

Як користуватися книгою?

Ви можете знайти в змісті «свою ситуацію» і прочитати про неї, щоб вибрати свій спосіб дій.

Також ви можете прочитати книгу від початку до кінця, тому що деякі розділи в ній — це універсальні «ключики» до поведінки підлітків.

Кожне батьківське питання, кожна проблему можна розв'язати у будь-який із трьох наведених способів. Звичайно, у житті їх набагато більше. У книзі подані саме ті з них, які могли б стати точкою відліку для розв'язання проблеми.

1

Спосіб перший, найпростіший

Цей спосіб допоможе вам вжити екстрених заходів, принаймні почати аналізувати ситуацію, виграти трохи часу, щоб краще підготуватися. Більшість прийомів, описаних у першому способі, ефективно працюють нетривалий час. Це своєрідна «пігулка», яка допомагає на деякий час якщо не позбутися «больового симптому», то хоча б трохи ослабити його. Але такий спосіб все ж потрібний, адже дуже багато ситуацій, пов'язаних з підлітковою поведінкою, слід розв'язувати негайно.


2

Спосіб другий, більш складний

Серйозна сімейна робота, пошук шляхів до розв'язання проблеми — це і є другий спосіб. Наприклад, придумати, чим по-справжньому можна захопити підлітка, якщо він не бажає вчитися. Як замінити штучну (матеріальну) мотивацію справжньою, внутрішньою. Як домовитися всім учасникам виховного процесу. Як правильно будувати спілкування з підлітком, якщо він не йде на контакт.


3

Спосіб третій, найскладніший

Звичайно, виховання дитини — процес двосторонній, адже в ньому беруть участь і підліток, і дорослий. Причини конфліктів і проблем треба шукати не лише в дитині. Проаналізувати власну поведінку, своє ставлення до дитини і ситуації загалом пропонує третій, найскладніший спосіб. Але тут ви також знайдете пораду, коли не слід вдаватися до самоаналізу і самолікування, а якнайшвидше звернутися по допомогу до психолога.

1

*Швидка
допомога*

2

*Аналіз, пошук
причин і робота
з ними*

3

*Робота батьків над
собою, звернення
до психолога*

Пробуйте різні способи і прийоми, погляньте на свою дитину іншим поглядом, спираючись на підказки підліткового психолога. У вас обов'язково все вийде!

Підліток не хоче навчатись

«Наш Вадик у першому класі був відмінником, — розповідає мама підлітка. — До школи біг підстрибом, дуже любив математику. Учителі завжди зараховували його до найкращих учнів, вважали цілеспрямованим, серйозним. Усе було добре доти, поки не настав підлітковий вік. Зараз усе змінилося. Син виконує домашні завдання приблизно двічі на тиждень. Решту часу «висить» у соціальних мережах, грає в комп'ютерні ігри. Умовляння взятися за розум не допомагають. Син говорить, що навчання йому взагалі не подобається, що жоден предмет, жодна галузь знань його не привертають».

Батьки навіть спробували платити Вадіку гроші за хороші оцінки. Але цей важіль не спрацював, як і багато інших.

Чому підлітки не хочуть навчатись? Як зробити так, щоб дитина-підліток узялася за розум?

Отже, у більшості підлітків навчальна мотивація дуже понижена. І справа не в тому, що школа погано працює або батьки чогось не роблять. Просто в підлітковому віці навчальний інтерес зазвичай змінюється на інтерес комунікативний. Інакше кажучи, дитина хоче не вчитися, а спілкуватися — з дітьми своєї статі і протилежної,

Підліток палить

Спочатку в мамі Анжели виникли химерні підозри щодо того, що її дочка палить. І одного разу вони перетворились на чітку впевненість. Мама виявила в доччиній сумочці розпочату пачку сигарет.

«Це не мої! — стояла на своєму дочка. — Це Маруся поклала в мою сумку свої сигарети».

«На якийсь час я заспокоїлась, — говорить мама. — Ша одного разу, повертаючись з роботи, я побачила біля огорожі дитячого садка декількох підлітків із сигаретами. Анжела була з ними. Як і в інших, у її руці була запалена сигарета. Чесно кажучи, мене охопив шок. Ніяк не хотілося вірити, що моя дочка палить. Але факт залишається фактом. Що тепер? Заборонити? Лаяти?»

Багато підлітків палять. Як би страшенно це не звучало для більшості батьків, але це факт. Ще більше підлітків пробувало палити або збираються зробити це найближчим часом. Навіщо вони це роблять? З безлічі причин.

- Щоб довести, що вони дорослі.
- Щоб відчути свою дорослість.
- Щоб показати, що вони можуть бути «членами зграї» інших підлітків.
- Щоб показати, що їм байдуже до думки дорослих.
- Щоб виглядати круто.
- Щоб зробити селфі.

І ще 177 різноманітних причин спонукають дитину схопитися за сигарету.

Що робимо ми, дорослі, запідозривши або навіть упіймавши дитину за палінням? Різноманітність наших реакцій невелика:

- лаємо;
- караємо;

3

Спосіб третій, найскладніший

Цей спосіб складний, зате найефективніший. Згадайте, про що ми говорили вище. Про те, навіщо підліткові потрібна сигарета в руках. А що як допомогти йому самоствердитися в інший спосіб? Наприклад, стати крутим можна не лише за допомогою паління, але і за допомогою спорту, творчих здібностей і багато чого іншого. Хоче «доросле» селфі? Запропонуйте альтернативу — селфі на пароплані або на американських гірках. Зрештою, ваше завдання — показати дитині інші способи самореалізації і при цьому не зіпсувати з нею стосунки. Адже спочатку підліток може відмовлятися від ваших пропозицій. Намагайтесь не тиснути і не нав'язувати, адже саме повчання батьків викликають почуття протесту.

Підліток грубіянить

«Ми навіть самі не зрозуміли, коли це все розпочалось. Був такий милий, поступливий хлопчик, — трохи не плачучи розповідає мама Альоші. — Ласкавий, тихий, слова поганого ніколи не скаже. Ша років із дванадцяти він різко змінився. Спочатку бабуся поскаржилася, що він їй грубіянить. Потім перепало й мені, причому син нагруб'янив при всіх, голосно, просто зганьбив усю сім'ю. Шато з ним тоді суворо поговорив, і на якийсь час Альоша заспокоївся. Ми зраділи, тому що ніяк не могли зрозуміти, що нам робити, якщо все це не закінчиться. А потім усе поновилося. Альоша може грубо відповісти будь-кому з нас. Він став засмиканим, галасливим. І класний керівник говорить, що в класі він грубий, залучився до групи найбільших хуліганів. Як нам поводитись із сином? Як налагодити нормальні стосунки? Карати його чи ні? Що він може від нас нормально сприйняти?»

контролювала час його прогулянок, підраховуючи хвилини і лаючи за запізнення. Все закінчилося тим, що хлопець почав демонстративно спізнюватися, виявляючи абсолютну байдужість до слів дорослих і грубо відповідаючи на всі претензії. Після того як батьки переглянули свої вимоги, підліток дістав можливість не бігти додому хвилина до хвилини, а приходити в межах години. І він перестав грубіянити батькам.

Підліток погрожує піти з дому

Сім'я Олесі цілком благополучна. Мама і тато виховують двох дочок — Олесю і її меншу сестричку, трирічну Мар'яну. Олеся буває запальною, може надовго образитися. Вона вважає, що мама і тато завжди несправедливі до неї: «Вони вічно лають мене, хоча я нічого поганого не роблю. Ну, затримуюся іноді з прогулянки. Але в такому разі завжди попереджаю, телефоную мамі, говорю, що прогуляю з друзями ще півгодини».

«Коли ми сваримося, Олеся раз у раз говорить: «Я піду від вас, ви мене дістали! — розповідає тато. — А наша мама дуже переживає через це, говорить, що Олеся може і справді піти. І як ми тоді її знайдемо? Або з нею може статися щось страшне. Тому іноді ми боїмося сказати своїй старшій дочці щось зайве, що може якимось розлютити її. Ось і виходить, що дочка нами маніпулює. Та нічого вдіяти ми не можемо».

Отже, підліток погрожує піти з дому. Йому може не подобатися, що ви йому щось заборонили. Чи що ви скривдили його словом. І тоді підліток заявляє: «Усе! Я від вас іду!» Чого ж він домагається такою поведінкою?

одягу і взуття. Він кілька разів намагався сказати їй про це. Але мама не слухала сина. Тоді підліток зібрав свої речі і сказав, що йде. Тому що він виріс і хотів би сам вирішувати, який одяг йому носити. І тільки коли син грюкнув дверима, мама нарешті погодилася на те, щоб він сам вибирав свій гардероб. Щоб бути почутим, юнакові довелося влаштувати цілу виставу. То може, краще не доводити до такого?

Підліток краде гроші вдома

«Ми шоковані! — говорять мама і тато Олега. — Спочатку не хотіли вірити в це. Думали, що здалося. Думали, що поклали кудись гроші, а вони загубилися. Ша ні... Наш син краде гроші. Він витягує їх із гаманців у мене і в чоловіка. А нещодавно бабуся по-скаржилася. У неї на лікування зубів лежали двісті доларів. І вони зникли, коли наш син їздив до неї в гості.

У нашій сім'ї немає злодіїв. Ми всі багато працюємо, гроші ніколи не діставалися нам дарма. І тут таке! Розмовляли із сином. Він усе заперечує. Що робити — незрозуміло. Чоловік вважає, що потрібно перевірити сина на детекторі брехні. Але це жахливо! І як далі жити, якщо не довіряєш власній дитині? Ми не можемо сказати, що в нашій сім'ї багато грошей. Але синові ми ніколи ні в чому не відмовляли. Він мав усе найкраще. Ми старалися з чоловіком, тому що самі в дитинстві мало чого мали».

Проблема дитячого крадіяства виникає в багатьох сім'ях. Іноді діти можуть без дозволу брати гроші і в молодшому шкільному віці, а не тільки в підлітковому. Причини дитячого крадіяства в різні періоди дорослішання можуть відрізнятись, хоча цілі витрат дуже схожі. Наприклад, малюки беруть гроші, щоб купити солодощі або іграшки. Вони можуть їсти цукерки самі або пригощати друзів, підвищуючи в такий

Підліток обманює дорослих

«Я вважаю, що ми самі в цьому винні. Мало уваги приділяли дочці, тому що завжди дуже багато працювали. Ми відчули, що вона нас обманює, але не хотіли в це вірити. Дрібну брехню можна було стерпіти. Але тепер дочка обманює в більшому. Втрату довіри складно пережити. Я розумію, що перестав довіряти їй навіть у дрібницях. Постійно намагаюся перевірити ще раз, увесь час сумніваюся. Так важко жити з підлітком!»

Це розповідь тата дівчинки Лілі. Він ділився проблемою в «батьківській групі», з якою працює підлітковий психолог. Дитяча брехня стала такою проблемою для сім'ї, що батько сам звернувся до психолога, щоб зрозуміти причини і впоратися з цим.

Чому підлітки обманюють? Що штовхає їх закриватися від дорослих і спотворювати інформацію?

Пригадайте, що зазвичай кричить дитина в розпалі сварки? У чому звинувачує дорослого? Вона говорить: «Ти мене не розумієш!» Підліткові здається, що дорослий не може і не хоче його зрозуміти. Більше того, дорослий дуже критично ставиться до думок, почуттів і вчинків підлітка. «Яку жахливу музику ти слухаєш! Які жахливі подерті джинси ти вдягнув! Що то за дивний тип ішов поруч з тобою? Чому мене знову викликають до школи? Що ти знову наробив?»

Низка критичних зауважень і негативних запитань не дає дитині можливості говорити правду. Набагато спокійніше не показати батькам «сумнівного» приятеля, не зізнатися в черговій двійці або бійці за справедливість. «Усе нормально», «нічого», «так собі» — відповіді підлітка виглядають нейтральними, вони не є інформативними. Але тільки на перший погляд. Насправді ж, якщо ви помітили, що підліток нічого не розповідає, відповідає односкладово, намагається уникати спілкування, щоб не відповідати на ваші запитання, час насторожитися і змінити свої підходи. Інакше наступним кроком з боку дитини буде брехня.



ПОСІБНИК
ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ

ХТО ТАКИЙ ПІДПРИЄМЕЦЬ?

Підприємець — людина, яка веде свій бізнес. Бізнес — це будь-яка діяльність, пов'язана з виробництвом товарів або послуг, для одержання прибутку (грошей).

Підприємництво — процес організації, управління та взяття на себе відповідальності за будь-які ризики, пов'язані з веденням власного бізнесу, а також одержання за це відповідної винагороди.

Можна довго читати, як кататися на роликах або плавати. Але поки ти не станеш на ролики або не відштовхнешся від берега — не навчишся.



Саме тому важливо не просто «грати у бізнес», а заробляти реальні гроші.

КНИГА ЮНОГО ПІДПРИЄМЦЯ ДОПОМОЖЕ ТОБІ:

- **придумати та втілити в життя свою бізнес-ідею** — головний капітал будь-якого підприємця;
- **організувати свою роботу та роботу своєї команди** так, щоб твій бізнес процвітав;
- **знайти спільну мову з партнерами, замовниками, клієнтами**, щоб вони хотіли працювати з тобою, купувати твій товар або користуватися твоїми послугами;
- **відстежувати доходи і витрати**, щоб гроші працювали на тебе і твою справу;
- **знайти дорослого помічника або наставника**, який допоможе тобі зробити перші кроки і дасть пораду в складній ситуації;
- **зрозуміти, як улаштований бізнес**, великий і маленький;
- і головне: **заробити свої перші гроші!**

СКЛАД КНИГИ ТА ЯК НЕЮ КОРИСТУВАТИСЯ

Посібник. Саме його ти зараз читаєш. Він допоможе тобі розібратися в механізмі бізнесу і самому собі. Це основний документ, який підкаже, що таке бізнес-ідея, як її придумати і як користуватися всіма іншими складовими нашої серйозної справи.

Дев'ять ідей заробітку. Це описи та інструкції з вибудування реального бізнесу. Їх можна брати за зразок, за основу бізнесу. Можна їх просто вивчити, щоб подумати над певними сторонами твоєї бізнес-ідеї та бізнес-плану.

Шаблон бізнес-плану. З бізнес-плану починається будь-який бізнес. За допомогою цього документа твоя ідея стане бізнес-планом і першою цеглинкою майбутньої бізнес-імперії.

Шаблон обліку доходів і витрат. Це основний документ, який дасть тобі змогу управляти твоїми грошми. Облік, строгий контроль і планування — це основи, які дозволяють бізнесу працювати. Будь чесним і уважним у веденні цього документа. Він допоможе тобі зрозуміти, чи правильно ти спланував бізнес, а також розібратися в причинах, якщо щось піде не так.

Також у тебе є можливість скачати з нашого сайту шаблони **візитівок**. Їх дуже просто відредагувати, розмістивши свої дані і роздрукувавши на гарному цупкому папері!

От їх адреса: www.teenbizmen.club/vizitcards-ukr.zip

За допомогою візитівок ти зможеш шукати клієнтів, налагоджувати потрібні тобі контакти, заявляти про себе та свої послуги.

Час від часу заходь на сайт www.teenbizmen.club та отримуй нові додаткові матеріали до цієї книги!

ЩО ТАКЕ БІЗНЕС-ІДЕЯ І ЯК ЇЇ ПРИДУМАТИ

Бізнес-ідея — це твій творчий задум про те, із чого і як побудувати бізнес і одержати дохід.



Це може бути:

- зовсім новий товар або послуга;
- ідея, що дозволяє поліпшити, доповнити, здешевити товар або послугу;
- новий ринок збуту або нова якість товару або послуги.

КОРИСНІ ПОРАДИ ДЛЯ ГЕНЕРУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЙ

**Використовуй
блокнот**



Коли їдеш в автобусі, стоїш у черзі, чекаєш прийому в лікаря, читаєш, тобі на думку можуть спадати цікаві думки. Зазвичай ти їх забуваєш, відволікшись на щось інше. Скрізь носи із собою блокнот, записуй у нього свої думки та ідеї. Потім можеш переносити їх на комп'ютер.

**Переглянь
існуючі
бізнес-ідеї**



Один зі способів знайти бізнес-ідею – переглянути ті, що працюють, і спробувати застосувати їх в іншій сфері (творчо переробивши).

Деякі ресурси з ідеями для бізнесу:

entrepreneur.com – пошукова система бізнес-ідей;

sixmonthmba.com – 999 бізнес-ідей;

ycombinator.com – ідеї, у які Ycombinator готовий вкласти гроші.

Блоги, у яких публікуються бізнес-ідеї;

springwise.com – ідеї із усього світу;

1000ideas.ru – портал бізнес-ідей;

coolbusinessideas.com – ще одне джерело бізнес-ідей, які вже кимось реалізуються;

trendwatching.com – бізнес-ідеї та загальні споживчі тенденції.

**Зверни увагу
на різні сфери
життя, які тобі
близькі**



Це може бути освіта, спорт, наука, техніка, твоє хобі. Розглядай знайому тобі галузь як відправну точку та шукай у ній вільні ніші. Подумай, чого б тобі хотілося у знайомій сфері та чого ще не існує.

**Поліпши
існуючий
продукт**



Часто люди стикаються з якимось продуктом, товаром чи послугою, бувають чимось незадоволені або вважають, що змогли б зробити краще (розумніше, швидше, простіше, дешевше, надійніше тощо).

Тож спробуй створити свій продукт, без недоліків!

ЯК СКЛАСТИ БІЗНЕС-ПЛАН

До складання бізнес-плану та реалізації ідеї необхідно:

- вивчити схожі продукти, їх історію, переваги, частку на ринку;
- вивчити своїх потенційних конкурентів, їхні переваги, методи роботи (як компанії, так і людей, які приймають рішення в них).

Ці спостереження та відомості допоможуть тобі під час складання бізнес-плану. Їх аналіз дасть змогу уникнути помилок конкурентів.

Подумай над такими питаннями до складання бізнес-плану:

- як виглядає бізнес-ідея, у чому її суть (дуже коротко, буквально 1–2 речення);
- у чому унікальність бізнес-ідеї;
- що я пропоную нового, такого, чого немає на ринку;
- хто стане моїм покупцем;
- чому покупці почнуть вибирати мій товар;
- які ресурси (засоби виробництва, знання, матеріали, гроші) мені потрібні, щоб ідея стала конкретною справою;
- скільки часу забере підготовка до старту;
- чи потрібні мені інші люди і які саме (з якими знаннями, уміннями, якостями);
- хто з мого оточення може допомогти мені словом, ділом, прикладом; чи повинен я ділитися з ними майбутнім прибутком;
- яка моя особиста роль у реалізації цієї бізнес-ідеї; чи буду я організатором, керівником, ініціатором, виробником, усіма відразу;
- яких результатів я хотів би досягти через певний період — через 1 рік, 5, 20 років;
- яким буде цей бізнес через 10 років; чи буду я займатися ним, доручу когось, щоб зайнятися чимось ще, продам його;
- чи підходить поточний момент мого життя для початку цього бізнесу, чи доречний теперішній час для того, щоб запропонувати ринку мою ідею і продукт;
- як я вимірюватиму прогрес своєї справи; як я зрозумію, що досяг мети;
- які зобов'язання я маю взяти на себе, щоб досягти мети; чи є в мене бажання взяти на себе ці обов'язки.

Подумав?



Вирішив?



Тоді складай бізнес-план!

Правила скорочення витрат

- **Не квапся купувати будь-що.** Подумай, чи справді тобі потрібна ця річ?
- **Бери сніданки та обіди із собою.** Зробити вранці бутерброд і взяти із собою банан не так складно.
- **Якщо ти змушений харчуватися не вдома, постарайся не купувати продукти на голодний шлунок.** Ти обов'язково купиш зайве.
- **Скороти витрати на розваги.** Наприклад, кіно, Макдональдс тощо. Кіно можна подивитися вдома, разом із друзями. А поїсти можна ті самі бутерброди і фрукти.
- **Підбери найвигідніший тарифний план для свого мобільного.** Краще по-радитися з батьками та однокласниками. Пам'ятай: СМС становлять понад 50% доходів стільникових компаній. За правильно дібраного плану дзвінок буде дешевшим, ніж короткі повідомлення.
- **Якщо ти звик купувати одяг у бутиках, відмовся від цього!** Одяг на речових ринках майже такий самий, а ціни нижчі. Можна знайти одяг в Інтернеті — люди продають його, бо їм не підходить розмір чи колір. Якщо ти не вибираєш одяг, а носиш те, що купують батьки, запропонуй їм дешевші варіанти. Попроси віддати тобі різницю готівкою як стартовий капітал.
- **Купуй продукти на ринках і спеціалізованих магазинах, а не в супермаркетах.** У великому магазині ти купиш зайве, проходячи повз полиці з напоями, чіпсами, батончиками.

Правила накопичення

- **Відкладай гроші в недоступне місце, куди ти не заглядаєш часто.** Згадай принцип скарбнички — гроші не можна дістати, не зламавши її. У дорослих за скарбничку іноді править банківський депозит певного терміну дії. Це не так нерозумно, як здається.
- **Віддавай гроші на зберігання мамі, татові або іншій людині, якій ти довіряєш.** Домовся з нею про те, коли вона повинна буде віддати тобі всю суму. Попроси не реагувати на твої прохання віддати гроші раніше.
- **У жодному разі не носи всі гроші із собою.** Бери щодня рівно ту суму, яку маєш витратити на транспорт і обід. Так ти не зможеш розтратити більше, ніж потрібно.
- **Ти все-таки вирішив розтратити вже накопичену частину грошей?** Зупинися, зваж, що тобі важливіше — твоя мета чи ця незапланована покупка.

ЩО ТАКЕ БЛАНК ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ І НАВІЩО ВІН ПОТРІБНИЙ ТОБІ

- Заробити пристойну суму може тільки той, хто вміє рахувати гроші. Тобі потрібно навчитися вести первинну бухгалтерію — враховувати всі доходи та витрати, пов'язані з твоїм бізнесом.
- З'ясуй, скільки коштує футболка. Для цього завітай до навколишніх магазинів, перевір ціни на оптовому ринку, вивчи питання в Інтернеті, ввівши у командний рядок, наприклад, такий набір слів «футболка (назва свого міста) купити». Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, чи можливі знижки за оптової покупки (наприклад, від 10 штук) або ж знижка для постійного покупця. Запиши ціну та магазин.
- Дізнайся, скільки коштує набір фарб, пензлі та шаблони (якщо вони тобі потрібні). Також зайти в магазини, ринки, подивися в Інтернеті, ввівши у командний рядок «акрилові фарби для тканини (назва свого міста) купити». Швидше за все, пензлі та шаблони ти знайдеш там само. Вибери оптимальний варіант між параметрами «ціна — якість». Уточни, які будуть знижки для постійного й оптового покупця, які умови. Запиши ціну та магазин.
- Розрахуй, скільки коштуватиме виготовлення однієї футболки для продажу. Додай до цього свій прибуток (для початку не став великий, нехай він становить не більше ніж 10 %) і визнач ціну.

Внеси ці дані в бланк обліку доходів і витрат.

ДАТА	ДОХОДИ	ВИТРАТИ	ПРИМІТКА
1 червня	XXX		Стартовий капітал
3 червня		XXX	Купівля двох футболок
4 червня		XXX	Купівля набору фарб і пензлів
10 червня	XXX		Продаж однієї футболки
30 червня	підбиття підсумків місяця		
	XXX	XXX	
Баланс	XXX		

Виглядає досить просто, чи не так? Проте це найважливіший інструмент для ведення бізнесу, оскільки він дозволяє тобі бачити, скільки в тебе грошей і на що ти їх витратив. Такий шаблон ти можеш скачати за посиланням: www.teenbizmen.club/budget-ukr.zip