစောင်း ၂၀၃

ကျေးဇူးတင်လွှာ

စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း