

אינשערמאן

טראמפ'ס טאריפס

א טיפערן אריינבליק איבער סטראשונקעס פון פרעזידענט טראמפ צו ארויפשטעלן
טאריפס אויף אימפארטן פון א רייע לענדער, און די ערווארטעטע עקאנאמישע תוצאות
← דוד אפעל

וויאזוי מאכט מען
א גוטן איינדרוק?
← מענטשליכע שטריכן

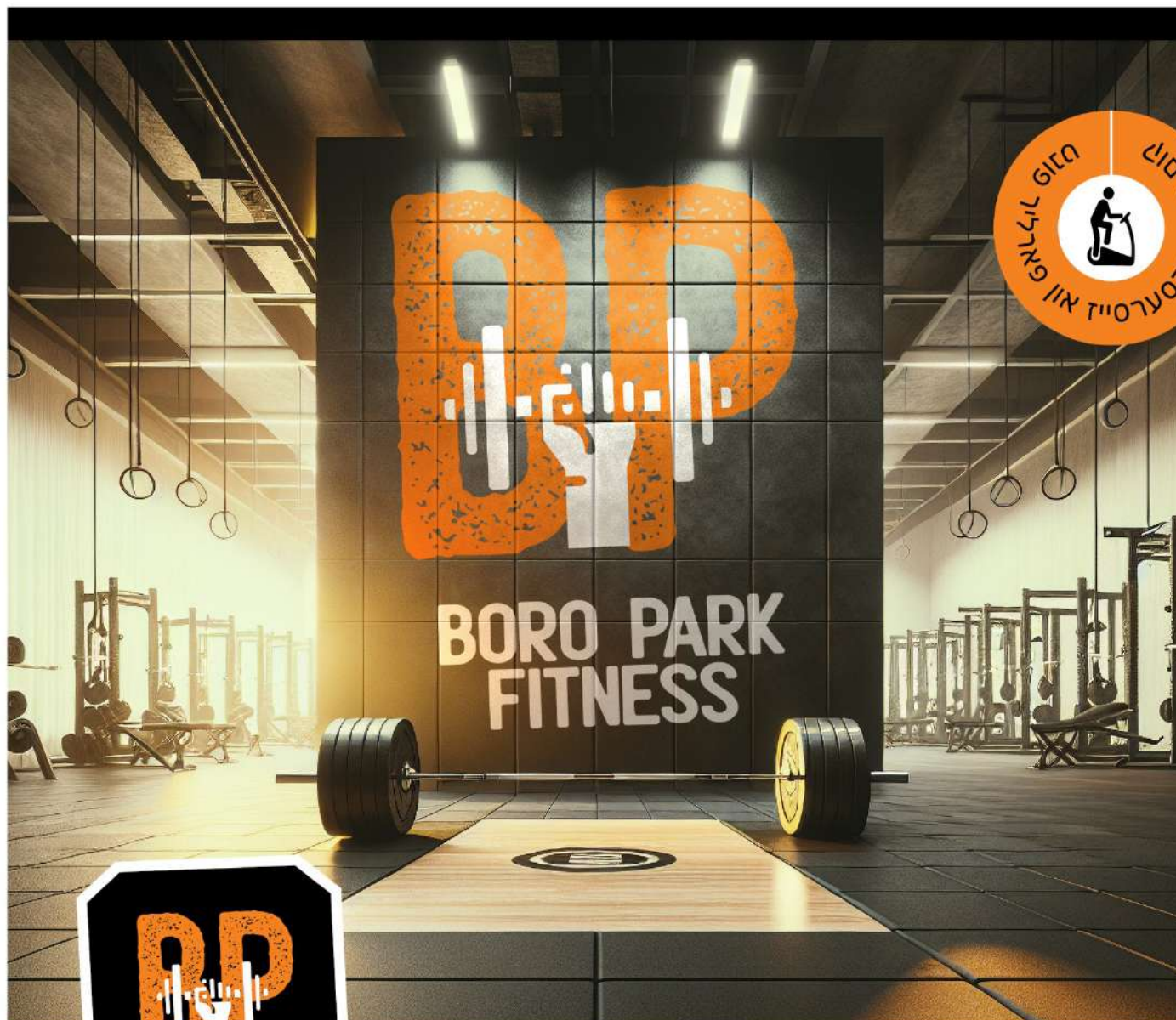
די וויכטיגקייט פון
צוזאממשטעלן א
קלארע בילד
← פנחס שיפף

סקרענטאן,
פענסילוועניע
← שטאטסמאן

וויאזוי עסן
גיבט ענערגיע
← געדונטערמאן

טעמע נומער דריי:
חנוכה מסיבות
← לאמיר זיך אויסשמועסן





DOWNLOAD
OUR APP

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



📞 718.510.2232

4714 16TH AVE

NEXT TO SHLOIMYS BAKERY

שוויץ דיר אויס, וועסט שוויצן ווייניגער.

STATE OF THE ART GYM. IN HEART OF BORO PARK.

MONTHLY MEMBERSHIP 24-HOUR ACCESS \$69.99
SINGLE DAY PASS FULL DAY ACCESS \$19.99



Meet us. Scan here.



SILVER'S GOLDEN STANDARD.

CROWN
STERLING

GET A MENORAH WITH THE CROWN OF LUXURY AND THE SEAL OF ROYALTY. © 845.783.0675 || 7 Van Buren Dr. Monroe, NY || **FREE DELIVERY!**
To the tristate areas

SOMETIMES ALL A
BUSINESS OWNER
NEEDS TO SUCCEED
IS A HELPING HAND.

LET US LEND
YOU A HAND.



The Hebrew Free Loan Society
provides interest-free business
loans to low-and
moderate-income residents of
New York City, Long Island, and
Westchester.

Find out what HFLS can do for you:

212.692.9023 • biz@hfls.org
WWW.HFLS.ORG

Startups • Expanding Businesses •
Storefronts • Home-Based •
Men/Women Owned

Get a loan up to
\$50,000

No Interest. No Fees. Ever.

Restrictions apply. Two qualified guarantors required.



An initiative of the
Hebrew Free Loan Society
in partnership with
Mishkan Yecheskel

Showcasing the new Season



1451-48th Street, Brooklyn, NY

Sun-Thurs: 11:00-6:00

Fri & After Hours: by Appointment

☎/📷 718-710-7288 📧 isaaczw@gmail.com



Scan me!

SALES | CUSTOM CREATIONS | APPRAISALS | TRADE-INS | UPGRADES | REPAIRS

DEADLINE APPROACHING: DEC 31

LIMITED TIME OFFER

Buy 4 boxes
of any Acuvue Moist or
Acuvue Oasys daily lenses

**get \$100
returned
to your
wallet**

if you never
filed for a
rebate before.

**An ideal
eye deal**



THE RIGHT
CONTACT
contact lenses and beyond

718.624.6911
therightcontact@gmail.com
www.therightcontact.nyc



Mendel Klein

☎ 1-845-608-1531

✉ mklein@exitrv.com

FFR
SALE

50 Horton Road, Blooming Grove,
New York 10992,



\$660,000

🏠 Single Family

🛏 4 Bedrooms

📏 2,196 sqft

📍 1.5 Acres

FFR
SALE

56-58 Still Road, Monroe,
New York 10950

GREAT INVESTMENT OPPORTUNITY



\$2,599,000

🏠 Flat Land

👷 Builder Friendly

📏 7 Acres

💧 Municipal water & sewer

FFR
SALE

7 Terrace Drive, Monticello
New York 12701



\$249,000

🏠 Single Family

🛏 5 Bedrooms

📏 4,800 Sqft.

🛁 2 Bathrooms

For Rent

132 Prospect Rd-Monroe



🏠 Single Family 🛏 4 Bedrooms

📏 3,708 SQFT 🛁 3 Bathrooms

Under Contract

85 Horton Rd



🏠 Single Family 🛏 3 Bedrooms

📏 2,414 SQFT 📍 5 Acres

Under Contract

44 Tanager Rd



🏠 Condominium 🛏 1 Bedrooms

📏 813 SQFT 🛁 1 Bathrooms

SOLD

164 Barnes Rd



🏠 Single Family 🛏 4 Bedrooms

📏 2170 SQFT 🛁 2 Bathrooms

Electrical SERVICES

Lipa Schlesinger
Electrician



**Fast &
Secure**

For all your
Electric **needs.**

FREE ESTIMATES

Wiring • Installation • Repairs

Call Us: **718-781-6229**

YOUR AD HERE

ADS@THEYINGERMANN.COM

ARE MICE & RATS ATTACKING YOUR SPACE?



- ANTS
 - MOSQUITOS
 - BEES
 - MOUSE & RAT-PROOFING
 - BEDBUG TREATMENT
 - ROACHES
- AND ALL OTHER PESTS!**

Call, Text or WhatsApp Us Today!

718-635-9444



Yummy!

Product of USA



Kid
Friendly
EZ
Peel



Now Available! Individually Wrapped String Cheese
Original (8 & 18 pack) and Smoked (12 pack) varieties.

Our customers speak for us

rosemary
ARTISANAL BAGELRY

📍 Lakewood, NJ



Isaac Zlatkin, Rosemary Artisanal Bagelry

Culinary Depot is actually on your side and not just trying to complete the sale.

The sales staff is experienced and eager to give real advice on what's needed, what's worth it, and what's best. We couldn't do it without them!



culinarydepot.com 845.414.5999



אויך די רייכע אויסוואל פון
נייע טיש בעקיטשע דעזיינס
נייע סוט דעזיינס
נייע ישיבה כאלאט דעזיינס

אלעס
20% OFF

**GLAUBERS**
CLOTHIERS

BORO PARK
1307 49th St.
718.866.4901

WILLIAMSBURG
113 Spencer St.
718.514.7993

MONROE
252 Acres Rd.
845.205.9990

MONSEY
6-8 Twin Ave.
845.203.4552

Whom would you trust?

When seeking year-end
tax savings, trust your
money with the largest,
most reputable Jewish
DAF organization
offering flexible giving.



G
C
N
Y

Open a free OJC account today
ojcfund.org 718.599.1400



Trusted by Philanthropists
Recommended by Accountants



Packaged ↘



Napkins in all styles ↘



Hand painted tableclothes in all sizes ↗

Chanukka Gifting made easy!

📞 845-774-8129

Corporate accounts welcome!

22

פאסטמאן

26

אדרבה; פרעגט!

34

נח היחיד

46

א שיף מיט א רודער

52

אידיש געלט

58

באלעבאטיש

64

לאמיר זיך אויסשמועסן

68

להלכה ולמעשה

74

מענטשליכע שטריכן

78

געזונטערמאן

80

כאפצעם

86

מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

THE YINGERMAN
FREE WEEKLY PUBLICATION

MAILING

4403 15TH AVE. SUITE 219
BROOKLYN NY 11219

OFFICE

[845.666.0056](tel:845.666.0056)

OFFICE EMAIL

INFO@THEYINGERMAN.COM

ADVERTISING

ADS@THEYINGERMAN.COM

WEBSITE

WWW.THEYINGERMAN.COM

© The Yingerman Publication. Published by The Yingerman Publication Inc. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced in print or digital form without prior written consent. The publisher reserves the right to edit all submissions for clarity, length, and editorial standards. Submitted materials will not be returned. The Yingerman Publication is not liable for the kashrut of any advertised product or service featured in these pages. Additionally, The Yingerman Publication assumes no responsibility for the content of articles, advertisements, or referenced books within this publication.



**WE SHOP EVERY
INSURANCE COMPANY
AT EACH RENEWAL!**

Call or Text:

845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!

הערליכע הייזער אין סאווט בלומינג גראוו קרית יואל גרייט צו מופן ביז צוויי חדשים!

Price
range

750K

799K

850K

899K

950K

אויך
עוועילעבל
קלענערע
דירות פאר:

475K

495K

550K

575K

599K

ב' אויסוואל אין אייזנס

New Construction
Houses in the size

from
2,200 Sq Ft
to
3,200 Sq Ft

רופט היינט: 845.782.0205



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealtyusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

דוד לייב קרויס
ליסטענס # 10401317322
845.274.3765

אברהם הערש גבן
ליסטענס # 10401378950
845.837.0943

אליעזר דוד האפמאן
ליסטענס # 10401304475
845.782.0205 x108

אברהם חיים לעווי
ליסטענס # 10401327281
845.238.1162

משה שמחה קויפמאן
ליסטענס # 10311206102
845.537.0475

נפתלי הירצקא זינער
ליסטענס # 10401300864
845.728.1429



Actual project!

Experience
the Brilliance!



WE SHIP WORLDWIDE!



90 degree opening
for max kosher sukkah

WELDED ✓

INSULATED ✓

to prevent
condensation

UNBEATABLE
GLASS
PERFORMANCE
EXCLUSIVE
TO SKYVIEW!

SHGC .17
U-VALUE .20

SKY  **VIEW**

SKYLIGHT

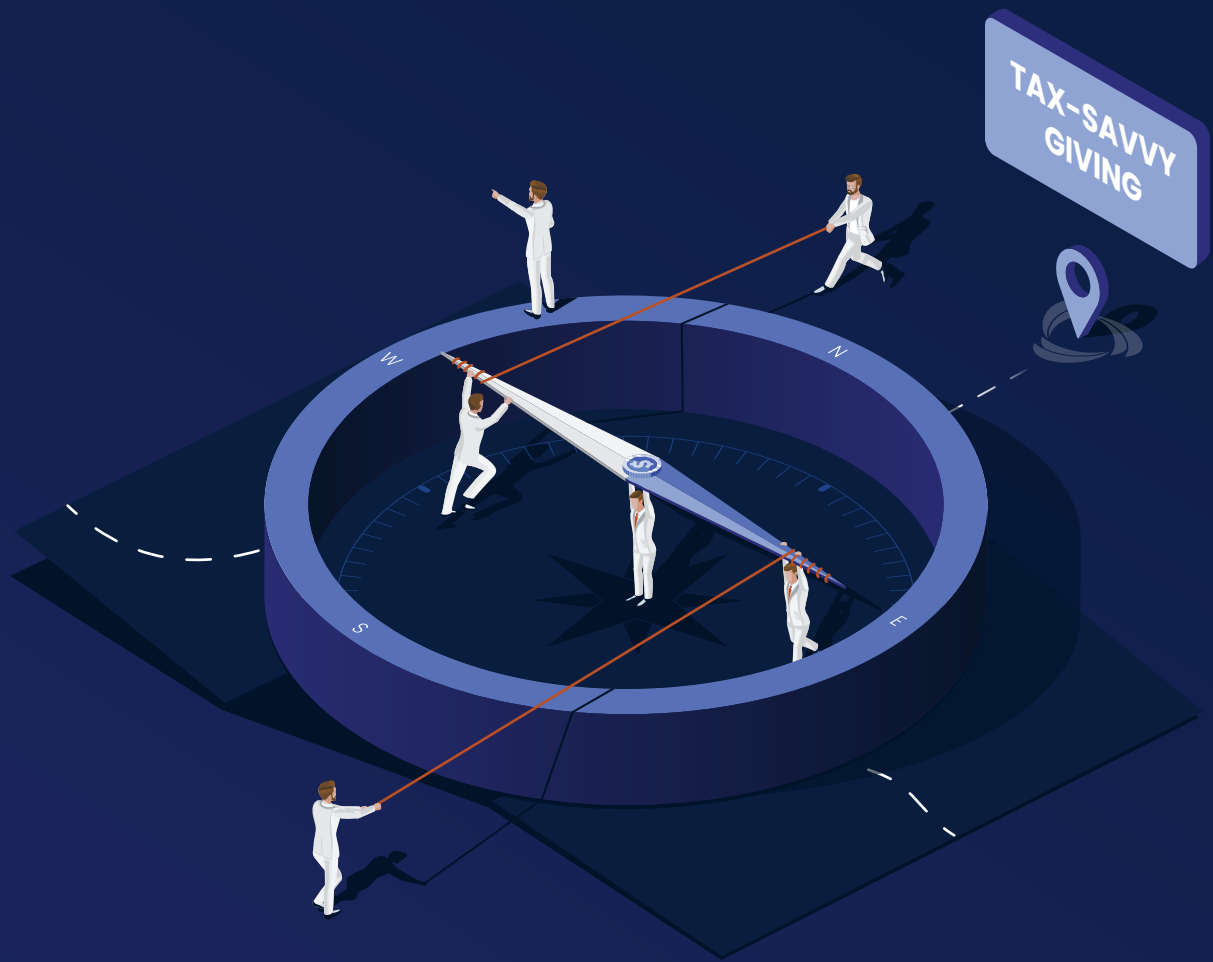
THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM



THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS

MGM ► HelloMGM.com



Tax-savvy giving is the way forward

Tax-savvy giving does not have to be complicated. Our tax-smart team navigates the complexities of charitable finances, so you can focus on giving, while seamlessly maximizing tax benefits.

With a Donors' Fund account, you can set aside funds for charity, automatically receive immediate tax deductions and donate to any charity of your choice, whenever you're ready.

Join the fastest-growing Jewish DAF, with over \$350mm saved in taxes by our clients year-to-date.

donorsfund.org



כִּי טוֹב
key to success

כי טוב טיילט חנוכה געלט



כי טוב טיילט חנוכה מתנות
Two free workshops לכבוד חנוכה



לויט די אנווייזונגן פון די הייליגע רמב"ם | מיט די הסכמה פון דעת תורה און מחנכים

כי טוב האט יעצט א פראגראם
פאר קינדער און ערוואקסענע
347-989-1818 זיך איינצושרייבן רופט

-GUILT FREE-

ווי די וועסט דורך לערנען צו עסן מיט הנאה
יא! אפילו ס'איז חנוכה מיט די כי טוב טעלעקורס
ס'איז נישט וואס די עסט נאר וויאזוי מען עסט

THIS WEEK!
LAST CHANCE



Come
experience
the vibe
everyone is
talking about,
and fill yourself
up so you can
take some to go.



3 טעג; רייד
דייליג און
געשמאק!

י"ב - י"ד כסלו
DECEMBER. 13 - 15

A VARIETY OF
OVER 20
Inspiring World
PRESENTERS &
PROFESSIONALS

A FANTASTIC
WOMEN'S
PROGRAM

2 NEW
Q&A
Panels

Most of the
lectures will
not be recorded

PRESENTING:
THE LIVE
DEBATE

RESERVE YOUR SPOT NOW

WWW.KEIRAVTUNI.COM OR CALL **347.460.9288**



TZFAT
LUXURY
RESIDENCES

VIEWS
OVERLOOKING
MERON



WHERE
THE
SPIRITUAL

AND
PHYSICAL
CONVERGE

MAJESTIC

RESIDENCES at TZFAT



Follow any road.

They all seem to lead here:

To Tzfat's entrance, where Majestic
stands overlooking Meron.

A home of light and luxury and life
A sanctuary within a sanctuary.

Where all roads lead in this
ancient, mystical city, in this
exquisite, Majestic home.

Here, there is Majesty
to call your own.

OWN A HOME HERE
WHATSAPP 718-704-0057
EMAIL SALES@MAJESTICTZFAT.COM
WATCH ALL ROADS LEAD HERE
MAJESTICTZFAT.COM/WATCH



פרשת וישלח תשפ"ה — אינצ'ון — 20

WHAT IS
IT ABOUT
MAJESTIC TZEAT
That CALLS
PEOPLE HOME?

#91

א גוטן.

דאס האב איך געשריבן בדרך משל ומליצה אויף די נקודות פון אויפבויען מוסקלען קעגן לאזן די פעטנס פארברענען די קאלאריעס, וואס איז געווען באשריבן אינעם געזונטערמאן קאלום:

מיין קאר.

אנגעהויבן האט זיך עס ווען דער סענסאר האט זיך צעבראכן. עס זאגט מער נישט ווען מען דארף דעם גאז פאמפ פארמאכן.

זייט דעמאלטס לייג איך אריין וויפיל עס גייט. גאז האב איך בחינם. פארשטייט.

איך ארבעט ביים גאז קאמפאני, זיי ערלויבן מיר צו נעמען אן קיין גבול. איך האב אנגעשטאפט דעם טאנק מיט געז, מער ווי ערלויבט, מער ווי איך וויל.

דער טאנק, געמאכט פון ווייכע פלאסטיק, האט עס נישט געקענט האנדלען. האט זיך דער טאנק זיך אויסגעצויגן, באבלס פון אלע זייטן פארוואנדלען.

ער האט זיך אריינגעריקט, צוזאמען מיט זיין גאז, צו אנדערע פלעצער. צווישן די מאשינען, פייפס און מאטארן, ווי אן אלטע זעצער.

אויך אינעווייניג ביי די פאסאזשיר זיצן האט זיך אויפגעבלאזן. יעדע ריר אינעם קאר איז געווארן שווער, קולות און קוויטשערייען זיך צעלאזן.

קוים זיך ארויפגעשלעפט בערג, זיך כמעט צעבראכן יעדן טאג. נאכ'ן עס ווייזן פאר'ן מעקאניק, דריי עצות האט ער פאר דעם ווייטאג:

1) פיקס דעם סענסאר, עס וועט קאסטן געלט. צען טויזנט דאלער בערך. איך וועל מוזן שווער ארבעטן דאס צו צאלן. הער איך.

2) דרוק דעם גאז פעדל גאר שטארק פאר בערך צען שעה אין א צי. יעדעס מאל, ביז דער גאז גייט ארויס, מיט א פלייס אזוי טו.

3) דער דריטער עצה איז גאר א גוטע, א שארטקאט. איך קען צולייגן צום גאז טאנק א קליינע אבער מעכטיגע אפאראט.

זיין אויפטו איז אז גאז ער פרעסט. יעדעס מאל עס שפירט א גאז איבערפלוס וועט ער קומען מיט א פראטעסט.

אויסשעפן ביז עס ווערט באלאנסירט. איין איינציגע חסרון איז: דאס דארף מען טשארדזשן יעדן טאג. ווערן נערווירט.

ביסטו גרייט?

והנמשל מובן מאליו.

י.ב.ס.

#92

איך וויל זאגן א מעשה וואס כ'האב אמאל געהאט, וואס ס'איז וויכטיג אז מענטשן זאלן וויסן.

איך האב אמאל געקויפט א Kyocera פאון אויף עמעזאן, עס איז געשטאנען אז ס'איז א גענוצטער טעלעפאן וואס מען האט איבערגעמאכט. אלעס האט אויסגעזען זייער עכט. למעשה ווען דער טעלעפאן איז אנגעקומען האב איך מיך אנגעשטויסן אין אסאך פראבלעמען. איך בין געגאנגען צו א געשעפט אין בארא פארק וואס פארקויפט סעלפאונס, און ער האט מיר געוויזן אז עס זענען דא צוויי וועגן צו זען אויב דער טעלעפאן איז עכט פון Kyocera און נישט



די בענעפיטן פון ווירטואלע ארבעטער

(Remote Work)

6. גלאבאלע צוזאמארבעט מיט ווירטואלע טיעמס

צו זיין אין פארבינדונג מיט פארשידענע סארטן מענטשן פון אלע ערליי לענדער און קולטורן, איז היינט צוטאגס געווארן א וויכטיגער טייל פון ביזנעס אפעראציעס. ווירטואלע ארבעט שטעלט צו די געלעגנהייט צו אויסטוישן געדאנקען און קריעטיטיוויטעט צווישן א קאלירפולן אויסוואל פון מיטארבעטער פון פארשינדארטיגע סארטן שטרעמונגען און וואוינערטער.

ג ל א ב א ל ע
צוזאמענארבעט פון
אזא סארט טיעם קען
אויפברענגען נייע
קרעטיוו מהלכים צו
לעזן פראבלעמען און
פארבעסערן די ביזנעס
אין אלגעמיין. דאס איז
א שטארקע סיבה וואס
ברענגט פירמעס זיך
צו טראנספארמירן און
אריינברענגען ווירטואלע
ארבעטערס.

Hire your VA today for just \$4 an hour!
845.806.7138 | sales@talentprosinc.com
www.talentprosinc.com

talentpros
WORLDWIDE STAFFING



דער אינגערמאן'ס טיש
845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

נאכגעמאכט.

איינס איז אז אונטער דעם בעטערי איז דא א וויסע סטיקער וואו עס שטייט אלע דעטאלן, דעם IMEI נומער וכדו'. אויב דער טעלעפאן איז פאלש און נאכגעמאכט, וועט פשוט שטיין ארויסגעשריבן KYOCERA, אנשטאט דעם אפיציעלן לאגא וואס איז דא אין פארנט פון דעם טעלעפאן. דער צווייטער סימן איז, אויב דער בעטערי איז א פשוט'ער בעטערי. אלע עכטע Kyocera פאונס קומען מיט א שיינע Kyocera בעטערי. אויב זעט מען נישט זייער נאמען און לאגא אויפן בעטערי איז א סימן אז ס'איז פאלש.

איך האב שוין אויך געהערט פון אסאך אנדערע וואס זענען געפאלן פאר דעם סקעם און האבן געקויפט א Kyocera פאון און עס איז נישט געווען דער עכטער פאון. עס ארבעט, אבער עס איז נישט פון Kyocera און ס'איז זייער א שוואכער טעלעפאן.

#93

א גוטן, א דאנק פאר דער רייכער אויסגאבע און בפרט פארן געשמאקן קאלום אדרבה פרעגט. עס איז א געוואלדיגע זאך. אפאר וואכן צוריק איז געשטאנען דארט וועגן דעם נייעם BOI געזעץ אז מען דארף פילן אלע ביזנעסער, און אז מען מוז פילן ווי שנעלער ווייל אויב נישט קענען זיי ארויפלייגן גרויסע שטראפן. איך זעה יעצט אז עס איז דא גאר א וויכטיגן אפדעיט וועגן דעם, און איך וויל בעטן אז מען זאל עס אריינלייגן אז מענטשן זאלן וויסן. א פעדעראלער ריכטער אין טעקסאס האט די וואך אפגעשטעלט דאס געזעץ אויף צייטווייליג. דאס מיינט אז אויף דערווייל קען מען זיך בארואיגן און מען דארף עס נישט פילן. פארשטייט זיך אז עס קען נאך צוריקקומען און עס איז נאר אפגעשטעלט אויף דערווייל, און מען דארף טאקע זיכער מאכן צו מיטהאלטן אויב עס קומט צוריק, אז מען זאל נישט באקומען קיין געלט שטראפן אויב מען פילט עס נישט באצייטנס. אבער ווי געזאגט, יעצט האלט עס אז דאס גאנצע געזעץ איז אפגעשטעלט, און עס וועט גארנישט געשען אויב מען פילט נישט. א גרויסן יישר כח נאכאמאל פאר אלעם.

New Opportunities Weekly

Accounts Payable

Cabinetry

75-85K

Chief Financial Officer

Healthcare

150-250K

Commercial Underwriter

P/C Insurance

\$35-\$40+ hr

Manager

Supermarket

80K

Director of Operations

Construction

140-180K

Field Home Care Marketer

Homecare

65-85K

Care Manager

Agency

60K

HR Onboarding Coordinator

Healthcare

\$28-\$30 hr

Licensed Clinicians

Healthcare

\$75-\$125hr

Director of Operations

Medical Billing

120K+

Payroll tax filing

Finance

80-95K

Salesman

Cabinetry

75-100K

Salesman

Promotional items

75-150K

Salesman

Supplies

Commission

HCBS Intake Coordinator

Healthcare

80-90K

Service Coordinator

Agency

\$30hr

Site Manager

Electric

75-100K

Training Facilitator

Homecare

\$35-\$45

Secretary

Agency

\$30 hr

HCBS Compliance Director

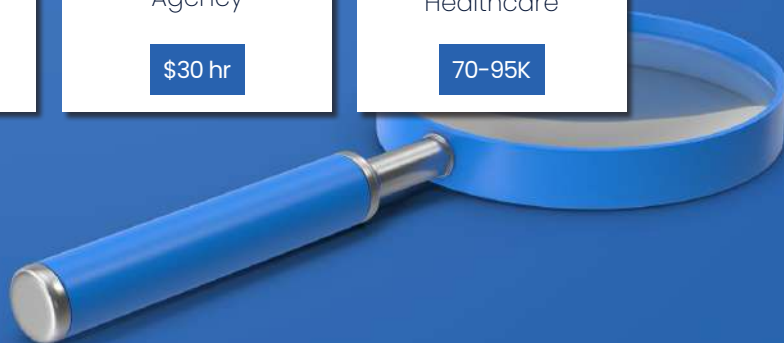
Healthcare

70-95K

Tagline | 845.824.1600

Hirex
Team

845-777-Team (8326)
Apply@hirexteam.com



NO MORE GAPS, NO MORE DRAFTS

TRANSFORM YOUR
SUKKAH EXPERIENCE!

*now for free**



Introducing the Wind Guard – the ultimate solution for transforming your sukkah into a comfortable, all-season space. By bridging the gap between the awning and walls, the Wind Guard keeps out drafts, debris, and weather, so you can enjoy your sukkah any time of year.

* LIMITED TIME OFFER WITH PURCHASE OF SUKKAH & AWNING

sales@tristateawnings.com tristateawnings.com

A PRODUCT OF

**Tri State
Awnings®**

845.357.5718



א גוטן. באמת א גרויסן דאנק פארן צושטעלן אזא אינהאלטסרייכע אויסגאבע, וואס שטעלט צו עצה ותושי' בעניני פרנסה אויף אזא אויסגעהאלטענעם פארנעם.

איך האף בעז'ה בקרוב צו עפענען א געוויסע סערוויס ביזנעס וואס צילט געוויסע אינדוסטריעס. דערווייל וועל איך ארבעטן אליינס, און פארשטייט זיך אז איך וועל מוזן גיין זוכן קליענטן און זיי איבערצייגן צו נוצן מיין סערוויס.

היות איך בין נישט דוקא אויסגעשטעלט צו דעם, זייענדיג אביסל אויף דער שטילערער זייט פון דער מענטשהייט און אזא סארט פאזיציע וואלט בכלל נישט געווען אינטערסאנט פאר מיר, וויל איך וויסן וויאזוי זאל איך זיך באגיין מיט דעם. צי זאל איך פרובירן אליינס, צי אפשר זאל איך שוין זוכן איינעם צו טון די סעילס און אים צאלן קאמישאן אד"ג. יישר כח.



ענטפער פון ר' משה יצחק שטיין, ביזנעס קאנסולטאנט:

דארף טון איז דורך גיין די פיר הויפט חלקים און פארשטיין וויאזוי זיי גייען אויסגעפירט ווערן.

צום ביישפיל, דו גייסט עפענען א סערוויס ביזנעס. די ערשטע זאך דארפסטו וויסן וויאזוי ס'גייט זיין סעילס.

עס קען זיין אז דיין פלאן איז צו מאכן מארקעטינג - וואס איז אויך פון די פיר זאכן - און מארקעטינג וועט ברענגען סעילס, אבער ס'איז נישט אזוי פשוט.

מארקעטינג קען ברענגען אז מענטשן זאלן דיך רופן, אבער דו דארפסט נאך אלץ זיין דער ריכטיגער מענטש צו קלאוזן דעם סעיל. און אויב ביסטו נישט גוט אין סעילס, קען זיין אז דו דארפסט האבן א סעילסמאן וואס זאל דיך העלפן.

דאס זעלבע איז מיט די אנדערע צוויי יסודות, אפערעציעס און פינאנצן. עס דארף זיין א געהעריגן פלאן ווער עס גייט זיך אפגעבן מיט די טעגליכע אפערעציעס און וויאזוי מען גייט דאס טון.

פינאנצן איז אויך א וויכטיגער יסוד פון יעדער ביזנעס, און גאר אסאך מענטשן פאפן זיך מיטן נישט זיין רעאליסטיש וויפיל עס קאסט צו עפענען א ביזנעס און דורכשוויצן די ערשטע צוועלף אדער אכצן חדשים ביז די ביזנעס קען זיך אליין דעקן.

סעילס איז זיכער איינע פון די וויכטיגסטע זאכן אין א ביזנעס, ווייל אן סעילס איז נישטא קיין ביזנעס.

א דאנק פארן פרעגן.

איך וויל אנהייבן מיט א קאמפלימענט. דער פאקט אז דו פרעגסט די פראגע איידער דו עפנט די ביזנעס און נישט עטליכע חדשים נאך וואס דו עפנט די ביזנעס, איז גאר א גוטע זאך און ס'קען דיך בעז'ה פארמיידן אסאך עגמת נפש שפעטער.

אצינד לאמיר ענטפערן דיין פראגע, און איך וועל אנהייבן מיט פיר הויפט יסודות'דיגע חלקים וואס אויף דעם שטייט א ביזנעס. די פיר זענען:

■ סעילס

■ מארקעטינג

■ אפערעציעס

■ פינאנצן

פארשטייט זיך אז אין געוויסע ביזנעסער זענען דא נאך איינס אדער צוויי גרויסע קאטעגאריעס, ווי צום ביישפיל ריסורטש און דעוועלאפמענט, אבער רוב ביזנעסער האבן לכה"פ די פיר פונדאמענטאלע טיילן.

כדי די ביזנעס זאל מצליח זיין בס"ד, דארף זיין א שכל'דיגן און דרך הטבע'דיגן וועג וויאזוי מען קען מצליח זיין. איינע פון די זאכן וואס מען



IS YOUR BUSINESS PROFITABLE?

Cut overhead expenses

Boost profits

Use reports to grow your bottom line

INTRODUCTORY OFFER

66% off!

Includes a free one-hour consultation—no strings attached.

Refer & Earn
\$1,000

Bookkeeping
Oversight &
Training

Monthly
Financial
Reviews

Process &
Efficiency

Outsourcing
& Tech
Integration

Cash Flow
Management

Improvements

Tax & Labor
Guidance



FINMATE CFO
YOUR FINANCIAL MATE

718.210.2937 | service@finmatecfo.com

www.finmatecfo.com



845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

עס זענען דא מענטשן וועלכע האבן געפענט ביזנעסער, און הגם זיי זענען נישט געווען קיין נאטורליכע סעילסלייט האבן זיי געטון סעילס און ב"ה מצליח געווען, ווייל אין לך דבר העומד בפני הרצון. יעדער מענטש קען מצליח זיין אין סעילס, און מען דארף נישט געבוירן ווערן דערמיט. מען דארף אבער האבן גאר א שטארקן רצון, ווייל סעילס איז זייער שווער.

סעילס האט אין זיך צוויי חלקים; סעילס וועלכע קומען אריין, און סעילס וואס דו דארפט ארויסגיין און ברענגען. אויב דיין מארקעטינג קען ברענגען גענוג מענטשן זאלן דיר רופן, דארפטו בלויז קענען דעם צווייטן חלק פון קלאוזן די סעילס, וואס איז גרינגער ווי ארויסגיין ברענגען סעילס.

פון דיין פראגע זעלבסט איז שווער צו וויסן צי אין דיין אינדוסטריע וועט מארקעטינג פאר זיך זיין גענוג, אדער דו וועסט דארפן ארויסגיין צו ברענגען סעילס.

דער שווערסטער חלק פון סעילס איז, אז מען דארף צוגיין צו מענטשן בעטן עפעס, און מען ווייסט נישט וויאזוי זיי גייען רעאגירן. און דאס איז א פחד וואס רוב מענטשן זוכן צו פארמיידן. עס איז אבער וויכטיג עס דורכצוברעכן און זיך נישט שעמען צו גיין און בעטן פון מענטשן.

אויב דו ווילסט זען צי דו קענסט עס דורכברעכן, קענסטו שוין יעצט אנהייבן פרובירן מיטן גיין רעדן צו מענטשן וועגן דער ביזנעס וואס דו גייסט עפענען און הערן וואס זיי זאגן דערצו. מאך א ליסטע פון פופציג מענטשן וועס דו גייסט פרעגן, און גיב עס צוויי וואכן אנצוקומען צו דער גאנצער ליסטע.

אויב דו זעסט אז ס'גייט נישט, דאן ווייסטו אז דו גייסט דארפן אויפנעמען א סעילסמאן וועלכער זאל דיר העלפן מיט סעילס פאר דיין נייער ביזנעס. ווייל ווי געשמעסט, אפילו אויב קליענטן וועלן דיר רופן צוליב דיין מארקעטינג, דארף מען נאך אלץ א גוטער סעילסמאן צו קענען קלאוזן די קאלס.

עס איז דא נאך אסאך אויסצושמועסן. איך וואלט רעקאמענדירט זיך אראפצוזעצן מיט א קאנסולטאנט אדער אן ערפארענעם ביזנעסמאן און הערן וואס זיי האבן צו זאגן. עס וועט דיר בעז"ה אסאך העלפן צו זיין קלאר וויאזוי צו גיין ווייטער.

אסאך הצלחה און סייעתא דשמיא! **K**

צום לעצט קומט דער למעשה'דיגער טייל, און דאס איז צו מאכן זיכער אז די צילן ווערן טאקע דערגרייכט און אויסגעפירט, און מיר העלפן אויך ארויס אויף למעשה מיט זאכן וואס זענען אין אונזער תחום.

איר האט דערמאנט "געזונטע" ביכער, ערקלערט ביטע וואס דאס מיינט?

איך וואלט אוועקגעשטעלט 3 עיקרים, נאך זייענדיג אונטער דעם איינפלוס פון דעם אתרוג וואס מיר האבן נישט לאנג צוריק געקליבן...

(1) גידול, structure: נוצן די אקאונטס, סוב-אקאונטס און קלעסעס/קאטעגאריעס אויף א וועג אז עס זאל דיר ברענגען די באריכטן וואס דו ווילסט, און עס זאל דיר נישט מער צעמישן... די קונץ פון אוועקשטעלן א גוטער יסוד, איז צו זיין א חכם הרואה את הנולד. וואספארא פרטים ווילסטו קענען זען אין דיין אינקאם סטעיטמענט וכדו'?

עס איז קריטיש וויכטיג צו מאכן דעם אייגנטומער'ס פערזענליכע אויסגאבן, ספעציעל די סארט וואס דער ביזנעס נוצט אויך אמאל, אפגעטיילט אויף עפעס אן אופן. אפילו אויב פאר געוויסע סיבות ווילסטו עס האבן אלס אן עקספענס, קענסטו נוצן "קלעס" אדער א ספעציעל-דעזיגנירטער אקאונט (בעסער other expense).

(2) מאך נישט קיין שקיעות ובליטות. נוצן די זעלבע אקאונטס און קאטעגאריעס פאר אלע טראנזאקציעס פון איין סארט. ארומטוישן אקאונטס, אפילו ביידע זענען גוט, איז גורם צו האבן אן אומקלארע בילד אויף וואס מ'האט פארדינט און וואס מען האט אויסגעגעבן, און אגב, דאס איז זייער שכיח!

(3) נקי - ריין פון אומריכטיגע טראנזאקציעס: נישט געקלעירטע טשעקס און דעפאזיטס, געקענסלטע אינוואויסעס און אפענע בילס וואס זענען באצאלט נישט אונטער AP אא"וו. אמאל דארף מען פשוט אויסמעקן, און אמאל דארף מען דאס באהאנדלען,

די איינציגסטע זאך וואס אינטערעסירט א ביזנעס אייגנטומער איז, אז דער ביזנעס זאל וואקסן און מאכן רווחים. די לעצטע זאך אויף דער ליסטע איז: "נומערן", אדער "ביכער". ס'רעדט פשוט נישט צו אים. וואס איז אייער בליק דערויף?

יא, פאר מאנכע איז די גאנצע "בוקקיפינג" נאר באשאפן געווארן צופרידנצושטעלן דעם אקאונטענט סוף יאר... ווידער פאר אנדערע מיינט דאס האלטן חשבון אויף אינוואויסעס און בילס. ווייניג פארשטייען די גרויסע תועלת וואס מען קען ארויסנעמען פון "נומערן".

און דא קומט אריין די ארבעט פון א פייענעשעל עדווייזער (אדער CFO), וואס נוצט די דאטא כדי ארויפצוארבעטן דעם ביזנעס, איינפעדעמען א געזונטע קעש פלאן, שניידן איבריגע הוצאות און אויסשטעלן אן אפעקטיווע סטראטעגיע.

לאמיר הערן מער בפרטיות אויפן שפיץ גאפל, וואס טוט "פינאנציעל"?

די ערשטע זאך: מיר מאכן זיכער אז עס זענען דא "געזונטע" ביכער, ווייל אן דעם יסוד איז נישטא קיין בנין. מיר פארנעמען זיך סיי מיטן אויסשטעלן מתחילה די ביכער אויף דעם ריכטיגן וועג, און סיי מיטן האלטן א כסדר'דיגן אויפזיכט.

צווייטנס, וועלן מיר לויט א באשטימטן סקעדזשועל צוזאמשטעלן און אנאליזירן רעפארטס ארויסצונעמען די מאקסימום אינפארמאציע — וואס ברענגט די מערסטע הכנסות, וואו שטעקט די הוצאות אא"וו. אין דעם גייט אריין די עיקר ארבעט.

דערנאך קומט דער וויכטיגסטער חלק, וואס דאס איז א זיצונג מיט דעם בעל הבית חוק ולא יעבור, דורכצושמועסן די פאראויסגעגרייטע נקודות. דארט וועט זיין דער "סיטואציע צימער" וואו מען וועט פאסן די החלטות, אויסברייטערן די געדאנקען, און בעזרת השי"ת בויען דעם ביזנעס און שניידן די פירות.

אבער סתם לאזן אנגעלייגט איז גורם אן איבערקערעניש, ספעציעל אויף דעם באלאנס שיט.

וואס איז דער אונטערשייד פון א בוכהאלטער ביי "פינמעיט" (פינענשעל עדווייזער)?

דער עיקר חילוק איז, אז א בוקקיפער איז געמאכט זיך צו באפאסן מיטן עבר, און פינמעיט איז דא פארן עתיד. דער בוקקיפער איז דא צו רעקארדירן די דאטא, און פינמעיט **נוצט** די דאטא צו ברענגען ערפאלג. עס זענען דא וואס קומען מיט דער טענה: "מיין בוקקיפער קען עס דאך אויך טון!", אבער טוט ער עס דען? געווענליך נישט.

אפילו איר זענט יא פון דעם מיעוט וואס האבן א "גוטער" בוכהאלטער, זענען דא איינער אדער מער פון די דריי פאקטארן: 1. ער איז גוט אין בוקקיפינג, אבער ער איז נישט קיין עדווייזער, 2. ער קומט נישט אן דערצו, ער האט נישט דעם שטופ און די צייט אין זיין סקעדזשועל עס צו טון, 3. אלץ איז בעסער צו האבן א דרויסנדיגער פערספעקטיוו אויך.

וואס איז פינמעיט'ס ספעציאליטעט מער ווי אנדערע?

אז מיר העלפן מיט פראקטיק אויך. אנדערש ווי א טיפישער אקאונטענט וואס נאר נומערן רעדן צו אים... ברענגען מיר ערפארונג אין א רייע אספעקטן, און אפעראציעס אויך. מיר קענען העלפן מיט אויפנעמען רעמאט ארבעטער, אימפלעמענטירן סאפטוועיר, מארקעטינג ראט און נאך. אודאי איז אמאל דא א צורך אויפצונעמען א ספעציאליסט אין די געביטן, אבער אפטמאל איז גענוג א רעכטע האנט וואס פארשטייט צו די זאכן.

לאמיר הערן עטליכע ביישפילן מיט וואס איר העלפט ארויס ביזנעסער?

אן אפטע ערשיינונג וואס מען טרעפט, ספעציעל ביי עלטערע ביזנעסער, איז אז זיי קענען זיך נישט ארויסזען פון זייער "באקוועמליכקייט זאנע", און אימפלעמענטירן נייע סיסטעמען וואס וועלן אזויפיל פארגרינגערן און פארשנעלערן די ארבעט. מיר האבן שוין ב"ה אוועקגעשטעלט CRM סיסטעמען פאר עטליכע פירמעס, וואס פארט אינאיינעם מיט די בוקקיפינג א מחיה. ס'איז דא אזויפיל וואס מ'קען טון מיט די ריכטיגע סאפטוועיר.

אמאל האבן מיר געארבעט מיט א ביזנעס וואס האט פארמאגט אסאך קרעדיט קארטל פעימענטס פער טאג צו 'רעקאנסייל', און ס'איז געווען א פחד צוצוקוקן די תוהו ובהו וואס דארט האט זיך אפגעטון. אין קורצן, מיטן אריינלייגן קאפ אויפצומאכן א 'שיט' וואס האלט חשבון אויף די 'בעטשעס', האט זיך דער מצב געטוישט מקצה אל הקצה.

אויך האלטן מיר אין איין טרעפן אומזיסטע הוצאות וואס מען קען שניידן אדער עלעמענירן, און עס האט שוין געשפארט שווערע געלטער פאר קליענטן, וכהנה וכהנה.

אז מ'רעדט שוין פון סאפטוועיר, דארף מען ארויסברענגען אז מענטשן זענען שטעקן מיט קוויקבוקס, נישט וויסנדיג אז ס'זענען דא נאך, צומאל פיל בעסערע אפציעס. Xero און Zoho Books זענען צוויי אלטערנאטיוו וואס קענען האבן שטארקע מעלות קעגן קוויקבוקס, כאטש נישט אלעס וואס איז בעסער פאר איינעם איז בעסער פאר א צווייטן. לדוגמא: אזא פיטשער ווי א 'קאסטומער פארטעל', וואו דער קאסטומער קען זען אלעס בשייכות מיט זיינע טראנזאקציעס, קען זיין א געוואלדיגע הילף פאר געוויסע פירמעס. נאך א ביישפיל איז די מעגליכקייט צו טוישן אדער אויסמעקן אסאך טראנזאקציעס אויפאיינמאל. דערנאך זענען דא נאך קליינע אבער וויכטיגע חלקים, ווי די שנעלקייט פון לאודן (א האלבע סעקונדע לענגער פאר יעדן קליק זאמלט אן אסאך צייט!).

וועלכע סארט פירמעס זענען פאסיג צו ווערן אנגענומען אלס אייערע קליענטן?

אונזער ספעציאליטעט איז סערוויס-באזירטע מיטלמעסיגע ביזנעסער, מיט סעילס צווישן 1 און 15 מיליאן דאלאר א יאר.

וואס איז מיט פרישע ביזנעסער, איר ארבעט מיט זיי אויך?

א ביזנעס וואס האט א רעאליסטישער ציל אנצוקומען צו א מיליאן דאלאר אין סעילס, און איז גרייט צו אינוועסטירן דערין, וועט אודאי האבן א געוואלדיגע תכלית פון נוצן פינמעיט צו העלפן ארויפברענגען דעם ביזנעס אויף העכערע שטאפלען, נאכמער ווי א לאנגיעריגע אוועקגעשטעלטע פירמע.

אסאך פירמעס, בעיקר פרישע, האבן נישט גענוג ארבעט אויפצונעמען אן 'אין-האוז' בוקקיפער. וואס איז אייער מיינונג בנוגע ארויסגעבן די בוכהאלטעריי פאר א דרויסנדיגע פירמע?

עס זענען דא פירמעס וואס טוען "בעק-אפיס". דאס הייסט, זיי פירן דעם גאנצן אדמיניסטראטיוון חלק, נישט בלויז בוקקיפינג, נאר זיי וועלן צום ביישפיל אויך האנדלען מיט קאסטומערס און ווענדארס.

דאס קען זיין א גוטע זאך, אבער ארויסצוגעבן נאר די בוקקיפינג, איז אין מיינע אויגן א נארישקייט. די סיבה פארוואס איך האלט אזוי, איז וויבאלד אליין זען די טראנזאקציעס מיט די אייגענע אויגן איז א שטארקע מעלה. דו האלטסט מיט וואס עס טוט זיך אין די קאמפאני! אלזא פארוואס זאלסטו אוועקגעבן דעם בענעפיט בידיים (און נאכדערצו באצאלן פאר דעם...)?

מ'דארף פארשטיין, אז מיט די היינטיגע בוקקיפינג סאפטוועיר איז מורא'דיג גרינג אליין צו מאכן די ביכער אויב מ'האט נישט קיין סאך טראנזאקציעס. די טראנזאקציעס קומען אויטאמאטיש אריין מיט 'בענק פידס', און מ'קען אויסלערנען דעם סיסטעם

אליין צו געדענקען די קאטעגאריעס. די עיקר קונץ איז ריכטיג אויפצוסעטן דעם סיסטעם און זיך לערנען וויאזוי מען נוצט עס.

פינמעיט טוט נישט קיין בוקקיפינג, אבער מיר קענען העלפן מיט די 'סעטאפ', טרענירונג און אנגייענדע ראט אלס א חלק פון אונזער סערוויס.

תכלית, וואס קאסט אזוינס?

אויב דאס איז דיין הויפט שאלה, איז א סימן אז דו פארשטייט נאכנישט די תועלת פון פינמעיט'ס סערוויס... איך וואלט געראטן צו ליינען אלע איינצלהייטן פון אנפאנג אנשטאט צוריקצואוועגס, אבער אז דו פרעגסט שוין, אונזערע פרייזן זענען די מערסטע צוגענגליך אין דעם מארקעט, וויבאלד מיר האבן נישט די קארפארעטי סטרוקטור אז דער וואס טוט די ארבעט באקומט נאר א חלק פון דעם אינקאם.

וויאזוי קען איך געטרויען פינמעיט מיט אזא הייקעלע אויפגאבע צו זיין באאויפטראגט איבער מיינע פינאנצן?

ריכטיג געפרעגט. אויפריכטיגקייט (האנעסטי) איז א קריטישע פונקציע דא, און מיר קענען זאגן מיט א פולן מויל אז דאס איז עפעס אין וואס מיר ספעציאליזירן זיך. מיר וועלן צושטעלן רעפערענצן דאס צו איבערצייגן.

הלכה למעשה, וואס טו איך יעצט?

איין זאך וואס דו קענסט טון ארויסצוגיין א זיכערער געווינער, איז צו באשטעלן אן אומזיסטע שעה איבערזיכט אויף דייער ביכער. עס וועט זיכער ארויפברענגען פרישע געדאנקען וואס וועלן דיר ברענגען אסאך בענעפיטן, און פאר אונז איז אויך א תועלת צו זען ווי מער ביכער. זה וזה נהנה, אפילו מיר זענען נישט קיין פֿאַר צום סוף.

די דעסטינאציע פאר אייער קינד'ס שלימות.

"לנפש" איז דער לייכט-טורעם
אויפצושטיינען די אינערליכע וועלט פון
אייער קינד וואס גייט דורך שוועריקייטן
— באגלייט דורך געניטע עקספערטן
וועלכע וועלן פארזיכערן אז אייער קינד
דערגרייכט זיין העכסטן פאטענציאל.

 **L'nefesh**
RESOURCES

פאר מער אינפארמאציע:

845.915.9965

office@lonefesh.com

IN 2 WEEKS

BUILDERS MEETUP

The trade show for ambitious
Builders and **Property Managers**



NETWORK

with like minded pros



CONNECT

with new clients

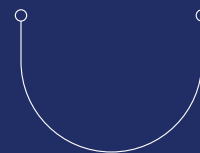


RECONNECT

with existing contacts



**REGISTER
TODAY!**



OJBA¹³
NEW YORK
B2B • EXPO • 2024

WEDNESDAY
12/18/24

MEADOWLANDS EXPOSITION CENTER
SECAUCUS, NJ 07094

212.542.0003

//

info@ojbanewyork.com

//

www.ojbanewyork.com

Event Sponsors:

PRYME
WEATHER AND SAFETY SOLUTIONS

SCORE
SPACES

ECHOD
GRAPHICS

LUCIDA
SURFACES

macro

At Brazen, you get a good paying tenant on day one.



When you own an investment property, every month's rent matters. That's why the Brazen team ensures you get reliable, well-paying tenants quickly, so you never miss a month of rent roll.

Contact us today.

908.944.7244 | info@brazenmanagement.com

BRAZEN MANAGEMENT

YOUR INVESTMENT, OUR PRIORITY



Union, Essex, Hudson Counties.

specializing in Linden, Roselle, Rahway areas

הרה"ח ר' הערשל וועבער שליט"א

קאמפסגרייט צו לויפן ראטעווען אידישע נפשות.

ר' הערשל האט אנאנסירט די גרינדונג פון דער נייער חברה הצלה אין די לאקאלע צייטונגען, און ער האט צוגעלייגט זיין היים נומער וואו מ'קען רופן אין פאל פון נויט.

דורכאויס דעם טאג האט זיין געטרייע אשת חיל ע"ה אויפגעהויבן די טעלעפאן רופן, און זי האט שנעל אלערמירט די הצלה מיטגלידער דורך רופן צו זיין אין שטוב אדער אינעם אפיס וואו זיי האבן געארבעט. און די דריי יונגעלייט האבן געכאפט דעם אקסידזשען טאנק און געשווינד געלאפן צו דער סצענע.

א דעזיגנירטער אויטא פאר דער ארגאניזאציע איז נאך דאן נישט געווען, און אוודאי נישט קיין "הצלה באס". די יונגעלייט האבן פשוט געכאפט זייער פיס אדער זייער פרייוואטן אויטא און זיך געיאגט צום רוף, וואו זיי האבן געגעבן ערשטע הילף און סטאביליזירט דעם מצב ביז דער שטאטישער אמבולאנס איז אנגעקומען און אריינגעפירט דעם פאציענט אין שפיטאל.

די גרינדונג פון דער פרישער ארגאניזאציע איז אויפגענומען געווארן ביים המון עם מיט געמישטע רעאקציעס. א טייל האבן נישט פארשטאנען וואס דאס איז בכלל און אנדערע האבן זיך גאר געלאזט הערן מיט קריטיק. אבער די צייט האט בארואיגט דעם עולם, און צוביסלעך איז קלארער געווארן דאס בילד פון דער פריש געגרינדעטער חסד ארגאניזאציע.

ר' הערשל איז ארומגעגאנגען נעמען ברכת קדשם פון אלע שטאטישע רבנים און אדמו"רים, און אלע פון זיי האבן אים גאר ווארעם אנגעוואונטשן. ר' הערשל לייגט צו אז זיין רבי דער סקולענער רבי זי"ע האט אים זייער שטארק געשטיצט און שטארק געהאלטן דערפון.

ווען ער האט גענומען א ברכה פון הרה"ק מ'סאטמאר זי"ע האט אים דער רבי ווארעם אנגעוואונטשן, און דערביי צוגעלייגט אז די ארגאניזאציע וועט נישט האבן קיין קיום.

ר' הערשל איז געווארן אביסל צומישט פון דער רעאקציע, אבער פארט איז ער ווייטער אנגעגאנגען מיטן פארמירן די חברה הצלה און לויפן ראטעווען אידישע קינדער.

רה"ח ר' הערשל וועבער שליט"א איז געבוירן און אויפגעוואקסן עטליכע יאר בעפאר דער צווייטער וועלט מלחמה אין דעם היימישן וויליאמסבורג. געלערנט האט ער - אזוי ווי רוב היימישע קינדער פון יענע יארן - אין דעם לעגענדארן ישיבת תורה ודעת.

זיין אידענטיטעט און פערזענליכקייט האט נישט גענאסן פון קיין באזונדערער אויפמערקזאמקייט. ער האט זיך געפירט מיט זיין באשיידענעם לעבן וואוינענדיג אין וויליאמסבורג, און זייענדיג אדוק ומקושר צו זיין גרויסן רבי'ן הרה"ק בעל נועם אליעזר מ'סקולען זי"ע.

פאר פרנסה האט ער דאן עוסק געווען אין דער טרעוול אינדוסטריע, דינענדיג אלס א טרעוול אגענט.

איין שיינעם טאג, אין יאר תשכ"ה, איז ר' הערשל געשטאנען אינדרויסן אויף דער גאס, אויף ראסס סטריט, ווען מיטאמאל איז א איד געפאלן אין חלשות אויף זיינע פיס און פארלוירן זיין באוואוסטזיין.

ר' הערשל האט נישט געקענט דעם איד, אבער זעענדיג א איד ליגן בין מות לחיים איז ער שנעל געלאפן צום דערנעבנדיגן פובליק טעלעפאן און גערופן 911.

פארשטייט זיך אז עס האט גענומען א שטיקל וויילע ביז די רעטונגס לייט האבן זיך צוזאמגעקלויבט און אנגעקומען. און דאן איז שוין נישט געווען וואס צו טון, אויסער באשטעטיגן אז דער איד האט ליידער אויסגעהויכט זיין נשמה.

ר' הערשל איז געשטאנען אין דער זייט און מיטגעהאלטן ווי צוויי פאליציי אפיצירן שמועסן צווישן זיך, אז ווען מען וואלט אנגעקומען אביסל פריער וואלט מען געקענט ראטעווען דעם מענטש'נס לעבן.

ער איז געווארן זייער ערשיטערט פון דעם איבערלעבעניש, און האט אויפן פלאץ געפאסט א באשלוס צו גרינדן א חבורה פון יונגעלייט וועלכע זאלן לויפן צו ראטעווען אידישע לעבנס.

ר' הערשל האט אנגעשלאסן מיט זיך נאך צוויי יונגעלייט, ר' הערשל כפ ע"ה און ר' פסח לעם ע"ה. זיי זענען באלד געגאנגען נעמען טרענירונג פאר ערשטע הילף ביי דער אמעריקאנער רויטער קרייץ אגענטור.

זיי האבן זיך איינגעהאנדלט אן אקסידזשען טאנק, און זיך געשטעלט





שלום ווייס
845.200.3313 #107

אן אויטא פאר דער
ארגאניזאציע איז נאך דאן
נישט געווען, און אוודאי נישט
קײן ״הצלה באס״. די יונגעלייט
האבן פשוט געכאפט זייער פיס
און זיך געיאגט צום רוף



אנגעגעבענעם אדרעס.

צוביסלעך האט זיך עס מער און מער אנטוויקלט, ווען נאך און נאך יונגעלייט שליסן זיך אן אין דער ארגאניזאציע. שפעטער האט מען געקויפט א דעזיגנירטן קאר פאר דער ארגאניזאציע וואס זאל נעמען די פאציענטן אין שפיטאל. און דערנאך האט מען דאס אויפגעטוישט צו א ווען, און שפעטער צו אן אמבולאנס.

ווען די ביפער אפאראטן זענען ארויסגעקומען האט מען אריבערגעפירט דעם דיספעטשינג סיסטעם צו די אפאראטן, און דערנאך איז עס אריבער צו א וואקי-טאקי סיסטעם.

די קאסטן זענען געווארן פינאנצירט דורך נדבות וואס ר' הערשל האט צוזאמגענומען פון אידישע קינדער.

ר' הערשל איז אויסגעשטאנען שווערע פאליטישע דרוק פון דער אלגעמיינער רעטונגס אגענטור, וועם עס האט נישט געשמעקט די נידערלאגע אז צוליב זייער פארשלעפטקייט איז געגרינדעט געווארן אן אייגענע וואלונטירישע אגענטור, צו ראטעווען די לעבנס וואס זענען אין געפאר פון פארלוירן גיין צוליב דער פארנאכלעסיגקייט פון די שטאטישע עמערדזשענסי אגענטורן.

אבער ר' הערשל איז געווען אנטשלאסן מיט זיין מיסיע צו ראטעווען אידן ממות לחיים, און מיט זיין פעסטקייט האט ער ב"ה מצליח געווען צו שטיין קעגן אלע שטרויכלונגען.

מיר פרעגן ר' הערשל וואס ער זאגט מיט א בליק אויף צוריק אויף דער הצלה ארגאניזאציע וואס ער האט זוכה געווען בסייעתא דשמיא אויפצושטעלן,

נאך א האלבן יאר איז אים נאכאמאל אויסגעקומען אריינצוגיין צום סאטמארער רבי'ן, און דער רבי האט זיך נאכגעפרעגט ביי אים ווי אזוי די ארגאניזאציע אנטוויקלט זיך.

ר' הערשל האט געענטפערט אז ברוך השם יונגעלייט לויפן און מען ראטעוועט לעבנס. דאן האט ער צוגעלייגט מיט זארג אז ער איז אביסל צומישט איבער דעם רבי'נס אנטווארט וואס ער האט געזאגט מיט א האלבן יאר צוריק, אז דאס וועט נישט האבן קיין קיום. טא אויב עס וועט נישט האבן קיין קיום, אפשר זאל מען דאס בכלל נישט אוועקשטעלן בכלל.

דערויף האט אים דער רבי געענטפערט אז ער האט נישט אים געמיינט. ער זאל ווייטער אנגיין מיט די הייליגע פעולות מיט דער גאנצער קראפט. דער אויסדרוק פון "נישט האבן קיין קיום" איז נישט געווען געוואנדן צו אים...

נאכן עס אוועקשטעלן אין וויליאמסבורג, איז ר' הערשל ארומגעגאנגען אין אלע אידישע געגנטער צו אנשליסן וואלונטירן וועלכע זאלן אוועק שטעלן א חברה הצלה ביי זיי אין געגנט. אזוי האט זיך דאן אוועקגעשטעלט א חברה הצלה אין קראון הייטס. דאן אין איסט סייד. דערנאך אין בארא פארק, אין קווינס און אין לעיקוואוד.

ר' הערשל איז אפילו געפארן ביז מיאמי מיטן ציל צו גרינדן דארט א חברה הצלה.

אלע הצלה אגענטורן האבן געניצט דעם היים נומער פון ר' הערשל, וואו מען האט אריינגערופן פון אלע אידישע שטעט ווען מען האט זיך גענויטיגט אין הצלה. און פון זיין שטוב האט ר' הערשל'ס פרוי ארומגערופן צו די לאקאלע אפיסעס און שטיבער פון די הצלה מיטגלידער, אז זיי זאלן לויפן צום



אבער געלט קען היילן...

Our client injured his leg when he slipped on ice at a parking lot of a national chain store.

Initially, the insurance company declined payment since the fall happened during a State of Emergency and, therefore, the client should've known the ground was icy and been more careful.

Our legal team proved that the property management worsened the ground conditions.

The case settled for almost \$1,000,000 even though the injuries healed well.

רופא שוין
'עקע' הראוי



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

Attorney Advertising. Past results no guarantee of similar outcome. Details may be altered for privacy.



איבער טויזנט וואלונטירן מיט א פלאטע פון קרוב צו הונדערט הצלה אמבולאנסן. דער קידוש השם פון דער ארגאניזאציע שרייט פון זיך אליינס, און וואו איז נאך אזוי פאסיג דער פסוק "מי כעמך ישראל" ווי אויף דער געוואלדיגער אונטערנעמונג.

טויזנטער אידן וועלכע זענען געראטעוועט געווארן בסייעתא דשמיא דורך די העראאישע הצלה וואלונטירן ממות לחיים, זענען עדות אויף די רעזולטאטן פון דעם דורכברוך וואס ר' הערשל האט אוועקגעשטעלט.

עס איז נישט צו באגרייפן די טויזנטער וועלטן וואס ר' הערשל האט שוין אונטערגעהאלטן, ווי מיר ווייסן אז כל המציל נפש אחת מישראל כאילו קיים עולם מלא. אלעס דורך דעם וואס ער האט נישט אוועקשפאצירט פון יענעם טראגישן אינצידענט אויף ראסס סטריט מיט א ווייטאגליכן "נעבעך" קרעכץ, נאר ליבערשט זיך צוגעהערט צו זיין אידיש הארץ וואס האט געשריגן אז מען קען דא ראטעווען לעבנס און זיך אריינגעווארפן מיט מסירת נפש צו אויספירן זיין וויזיע.

די דאזיגע געשיכטע וויאזוי הצלה איז געגרינדעט געווארן, טוט אונז נאכאמאל איבערצייגן אז איין בלויזער יחיד מיט א שטארקן רצון קען בויען א וועלט! **K**

אויב האט איר א געדאנק פון א פערזענליכקייט וועלכער איז פאסיג צו ווערן באשריבן אין דעם קאלום, ביטע זיך פארבינדן מיט אונז דורכן רופן #107 845.200.3313 אדער שיקט אן אימעייל צו sw@theyingerman.com

און זעענדיג צו וואס עס האט זיך אנטוויקלט היינט צוטאגס.

ר' הערשל ענטפערט מיט א שטימע געשטיקט פון התרגשות'דיגע טרערן, "בסייעתא דשמיא, נאר מיט סייעתא דשמיא האט מען זוכה געווען צו ראטעווען אומצאלענע נפשות ממות לחיים ממש.

"איך ווייס נישט אין וועלכן זכות איך האב זוכה געווען דאס צו גרינדן, אבער גארנישט איז נישט געווען מיך. אלעס איז געווען סייעתא דשמיא. מיטן הילף פונעם אויבערשטן איז דאס געווארן געגרינדעט און מיט זיין הילף האט זיך עס ווייטער אנטוויקלט."

עס איז איבריג צו אויסשמועסן וואס חברה הצלה איז היינט צוטאגס. עס איז ענדערש א באגריף ווי איידער אן ארגאניזאציע.

עס איז א מושג וואס איז געווארן אדאפטירט אין יעדער אידישער געמיינדע איבער דער גאנצער וועלט. וואו אימער ס'איז פארהאן א פארשטופטע אידישע קהילה, פון אוסטראליע ביז סאוט אפריקע, איבעראל נעמט מען דעם געדאנק און לאקאלע עסקנים גרינדן א "חברה הצלה".

די פילצאליגע געטרייע וואלונטירן איבער דער גארער וועלט שטייען גרייט רונדע דעם זייגער צו לויפן ראטעווען א אידיש קינד וואס איז אין א צרה.

ארום דער וועלט זענען פארהאן טויזנטער חברי הצלה מיט גרויסע פלאטעס פון הונדערטער אמבולאנסן. אין ניו יארק זעלבסט זענען פארהאן

evergreen's recipe
for the perfect
חנוכה Party

A STEP-BY-STEP GUIDE TO MAKING
THIS חנוכה UNFORGETTABLE, WITH
ALL THE ESSENTIALS IN ONE PLACE.



845-352-4400 • EVERGREENKOSHER.COM

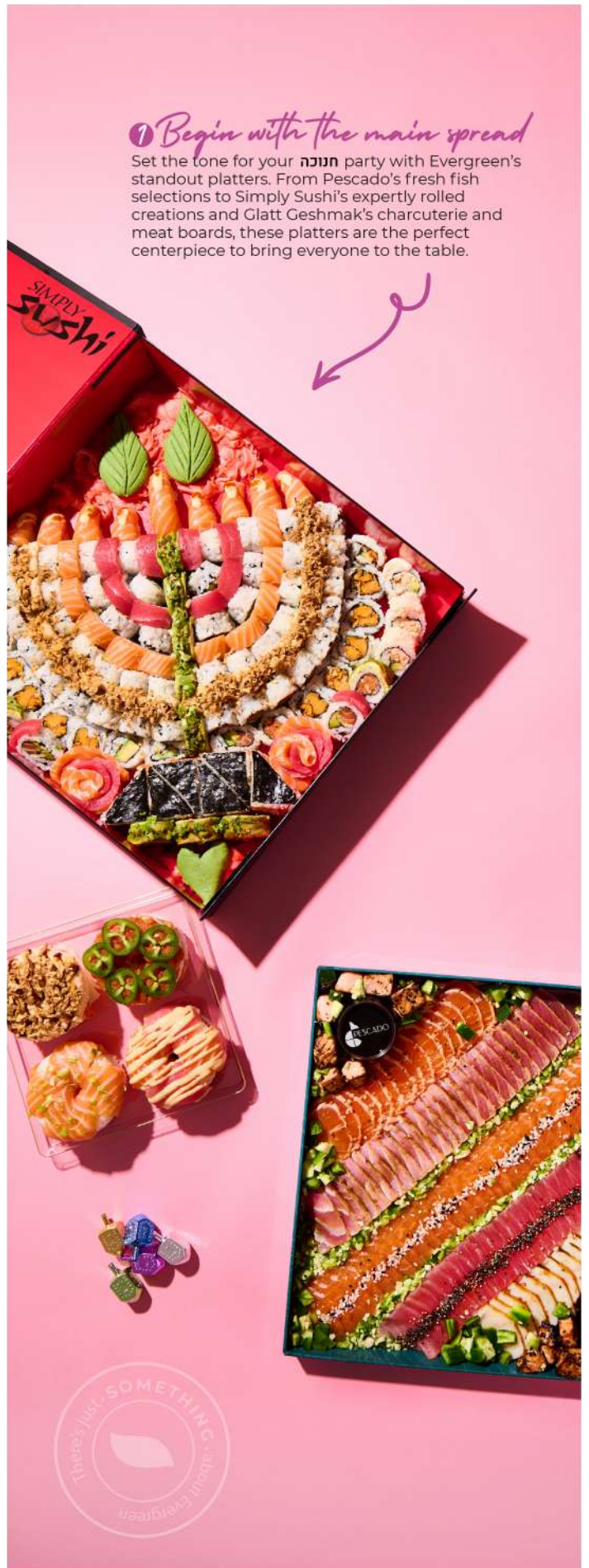
MONSEY
59 Route 59
Monsey, NY

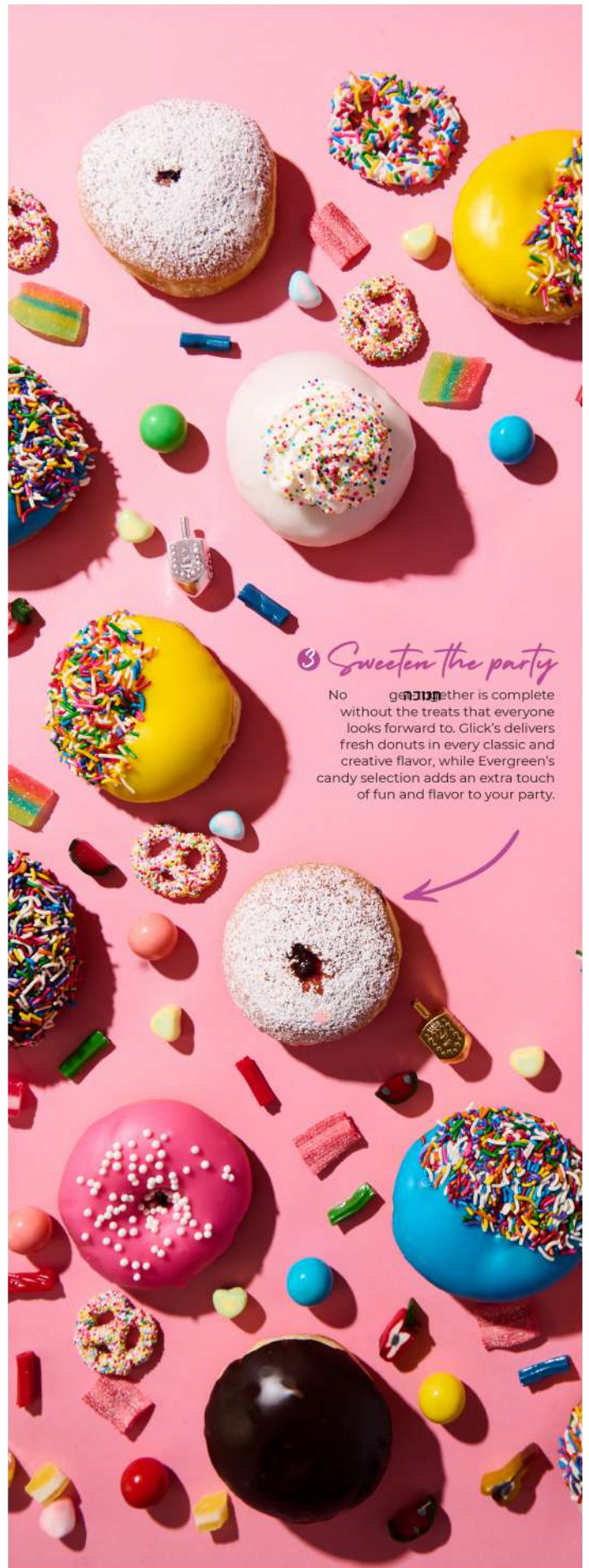
UPTOWN
1581 US-202
Pomona, NY

LAKEWOOD
945 River Ave
Lakewood, NJ



SHOPEVERGREENKOSHER.COM · SHOPEVERGREENKOSHER.COM · SHOPEVERGREENKOSHER.COM





סקרענטאן, פענסילוועניע

דיר הייבן אן ב"ד דעם איש את רעהו יעזורו פראיעקט פון באריכטן און אנאליזן אויף דעם ריעל עסטעיט מצב אין פארשידענע געגנטער, מיט א גרונטליכן אריינבליק אין א געגנט וואו פילע היימישע אידן אינוועסטירן די לעצטע פאר יאר. עס איז טאקע נישט אזוי לאנג אויפן טיש ווי די אנדערע באקאנטע געגנטער, אבער אין די לעצטע צוויי יאר איז עס געווארן גאר אויפגעכאפט און עס ציט צו זיך גאר אסאך היימישע אידן וועלכע זוכן צו אינוועסטירן דארט. דאס איז דער געגנט 'סקרענטאן' אינעם שכונות'דיגן פענסילוועניע, וואס איז א שטילער און געשמאקער געגנט, און איז שטארק געאייגנט פאר אינוועסטירונגען.

כדי צו באקומען א נאנטן אריינבליק און גוט דערשמעקן די דעטאלן, האבן מיר זיך פארבינדן מיט א היימישן יונגערמאן פון מאנסי וואס אינוועסטירט דארטן. ער איז אויך דער אייגנטומער פון אן ארטיגער לאקאלער מענעדזשמענט קאמפאני, און העלפט בכלל ארויס גאר אסאך אין דעם געגנט מיט ראט אין טאט.

מיר ווילן זיך טאקע באדאנקען פאר אים פארן אוועקגעבן פון זיין טייער צייט צו ארויסהעלפן אנדערע אידן.

סקרענטאן - אמאל און היינט

מיר וועלן צוערשט עטוואס צוריקגיין און דורכגיין די היסטאריע פון דעם פלאץ וואס

שפילט א שטארקע ראלע אינעם היינטיגן צושטאנד.

די סיטי סקרענטאן איז אין פענסילוועניע, און האט היינט צוטאגס א באפעלקערונג פון ארום אכציג טויזנט מענטשן.

זי איז באקאנט צוליב עטליכע סיבות. זי איז לאקירט אין גאר א גוטן געגנט וואס איז גאנץ נאנט צו אסאך גרויסע סטעיטס, און ציט דעריבער צו זיך גרויסע פירמעס וועלכע האבן דארטן זייערע וועירטהאוזעס פון וואו זיי שיקן ארום זייערע סחורה צו די גרויסע שטאטן.

ווי אויך געפינען זיך דארטן פילע קוילן מינעס וואס פלעגן זיין אין באניץ פאר יארן לאנג, ווען מען פלעגט פון זיי ארויסגראבן קוילן. דאס האט געצויגן אסאך מענטשן צו אהינגיין וואוינען, צוליב די פילע ארבעטס געלעגנהייטן וואס זענען דארט געווען צוגעשטעלט.

אין די לעצטערע יארן זינט די מענטשהייט איז געווארן שטארק אבסעסירט מיטן האלטן די וועלט ריין און מינימוזירן שעדליכע רויך און פאלושאן, האט זיך אפגעשטעלט די גאנצע קוילן פראדוקציע. די געגנט איז אבער געבליבן מיט דעם זעלבן פנים ווי עס איז אוועקגעשטעלט געווארן, און עס באשטייט פון מערסטנס ארבעטס לייט און מיטל קלאס מענטשן.

מיט בערך צען יאר צוריק איז די סיטי געגאנגען באנקראט. יא, אזוי ווי איר הערט, א סיטי קען אויך גיין באנקראט. די רעגירונגס קאסע האט זיך גענצליך אויסגעליידיגט און עס איז נישט געווען פון וואו צו נעמען קיין געלט.

דעמאלטס האט זיך די פעדעראלע רעגירונג אריינגעווארפן צו העלפן די ארימע סיטי און

אריינגעגאסן געלט אינעם ארטיגן אינפראסטרוקטור, מיטן ציל אז נאך מענטשן זאלן זיך אהינציען, וואס וועט שטארק הייבן די איינקונפט וואס קומט אריין פאר דער ארטיגער מוניציפאליטעט.

נאך איינע פון די רעפארמירונגען וואס זיי האבן דעמאלטס איינגעפירט - וואס האט טאקע געצויגן אסאך מענטשן זיך צו אריבערציען אהין - איז צו נידערן די לאקאלע פראפערטי שטייערן אז עס זאל בלייבן שטיין ביי דעם מינימום. אזוי אז ווער עס האט נישט קיין באזונדערע אינטערעסעס צו שטיצן די רעגירונג זאל זיך וועלן אהינציען...

אין יענער צייט האבן אויך אסאך היימישע אינוועסטירער מיט אן אידישן קאפ אויסגעניצט די געלעגנהייט און אנגעהויבן צו אינוועסטירן אינעם געגנט, און שטארק גענאסן פון די נידריגע שטייערן.

נאך איינע פון די זאכן וואס די פעדעראלע רעגירונג האט דעמאלטס געטון צו אויפלעבן דעם געגנט איז געווען, אז זיי האבן אונטערגענומען א פראיעקט פון בויען א דירעקטע באן ליניע פון ניו יארק סיטי ביז סקרענטאן.

די רייזע מיט דער באן דארף נעמען בלויז א שעה. און עס איז אונטערגענומען געווארן מיט דער האפנונג אז דאס וועט אהינברענגען נאך לעבהאפט און פארדינסטן, דורך דעם וואס מענטשן וועלן קענען לייכט און גרינג אהינפארן יעדן טאג צו ארבעטן דארטן אין געגנט. עס איז אין פלאן אז דער פראיעקט זאל פארענדיגט ווערן אין דעם קומענדיגן יאר-צוויי.

בדרך אגב איז אינטערעסאנט אנצומערקן אז

א געלט מעשה...



Moshe Mutzen 💰💰💰 • 1st
Business Bank Loans
@ Capitalize

STORY TIME:

Industry: Amazon Private Label
Amount: \$500,000
Type: SBA 7(a) 10-Year Term Loan

Challenge: An Amazon seller was about to expand their business by launching new private-label products and getting it onto other platforms. However, most of their existing working capital was tied up in inventory, with several outstanding lines of credit already in use. They believed getting approved for a long-term loan would be impossible, especially without collateral.

Solution: We got them approved for a full \$500,000 SBA 7(a) loan with a 10-year term and no collateral required. The best part? This loan only required \$75,000 in profits, and we were even able to include add-backs to meet that number for approval. Now they have the working capital they need to market their products, expand to new platforms, and grow their private-label business.

**CALL TODAY TO BE THE NEXT
SUCCESS STORY**

Think you
don't qualify?
Think again!



WhatsApp
us now:



Capitalize
BUSINESS BANK LOANS

Have a question? Facing a challenge? Let's Chat!

Moshe Mutzen 347.798.6298

Moshe@capitalizeny.com



ריעל עסטעיט אינוועסטירן
און דאס געלט עס צו פינאנצירן
אהרן שמואל שטיין
יודא באכנער

וואס נעמט אריין אין זיך דעם מארגענדזש
און אלע הוצאות מיטן רענטל אינקאם, זעט
מען זייער שיינע נומערן און מען קען מאכן
שיינע רוחים. (אזוויי אין רוב ערטער ארויס
פון די היימישע געגנטער)

די הויפט סיבה פארוואס מען גייט קיין
סקרענטאן איז וויבאלד עס איז נישט ווייט
פון די היימישע געגנטער - דהיינו, נישט
מער ווי צוויי דריי שעה צו פארן. דאס מאכט
פיל לייכטער צו אינוועסטירן פאר היימישע
אידן וואס זענען מערסטנס באזעצט אין ניו
יארק, היות מען קען זיך שטענדיג
אריבערכאפן ווען עס פעלט זיך אויס צו זיין
אנוועזנד אויפן ארט.

צו קאנטאקטן די מענעדזשמענט
קאמפאני ביטע רופט 570.237.3015 אדער
שיקט אן אימעיל צו
office@apartmentmg.com. זיי וועלן
איך בעז'ה העלפן מיט אלעס וואס איר
דארפט ביים זוכן פאר דיעלס און שפעטער
מיטן עס מענעדזשען.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז'ה.

ברכה והצלחה! **k**

פאר סיי וועלכע מארגענדזש איינגעלעגנהייטן
פילט פריי זיך צי פארבינדן מיט אהרן שמואל
שטיין פון YS Capital Group

Samual@yscagroup.com 347.988.8722

פאר סיי וואספארא קאמפאניאן,
קאמפלימענט און קריטיק צוגלייך, אזוי אויך
פראגעס איבער די ארטיקלען ווערן גערן
אויפגענומען ביי אונז, ביטע לאזט אייך הערן
דורך שיקן א טעקסט מעסעדזש, אדער קענט
איר איבערלאזן א וואויסמעיל צו 347.987.0011,
אדער דורך שיקן אן אימעיל צו yingerman@
yscagroup.com.

The information furnished in this article is for informational purposes only. The information does not and should not be considered to constitute an offer to buy or sell securities. The information should not be relied upon by any person to make an investment decision.

עס זענען אויך דא עטליכע בית השחיתות
אינעם געגנט.

פארוואס אינוועסטירן אין סקרענטאן?

לאמיר איבערגיין די אייגנארטיגע מעלות
פון דעם געגנט און די אורזאכן פארוואס מען
אינוועסטירט דארטן:

1. עס איז אין זייער א סטראטעגישן געגנט
און ציט דעריבער צו זיך גרויסע קאמפאניס
וועלכע שטעלן דארטן אוועק זייערע
הויפטקווארטירן.

2. עס איז א שטאט פון ארבעטס מענטשן,
ווי דערמאנט אז עס האט זיך עטאבלירט
אדאנק די קוילן מינעס. דאס באדייט אז א
מעהר הייט פון די איינוואוינער וואוינען פאר
רענט און נישט אין זייערע אייגענע הייזער.
און א פלאץ וואס באשטייט הויפטזעכטליך
פון טענענטס איז ווי פארשטענדליך שטארק
געאייגנט פאר אינוועסטירער.

3. ווי אויסגעשמועסט זענען די שטייערן
זייער נידריג, און די רעגירונג קען דאס נישט
העכערן מער ווי א באשטימטער סומע.

4. האפנטליך וועט אין די קומענדיגע צוויי
יאר פארטיג ווערן דעם דירעקטן באן
סיסטעם פון ניו יארק סיטי ביז סקרענטאן,
וואס וועט אויטאמאטיש שטארק הייבן די
ווערד פונעם געגנט.

5. עס איז בלויז א שעה-צוויי צו פארן פון
רוב היימישע געגנטער.

**אצינד לאמיר זיך באקענען און זען וואס
טוט זיך אין סקרענטאן, ספעציפיש מיט
דער ריעל עסטעיט אינדוסטריע:**

ווען א דיעל אין סקרענטאן גייט ארויף
אויפן מארקעט און מען צונעמט די חשבונות,

Impressive Events

Events that mean Business.



GRAPHIC
DESIGN

■ Shabbatons ■ Vachnachts ■ **Corporate events** ■ Family Simchas ■ Productions

☎ 347.415.6187 ✉ info@impresivekevents.com 📷 [@impresivekosherevents](https://www.instagram.com/impresivekosherevents)

Looking forward to serving you soon, *Arrumi Witriol*

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE



6 LANZUT CT, #214, MONSEY, NY

\$1,299,000

Condo
2,750 SqFt
+ Sqft 1,070 Basement inside and outside access

5 Bedrooms
3 Bathrooms

- PRIME LOCATION
- LUXURY UPGRADES
- CUL-DE-SAC
- BRAND NEW CONSTRUCTION
- WALKING DISTANCE TO GROCERY & SHOPPING

FOR SALE



175 GURNEE AVE
HAVERSTRAW, NY

\$475,000

Colonial
1,498 SqFt
3 Bedrooms
2 Bathrooms

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

Ranch
1,000 SqFt
3 Bedrooms
1 Bathrooms

FOR SALE



131 UNION ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

Condo
4,080 SqFt
3 FINISHED FLOORS - MINT CONDITION - BUILT IN 2015
10 Bedrooms
4 Bathrooms

FOR SALE



4 FULTON STREET
NANUET, NY

\$749,000

Bilevel
2,172 SqFt
- 0.36 ACRE
5 Bedrooms
2 Bathrooms

UNDER CONTRACT



87 WESTLYN DRIVE
BARDONIA, NY

\$749,000

Colonial
2,240 SqFt
0.34 ACRE
4 Bedrooms
3 Bathrooms

UNDER CONTRACT



116 N MIDDLETOWN RD
NANUET, NY

\$699,000

Split Level
1,672 SqFt
- 0.40 ACRE
5 Bedrooms
2 Bathrooms

BUY, SELL, INVEST WITH THE BEST - MANY MORE PROJECTS AVAILABLE!

YOUR
DREAM
TEAM



Eliezer "Lazar" Farkas



Isaac Leibowitz



Menachem "Mendy" Jankovits



Avraham Weinberger



Eli Hoffman



Moshe Lefkowitz



Joel Rottenstein

CALL - TEXT - WHATSAPP

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM



Start your website now

Full website for just **\$675**

→ Writing

→ Design

→ Develop

→ SEO

→ Hosting

Get a professional, friendly website for your business for only \$675.
Plus, enjoy worry-free hosting and maintenance for **just \$49/month**.
We'll take care of everything, from design to updates, so you can focus on
what you do best—running your business. → Your Website, Done.

845.925.5881
info@maxifyteam.com



→ [Maxifyteam.com](https://maxifyteam.com)

SALE

UP TO 35% OFF

MEN'S & BOYS SUITS /// TISH BEKITCHA /// WINTER COAT & RAIN COAT /// YESHIVA CHALAT



BORO PARK
718.871.7841

WMSBG
718.923.6060

MONSEY
845.352.2702

KIRYAS JOEL
845.782.7720



די וויכטיגקייט פון צוזאמשטעלן א קלארע בילד

איך גיי צו כך וכך שאוס דורכן יאר און איך באקום כך וכך קליענטן דערפון;
און אזוי ווייטער אויף יעדער זאך וואס דו טוסט צו אויפשיינען פרישע
קליענטן.

אנשטאט לעבן אין א וואלקן פאר די קומענדיגע צען יאר, הייב זיך אן מסדר
צו זיין און ווייס וואו דו שטייסט.

ווען דו ביסט גענוג טרענירט צו וויסן וויאזוי זיך צו מארקעטן צו באקומען
מער קאלס, און דו ווייסט וואס דו דארפט טון צו קענען קלאוזן מער דיעלס,
דאן קענסטו מיט דער אינפארמאציע אויפטון א געוואלד.

ווען דו האסט קלארע דאטא וואס צייגט דיר וואו דיין פאטענציאל שטעקט
און וויאזוי דו קענסט וואקסן, קענסטו דאך טוישן דאס גאנצע בילד. דו ווייסט
פון וואו דו הייבסט אן און וואס דו דארפט טון צו גיין העכער און מצליח
זיין בס"ד.

ביים אנהויב דארף מען טאקע פרובירן אלע סארטן מהלכים און זען וואס
עס ארבעט און וואס נישט, ווי מיר האבן שוין אויסגעשמועסט; אבער, עס איז
נישט געזונט צו בלייבן אין דעם פלאץ פאר די קומענדיגע דרייסיג יאר.

ערגעצוואו דארף מען אנהייבן מאכן א שטיקל חשבון, וועלכער מהלך
ברענגט רעזולטאטן און וואס איז צייט איבערצולאזן. דאס פלאסטערט דיר
אויס דעם וועג אויף פאראויס, און דו ווייסט אין וועלכן הינזיכט דו דארפט
זיך אויסברייטערן.

איך טרעף זיך אסאך און רעד אפט מיט פילע סעילסלייט, און איך
הער כסדר - אפילו פון אזעלכע וואס זענען שיין מצליח - אז זיי
האבן נישט קיין שום קלארקייט איבער זייער וועג פאראויס און
זיי ווייסן נישט וואס וועט זיין מארגן.

ווען א מענטש נעמט אן א פאסטן מיט א קביעות'דיגן פעיראל, ווייסט ער
און איז רואיג אז ער באקומט כך וכך יעדע וואך און אויף דעם קען ער
רעכענען. סעילסלייט באקומען דאך אבער נישט קיין קביעות'דיגע געהאלט,
און דעריבער מאכט זיך אפט אז אפילו סעילסלייט וואס זענען שוין יארן אין
דעם פעלד, האבן ב"ה אסאך קליענטן און מאכן שיין פרנסה, זענען אבער
קיינמאל נישט סטאביל און דרייען זיך אלץ ארום מיט דאגות פון 'וואס וועט
זיין מארגן'?

דער אמת איז אבער אז עס דארף נישט זיין אזוי און עס טאר נישט זיין
אזוי. דו קענסט טאקע נישט וויסן פונקטליך וויפיל דיין טשעק וועט זיין די
וואך, דו קענסט און דו דארפט אבער יא טון דיין השתדלות און האבן א
קלארן חשבון וויאזוי דייער סעילס וועלן מצליח זיין און וויפיל דו וועסט
בעז"ה פארדינען.

זעץ זיך אראפ מיט א רואיגקייט, און מאך א קלארן סך הכל וויאזוי זאכן
גייען. איך באקום כך וכך טעלעפאן רופן און כך וכך פראצענט פון זיי ווערן
געקלאוזט; איך מאך כך וכך קאלד קאלס א וואך און כך וכך ווערן געקלאוזט;

WEINBERGERS
PHOTOGRAPHY INC

amazon

PRODUCT
PHOTOGRAPHY



WE CREATE IMAGES
THAT SHINE!

White Background Photos | Infographic Design Photos
Lifestyle Photos | Amazon Videos | EBC content

347-378-4918

www.weinbergersphotography.com
office@weinbergersphotography.com



פינחס שיכף
845.200.3313 #107

אבער ווען דו ביסט אנגעצויגן און נערוועז און דו ווילסט זיך שוין נאר זען ביים קלאוזן, ביסטו ווי א מענטש וואס וויל בענטשן גלייך נאכן זיך וואשן...



אריינקוקן זייער טיף און קלוגער ווערן פון די מעסעדזשעס וואס די רעזולטאטן פארציילן דיר, וועסטו בעז"ה קענען פארדינען סאך מער געלט. דער איינציגסטער וועג צו קענען האבן א שטיקל חשבון בדרך הטבע וואס וועט זיין מארגן, קומענדיגע וואך, קומענדיגע יאר, און אין צען יאר ארום, איז צו צוזאמקלויבן די אינפארמאציע און ארויסנעמען די ריכטיגע לעקציעס דערפון.

איך בין געגאנגען צו א געוויסן שאו מיט צוויי יאר צוריק, און כ'האב נישט באקומען דארט קיין איין נייעם קליענט.

אויבנאויף באדייט דאס אז יענער שאו איז געווען א דורכפאל און עס לוינט מיר מער נישט אהינצוגיין. אבער היות איך האלט חשבון אויף אלעם, ווייס איך אז במשך די צוויי יאר פון דעמאלטס ביז היינט, האב איך שוין באקומען צען קליענטן וואס איך האב דאן געטראפן ביי יענעם שאו. ממילא קען איך קוקן אויפן בילד מיט א ריכטיגן און ברייטן בליק.

אויב וואלט איך אבער נישט געהאלטן קיין חשבון, וואלט איך געבליבן מיטן פאלשן מסקנא אז פון יענעם שאו קען איך גארנישט פארדינען.

K

דא קומט אבער אריין א שטרויכלונג וואס מאכט זיך אסאך, אז מ'וויל זיך שוין אזוי שטארק טרעפן ביים קלאוזן, און מ'האט נישט קיין געדולד צו געבן די צייט און דורכגיין דעם גאנצן פראצעדור אויפן וועג.

ווען דו ביסט שוין גענוג לאנג אין סעילס און דו גייסט ארויף אויף א קאל, דארפסטו ארויפקומען מיט א מורא'דיגער רואיגקייט, און ביז א מינוט אריין אינעם שמועס דארפסטו שוין וויסן וואס גענוי עס וועט זיך אויספעלן פון דיין זייט און וויאזוי דו גייסט דאס קלאוזן.

און נאך מער, דו וועסט וויסן אז דו מוזט עס נישט קלאוזן. דו מוזט נאך

און חוץ פון דעם - ווי אנגעהויבן - וועט דיר דאס פשוט געבן א רואיגקייט און סטאביליטעט. וועסט זיך נישט דארפן לייגן און אויפשטיין אן דאס מינדעסטער השגה וויפיל סעילס דו גייסט ברענגען מארגן. וועסט אי"ה וויסן וואס צו ערווארטן.

אלזא, עס איז צייט צו אנהייבן אריינקוקן טיפער און זען פון וועלכע סארט סעילס מיינן הצלחה קומט.

ווען איך זען זיך אראפ דורכגיין מיינע חשבונות, וועל איך די ערשטע זאך קוקן פון וואו איך באקום די מערסטע קליענטן.

לאמיר זאגן אז רוב פון זיי זענען געקומען דורך רעקאמענדאציעס, וועל איך קוקן טיפער ווער עס האט זיי רעקאמענדירט. (דאס איז טאקע איינע פון די סיבות פארוואס ס'איז וויכטיג צו פרעגן פון יעדן נייעם קליענט ווער ס'האט אים געשיקט.)

אויב זעה איך אז געוויסע קליענטן רעקאמענדירן מיך זייער אפט פאר אנדערע, וועל איך וועלן פארשטיין: פארוואס רעקאמענדירן זיי מיך? וועלכע סערוויס האב איך זיי געגעבן וואס האט זיי געמאכט אזוי צופרידן אז זיי שיקן כסדר אנדערע מענטשן צו מיר?

און דא קומט פארשטייט זיך דער שפיץ: וויאזוי קען איך צושטעלן דעם זעלבן סערוויס פאר אלע מיינע קליענטן, אז זיי זאלן טון דאס זעלבע און מיך אויך רעקאמענדירן פאר אלע זייערע באקאנטע?

אויב זעה איך אז אדווערטייזינג ברענגט אסאך קליענטן, וועל איך זען וואס איך קען טון זיך נאך מער אויסצושפרייטן און אדווערטייזן אויף אן אגרעסיוון פארנעם.

אויב זעה איך אז מיינע ארטיקלען אין "אינגערמאן" ברענגען פילע נייע קליענטן, וועל איך וויסן אז איך דארף לייגן מער געוויכט אויף דעם...

אויב זעסטו אז איין שאו ברענגט מער און איין שאו ברענגט ווייניגער, דארפסטו אריינקריכן טיפער און גיין צום שורש. סתם זאגן, "ביי דעם שאו האב איך ב"ה שוין מצליח געווען און דער אנדערער איז געווען א דורכפאל", איז גארנישט ווערד.

דו דארפסט געוואויר ווערן וואס איז דער גורם דערצו. און אז דו וועסט





א פיל ניט א רוזע



ווערט מען אנגעצויגן און גערוועזן און דאן קלאוזט מען הערשט נישט... שטעלט אייך פאר אז א באס דרייווער שטייט אויף אינדערפרי און פארט ארויס מאכן זיין רוט אויפצונעמען די אינגלעך און זיי טראגן אין חדר, און פון דער ערשטער מינוט וויל ער זיך שוין זען אין חדר און האלטן נאכן רוט... השם ישמרנו וויאזוי ס'וועט אויסקוקן.

יעדער פארשטייט אז ס'ארבעט נישט אזוי, עס האט א פראצעדור. קודם צינדט מען אן דעם באס און מען ווארעמט עס אן. דערנאך גייט מען אויפפיקן דעם מלמד. דאן לאזט מען זיך ארויס אויפן וועג פון איין הויז צום צווייטן. און צום סוף ווען מ'האט שוין אלע קינדער אויפן באס קען מען פארן צום חדר. דאס זעלבע איז דא. יעדע זאך האט זיין צייט און זיין פלאץ, און מ'קען נישט האלטן ביים צענטן טרעפל בעפאר מען גייט אריבער דעם צווייטן און דריטן. **ק**

ר' פינחס איז א ביזנעסמאן מיט לאנגע יארן ערפארונג אין סעילס. האבנדיג געארבעט אין סעילס, נאכפאלגנדיג מיטן עפענען זיין אייגענע ביזנעס וואו ער פארמאגט היינט צוטאגס א צאל סעילסלייט אונטער זיך, טיילט ער מיט זיינע שוועריגקייטן אינאיינעם מיט זיינע ערפאלגן, וואס גייען האנט ביי האנט אין די סעילס אינדוסטריע און ביים עפענען א נייער ביזנעס.

פינחס שיפך - Co-founder and CMO of FRIDAY
פאר מער איבער פריידיי באזוכט אדער רופט: 810-374-3291 - fridayapp.com

נישט האלטן ביי דער ענדע פון דער שפיל און פארטיגן דעם פראצעדור נאך פאר דו האסט אנגעהויבן.

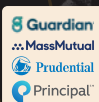
ווען מען האט א ברייטן בליק ווייסט מען אז מען מאכט נישט קיין געלט פון קלאוזן יעדן קאל. ווען מען רופט אסאך מענטשן, מען שמועסט אסאך מיט אנדערע, מען הערט אויס זייערע פראבלעמען און מען פרובירט עס צו לעזן, דאס איז וויאזוי מען מאכט געלט בעז"ה.

אבער ווען דו ביסט אנגעצויגן און גערוועזן און דו ווילסט זיך שוין נאר זען ביים קלאוזן, ביסטו ווי א מענטש וואס וויל בענטשן גלייך נאכן זיך וואשן... אוודאי איז זייער גוט און וויכטיג צו קלאוזן, און דארט איז וואו מען מאכט פאקטיש דאס געלט, אבער עס איז דא א וועג ביז אהין.

ווען דו האסט אבער א קלארן חשבון מיט גענויע דאטא וויאזוי זאכן ענדיגן זיך צום סוף, און דו ווייסט וויאזוי דער פראצעדור שפילט זיך אויס און וואס צו ערווארטן, דאן קענסטו זיין רואיג און ווארטן מיט געדולד אן טאנצן צום קומענדיגן שטאפל. פשוט ווייל דו ווייסט און אנערקענסט אז דאס איז דיין מהלך וויאזוי דו ביסט מצליח צו קלאוזן כך וכך קאלס א חודש, אפילו אויב דו גייסט נישט קלאוזן דעם ספעציפישן קאל.

און פארשטייט זיך אז ווען מ'האט נישט דעם ברייטן בליק און דעם רואיגן געמיט, און מען מיינט אז אויב איך גיי נישט יעצט קלאוזן וועט זיין עק וועלט,

Proud to Offer



LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@LEGACYLINENY.COM



אינשורענס = א זאכליקע
פאליסי חתונה פלאן

מזל טוב!
ווי הייבט
מען אן
...?



Get ready to be
Captivated



01.01.25

דארפסט
גארנישט
נישט טוהן,
קאל אונז
אריין!

Gourmet
**SIMCHA
PACKAGES**

וואך
נאכט

Classic
\$499

Deluxe
\$999

VIP
\$1499

סעודת
ברית

Classic
\$449

Deluxe
\$529

Request
Our
Menu

CUSTOM
PACKAGES
AVAILABLE

AVAILABLE
ON SITE
SETUP



Call/Text: 845.783.8334
orders@kjmeat.com
51 Forest Rd. (Shopping Center)



ONE CALL
FOR A
SATISFYING
EVENT.

וויאזוי ארבעט דער סטאק מארקעט?

K

יסודות'דיגע אינפארמאציע וואס וועט בע"ה
בייהילפג זיין פאר אונזערע ליינער צו קענען
מאכן אייגענע החלטות, יעדער לויט וויאזוי ער
ויל עס אויסשטעלן און אויספירן אויף למעשה.

דער סטאק מארקעט איז א פלאץ וואו ביזנעס
אייגנטימער קענען ארויסלייגן זייערע קאמפאניס
און אינוועסטירער קענען איינקויפן "שעירס" און
מיט דעם ווערן אן א.ג. שותף אין דער פירמע.
דאס הייסט אז מען קויפט איין א שעיר אין א
געוויסער פירמע. לאמיר זאגן - לדוגמא - אז
איינער קויפט א שעיר אין מייקראסאפט אדער
עמעזאן, האט ער יעצט א טייל אין דער פירמע,
און ווען די ווערד פון דער קאמפאני גייט ארויף
וועט ער פארדינען געלט - לויט וויפיל סטאקס
ער האט זיך איינגעקויפט. און ווען עס גייט אראפ
וועט ער פארשטייט זיך דערלייגן געלט.

הערט זיך גאנץ געשמאק, נישט אזוי?
געגאנגען! לאמיר גיין איינקויפן סטאקס און
שארן גאלד.
לאמיר אנהויבן מיט גוגל, א וועלט בארימטע
פירמע וואס ברענגט זיכער אריין אסאך
פארדינסטן.

אבער איין מינוט, דאכט זיך מיר אז גוגל שטייט
יעצט אויס א שווערע אנטי טראסט אנקלאגע פון
דער פעדעראלער רעגירונג. מאן יימאר אז זיי וועלן
דאס איבערלעבן?

פיין, ווייס איך שוין אז פון גוגל לוינט זיך יעצט
צו שטיין ווייט. טא וואו קען מען יא איינשטעקן?
מעגליך טעסלא? אויך א גוטגייענדע פירמע
וואס ברענגט אריין ריזיגע רוחים.

אבער איך כאפ זיך יעצט, אילאן מאסק האט
דאך לעצטנס אנגעהויבן זיך רייצן מיט די
ליבעראלן. נו גיי ווייס וואס זיי וועלן אלץ טון זיך
צו נוקם זיין אין אים, וואס וועט ברענגען אז די
טעסלא סטאקס זאלן טראסקענען אין רעזולטאט.
שוין. גוגל נישט. טעסלא נישט. אלזא וואס יא?
וואס זאגט איר צו אזא געדאנק? אנשטאט צו

רעזולטאטן אויף דער אנקעטע וואס מיר האבן
געמאכט א שטיק צייט צוריק איבער דעם נושא,
האט זיך ארויסגעשטעלט אז נאנט צו ניינציג
פראצענט פונעם ציבור זענען גענצליך אומוויסנד
און האבן נישט די מינדעסטע ידיעה איבער
וויאזוי עס ארבעט און וואס עס ברענגט.

דעריבער וועלן מיר אנהייבן פון אלף און פשוט
העלפן דעם ציבור זיך באקענען מיטן סטאק
מארקעט און פארשטיין די פארשידנארטיגע
אפציעס וואס זענען פארהאן. דערנאך וועלן מיר
זען וואס עס לוינט זיך און וואו עס איז דאס
מערסטע פארזיכערט צו איינשטעקן.
(פארזיכערט? נישט ממש. לאמיר נישט פארגעסן
אז דער אויבערשטער פירט זיין וועלט).

בעצם איז דער סטאק מארקעט אן ענדלאזע
וועלט מיט אומצאליגע מעגליכקייטן און אפציעס.
מ'קען רעדן און דעבאטירן און קיינמאל נישט
פארטיג ווערן. אבער פונקט ווי מ'דארף נישט זיין
קיין דאקטאר צו קענען זיין געזונט, דארף מען
אויך נישט זיין קיין עקספערט אינעם סטאק
מארקעט צו קענען אינוועסטירן מיט
פארזיכטיגקייט, און עס אויסניצן זיך
אזעלכע וועלן אויף א געזונטן פינאנציעלן יסוד
אן דארפן זיין פארנעמען דערמיט אויף א טעגליכן
פארנעם.

עס איז מעגליך אז מיט דער צייט וועלן מיר
זיך יא אריינלאזן טיפער און אויסשמועסן
געוויסע קאנצעפטן מיט א גרינטליכקייט, פשוט
פאר אינטערעסאנטקייט, אויב דער עולם וועט
דוקא זיין אינטערעסירט. אבער זינט מ'קען
מצליח זיין בס"ד אן זיין אויסגעקאכט דערין,
וועלן מיר נישט יעצט ווידמען צופיל צייט
דערפאר.

מיר וועלן בלויז אויסשמועסן די פשוט'ע

טליכע ליינער וועלכע זענען באקאנט
מיטן דעיוו רעמזי מהלך, האבן
אריינגעשיקט מעסעדזשעס אז זיי
פארשטייען נישט וואס איך קום
מחדש זיין. נעמליך, דאס איז דאך גענוי וואס
דעיוו רעמזי זאגט.

און איך שטיי און וואונדער זיך... וואס איז די
פראגע בכלל? דאס איז דאך אקוראט וואס מיר
טוען דא, מיר לייגן פאר דעם דעיוו רעמזי מהלך
פארן היימישן ציבור. מיר ברענגען טאקע נישט
קיין אייגענע חידושים, און אזעלכע וואס זענען
שוין גוט אויסגעקאכט אין דעם מהלך וועלן
טאקע נישט טרעפן דא עפעס פריש. הגם ס'איז
שטענדיג גוט זיך אויפצופרישן און מ'דארף אלץ
האבן חיזוק צו אנגיין. אבער פאר חידושים וועט
ער מוזן גיין ערגעץ אנדערש...

אלזא, ווען עס קומט צום נושא פון
אינוועסטירן איז גילטיג דאס זעלבע. איינער וואס
איז שוין קלאר און אויסגעקאכט אין די פשוט'ע
און סאמע וויכטיגע יסודות אנבאלאנגט
אינוועסטירן אינעם סטאק מארקעט, וועט
לכאורה נישט טרעפן קיין מורא'דיגע חידושים
אין די נאכפאלגנדע ארטיקלען.

און מיט דעם גייען מיר אריין אינעם היינטיגן
שמועס, ווי מיר וועלן מיר בעז"ה אנהויבן
אויסשמועסן די סאמע בעסיקס פונעם סטאק
מארקעט. די הויפט טערמינען און פשוט'ע
יסודות וויאזוי עס ארבעט.

K

ווי אנגעהויבן, זענען טייל פון די ליינער שוין
ווארשיינליך באקאנט דערמיט. אבער לויט די



דוד געלב
845.200.3313 #111

אילאן מאסק האט דאך לעצטנס אנגעהויבן זיך רייזן מיט די ליבעראלן. נו גיי ווייס וואס זיי וועלן אלץ טון זיך צו נוקם זיין אין אים, וואס וועט ברענגען אז די טעסלא סטאקס זאלן טראסקענען



מען ווארפט אריין א גרויסן אויסוואל פון אסאך סטאקס, און ווען מען לייגט אריין געלט אין דעם שאכטל ווערט עס צוטיילט צווישן די אלע סטאקס וואס מען האט דארטן אריינגעשלעפט. עס זענען דא טויזנטער סארטן פון די שאכטלעך, און זיי ווערן צוטיילט אין אלע צענדליגע סארטן קאטעגאריעס.

צום ביישפיל, איין וועג וויאזוי עס ווערט צוטיילט, איז לויט דער אינדוסטריע. דאס הייסט אז ס'איז דא א פאנד וואס אנטהאלט אסאך טעכנאלאגיע פירמעס; א פאנד וואס איז געבויט פון פינאנציעלע קאמפאניס; א פאנד וואס נעמט אריין אסאך ריעל עסטעיט קאמפאניס;

א צווייטע קאטעגאריע וועט צילן די גרויסע קאמפאניס אין לאנד, אפגעזען די אינדוסטריע צו וועלכער זיי געהערן.

און אזוי זענען פארהאן פילצאליגע קאטעגאריעס און אופנים וויאזוי די פאנדס ווערן אוועקגעשטעלט. און יעדער אינוועסטירער וועט אויסוועלן די ספעציפישע אינדוסטריעס אדער קאטעגאריעס וועלכע ציען אים און ער קלערט אז זיי האבן אסאך פאטענציאל צו וואקסן, און לויט דעם וועט ער איינשטעקן זיין געלט.

צווישן די אלע קאטעגאריעס איז דא איין סארט אינדעקס וואס איז צוזאמגעשטעלט פון די פינף הונדערט גרעסטע אמעריקאנע פירמעס, און דאס איז וואס מען רופט "S&P 500". דאס הייסט, אז ווען מען לייגט אריין געלט אין אזא פאנד, ווערט עס מער ווייניגער צוטיילט צווישן די פינף הונדערט גרעסטע קאמפאניס אין די פאראייניגטע שטאטן.

S&P 500 איז א ליסטע פון די פירמעס וועלכע

נישט גיין קראכן.

אבער פארט, אזוי לאנג ווי די הצלחה און עקזיסטענץ פון דעם געלט איז אנגעוואנדן אינעם וואוקס פון איין ספעציפישער פירמע, איז אלץ דא א געוויסע ריזיקע. אויב אין צען יאר ארום וועט איינער אויפדעקן אז קאקא קאלא האט פארנארט זייערע קאסטומערס און באמת לייגן זיי אריין פיל מער צוקער ווי זיי שרייבן אויפן באטל, און זיי וועלן אויסשטיין שווערע קלאגעס דערוועגן; וועט דאך די קאמפאני גיין אין דער ערד אריין און זייערע סטאקס וועלן זיין ווערד א גרויסן נול.

און דאס איז וואס דער געדאנק פון פאנדס זוכט צו פארמיידן. מיט דעם וואס מען צוטיילט דאס געלט צווישן אסאך קאמפאניס, פארזיכערט מען זיך בעז"ה אז אפילו אין פאל איינע פון די פירמעס אינעם פאנד פאלן צוזאם, בלייבט מען מיטן געלט וואס ליגט איינגעשטעקט אין די אנדערע קאמפאניס וואס דער פאנד אנטהאלט.

מיר זוכן דאך צו פארמיידן דעם שווערן קאפ וויי און גרויסע ריזיקע וואס קומט מיטן אינוועסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס, דעריבער וועלן מיר פארשטייט זיך גיין בלויז מיט דעם מהלך פון אינוועסטירן אין פאנדס, וואס מיר וועלן מיר א"ה היינט אויסשמועסן.

בעצם זענען אלע דריי פון די סארטן פאנדס, דאס הייסט Mutual Funds, Index Funds, און ETF, מער ווייניגער די זעלבע זאך. עס זענען פארשטייט זיך דא פארשידענע דיפערענצן צווישן זיי, קלענערע און גרעסערע, וועלכע מיר וועלן אויסשמועסן מיט א קלארקייט בעז"ה.

די פאנדס זענען ווי גרויסע שאכטלעך וואו

איינשטעקן א דאלער אין די סטאקס פון א ספעציפישער פירמע, וואס וועט פאדערן פון אייך צו ווערן א בעל רוח הקודש, א מאטימאטיקער, און א סטאק מארקעט עקספערט צוגלייך; נעמט דעם דאלער און צושפליטערט דאס אויף פינף הונדערט.

דהיינו, אייער דאלער זאל ווערן צוטיילט און אינוועסטירט צווישן פינף הונדערט באזונדערע קאמפאניס, ווי איידער דער גאנצער דאלער זאל גיין אין די סטאקס פון אן איינצלנער קאמפאני.

אט דאס איז דער קאנצעפט פון די פאלגנדע ווערטער, וואס איר האט שוין זייער מעגליך געהערט אין דער פארגאנגענהייט: Mutual Funds, Index Funds, און ETF.

די פארשידנארטיגע וועגן וויאזוי צו אינוועסטירן, זענען ווי פארשידנארטיגע שאסייען וועלכע פירן צו דער זעלבער ריכטונג; דהיינו, אלע פירן צום ציל פון מאכן געלט, און יעדער קלויבט אויס דעם וועג וואס זעט אויס צו זיין דאס מערסטע צוגעפאסט צו זיינע געדרייכן.

צו אינוועסטירן אין סטאקס פון איינצלנע קאמפאניס - וואס ווערט אנגערופן אינדיווידואלע סטאקס - איז מער געאייגנט פאר גרויסע שפילער אינעם סטאק מארקעט, וועלכע קענען זיך גוט אויס און זענען אויך גרייט צו נעמען גרויסע ריזיקעס מיט דער האפנונג ארויסצוקומען מיט גרויס געלט.

דאס מיינט נישט אז ווען איינער אינוועסטירט אויף אזא אופן לייגט ער זיין געלט אין מיסט. ווען איינער שטעקט איין געלט אין קאקא קאלא, האט ער געלייגט זיין געלט אין איינער פון די וועלטס גרעסטע פירמעס וואס וועט בדרך הטבע קיינמאל



Phone: 347.907.1889 | Email: Aronyj@gmail.com

מיר וועלן אייך אנטדעקן א
א קלארע וועלט
פון לייף אונטערענס אפציעס



Join the term life insurance awareness. It's easier and cheaper than you think, **contact us today!**



איזיש סאט



פארדינען צו אריינגיין אין דער קאטעגאריע פון די פינף הונדערט גרעסטע קאמפאניס; עס איז נישט קיין ספעציפישער אינדעקס פאנד וואו מ'קען איינשטעקן געלט. נאר וואס דען, עס זענען פארהאן פארשידנארטיגע פאנדס וועלכע גייען מיטן S&P 500 אינדעקס און שטעלן צוזאם זייער הויפן פון סטאקס באזירט אויף וואס די S&P 500 שטעלט אוועק.

K

אינדעקס פאנדס און ETF זענען בעצם ממש אייניג. דער חילוק צווישן זיי איז בלויז אז ETF קען מען קויפן און פארקויפן דורכאויס דעם גאנצן טאג, בשעת אינדעקס פאנדס קען מען בלויז טרעידן אין די שעות וואס דער סטאק מארקעט איז צוגעמאכט. אלזא, עס פעלט נישט אויס זיי צו צוטיילן, און מיר וועלן עס באטראכטן ווי דער זעלבע פראדוקט.

מיוטשעל פאנדס איז אויך גאנץ ענליך, עס איז דער זעלבער געדאנק און ארבעט אויפן זעלבן אופן פון צוטיילן דעם דאללער צווישן פילצאליגע סארטן סטאקס. עס איז אבער יא אוועקגעשטעלט און ווערט געפירט אויף אן אנדערן סארט סטרוקטור ווי אינדעקס פאנדס, מיט דעם אז עס ווערט אקטיוו געמענדזשט דורך עקספערטן וועלכע שטייען אין שפיץ און האלטן אין איין פאסן באשלוסן וואו עס לוינט זיך צו אינוועסטירן. דאס הייסט אזוי, אינדעקס פאנדס ווערן

צוזאמגעשטעלט לויט די פארשידנארטיגע מהלכים און חשבונות - ווי פריער אויסגעשמועסט - צו פארזיכערן די בעסטע רעזולטאטן פאר די אינוועסטירער וועלכע זענען אינטערעסירט אין דער קאטעגאריע.

ווי נאר עס ווערט אויפגעבויט און פארמירט, פארט עס ווייטער אויף די שינעס אן קיין קונצן. דער סיסטעם פאלגט נאך דעם פראגראם וויאזוי מ'האט עס אוועקגעשטעלט, און לויט דעם פארט עס ווי פון זיך אליינס.

ווידעראום מיוטשעל פאנדס ווערט געמאניטארט דורך מענטשן וועלכע פירן עס אן און זענען כסדר מחליט וואס אריינצולייגן און וואס ארויסצונעמען פונעם פאנד. עס האלט זיך אין איין טוישן, און מיט זייער עקספערטיז און פראפעסיאנאלן בליק מאכן זיי די החלטות וואו די פאנדס זאלן אינוועסטירן.

לאמיר אנכאפן א ביישפיל פון א פאנד וואס איז באזירט אויף אויל און גאז. אן אינדעקס פאנד פון דער אינדוסטריע וועט פארמירט ווערן אז עס זאל טרעקן - לאמיר זאגן - די פופציג גרעסטע פירמעס אין דער אינדוסטריע וועלכע דאמינירן דעם מארקעט, און עס וועט אויטאמאטיש אינוועסטירן אין דער ליסטע פון קאמפאניס.

א מיוטשעל פאנד אויף דער אויל אינדוסטריע, וועט ווערן אנגעפירט דורך א קאמיטע פון עקספערטן וועלכע וועלן האלטן אן אויג אויף דער אינדוסטריע אויף א טעגליכן פארנעם, און געבויט אויף זייער עקספערטיז וועלן זיי אפמאכן וועלכע קאמפאניס זענען יעצט פאסיג צו ווערן

אריינגעלייגט אין דעם פאנד.

אין איין ווארט: אינדעקס פאנדס פארט ווי די באן וועלכע פארט אויטאמאטיש לויט אן אנגעשטעלטן ראבאטישן קאמפיוטער סיסטעם. מיוטשעל פאנדס איז ווי א באן וואס ווערט געפירט דורך א לעבעדיגן מענטש.

דעיוו רעמזי האלט גראדע אז מ'זאל ענדערש אינוועסטירן אין מיוטשעל פאנדס, אבער מיט דעם זענען מיר מחולק.

לא דוקא אז ער האט א גרויסן פראבלעם מיט אינדעקס פאנדס. נאר זיין ארגומענט איז אז וויבאלד זיין מאדעל פון אינוועסטירן איז איבערהויפט אויפן לאנגן טערמין, איז מיוטשעל פאנדס בעסער וויבאלד עס איז שווערער צו טרעידן ווי אינדעקס פאנדס.

■ פארוואס וועלן מיר ענדערש רעקאמענדירן אינדעקס פאנדס איבער מיוטשעל פאנדס?

■ אויף וואס דארף מען קוקן בשעת'ן אויסקלויבן וועלכע אינדעקס פאנדס מען וויל קויפן דורכאויס די קומענדיגע צען-פופצן יאר?

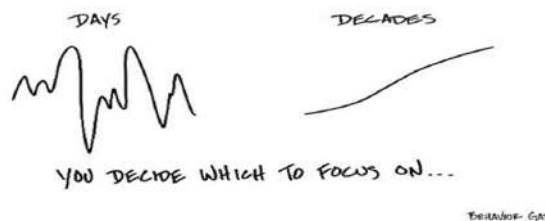
■ וואו קען מען קויפן אינדעקס פאנדס?

■ וואו קומט א Roth Ira אריין אין בילד?

■ למעשה גערעדט, ווי פארזיכערט און וואס איז די ריזיקע ווען עס קומט צו אינוועסטירן אין אינדעקס אדער מיוטשעל פאנדס?

דאס אלעס וועט האפנטליך קלאר ווערן אין די קומענדיגע וואכן בעז"ה. K

The information furnished in this article is for informational purposes only. The information does not and should not be considered to constitute an offer to buy or sell securities. The information should not be relied upon by any person to make an investment decision.



Want an investment plan that helps you reach your long-term financial goals? We can help you!
Oak Private Wealth provides holistic financial planning and wealth management for the successful yingerman

Oak Private Wealth LLC - A Registered Investment Advisor
oakprivate.com | phone: 212.680.4133 | email: hello@oakprivate.com



קליינע־אותיות/פון־וועלכע־דו־וועסט
הנאה־האבן/און־פארדינען־הערליך־שיין/

SOFTWARE DEVELOPMENT COURSE

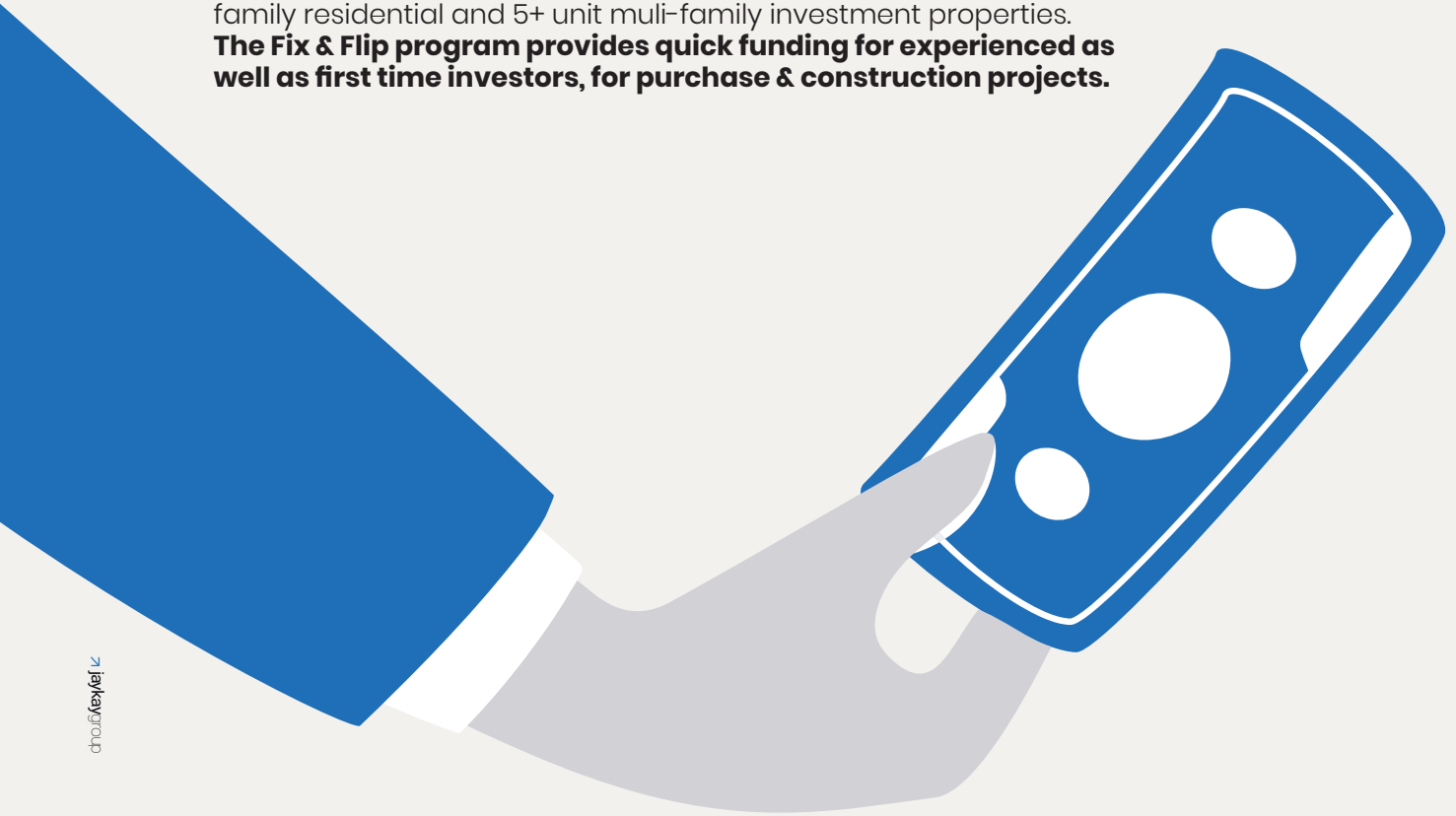
קליינע־
אותיות־

ENROLLMENT IS NOW OPEN
212.989.7177 \ VIEWPOINT.ME

Funding Your Fix and Flip Future

Brooklyn Bridge Capital's most popular loan program provides financing for the purchase and rehab of non-owner occupied 1-4 family residential and 5+ unit multi-family investment properties.

The Fix & Flip program provides quick funding for experienced as well as first time investors, for purchase & construction projects.



© jaykeygroup



**Brooklyn
Bridge Capital**

718.384.5974

info@brooklynbridgecapital.com

brooklynbridgecapital.com

Foreclosure bailouts • Bridge loan • Debt acquisition • Acquisitions & Refinancing
Construction financing • Bank workouts and turnarounds • Hard money loan

Scan for cash:



Salespeople make the business world go round

No salespeople = nada.



Exclusively Built for Salespeople

Call or Whatsapp Moishy Mintz
845.662.5391
moshe@handhrecruiting.com



We turn each salesperson into a revenue-generating powerhouse.

WE TRAIN SALESPEOPLE

WE COACH SALESPEOPLE

WE PLACE SALESPEOPLE

וויכטיגע update בנוגע די BOI requirements

די וואך האט א ריכטער אין Texas אחיפגעלייגט א preliminary nationwide injunction וואס באדייט אז די Corporate Transparency Act – CTA קען נישט ווער enforced ביז עס קומט אחיס א ענדגילטיגע פסק.

דאס קומט נאך וואס די ארגענעזאציע National Federation of Independent Business (NFIB) האט אריינגעגעבן א Lawsuit אין געריכט אז די BOI requirements איז נישט constitutional.

דאס מיינט אז ווי מען שטייט יעצט דארף מען נישט פיילן די BOI report, מען קען זיך אבער רישן אז די פסק וועט ווערן appealed דורך די government.

(פאר די וואס האבן שוין געפיילט, אין state new York איז דא א געזעץ וואס גייט אריין אין קראפט 2026 אז מען גייט דארפן פיילן א BOI ביי די state, און ווי עס זעהט אויס ווער עס האט שוין געפיילט וועט עס קענען אפלאוידען אנשטאט פיילן א נייע)

For all your corporate filing needs:
718-540-7051 info@metafilegroup.com



METAFIL

STREAMLINE YOUR BUSINESS WITH METAFIL

ווען ארבעטערס דארפן אויפזאגן בעלי בתים

עלויבט השי"ת איבער דעם געוואלדיגן אפקלאנג וואס די דריי ארטיקלען איבער אויפזאגן ארבעטער האבן געשאפן.

עס איז נאך טאקע גאר ווייט פון גענוג. אבער עס זענען שוין ב"ה צוריקגעקומען גאר גוטע גריסן איבער אלע סארט מצבים וועלכע זענען גרינגער געשליכטעט געווארן א דאנק דעם געמאסטענעם צוגאנג, מיט פיל ווייניגער שוועריקייטן און קריגערייען.

איינער פון די שטענדיגע ליינער האבן מעורר געווען איבער דעם וואס מיר האבן זיך אויסגעדרוקט פארגאנגענע וואך אז דאס פייערן איז נישט ווי עפעס א קליינעם סעיף אין שלחן ערוך, אז עס איז נישט אזוי פאסיג צו נוצן דעם שלחן ערוך פאר א משל. אלזא ווילן מיר זיך טאקע אנטשולדיגן דערויף, און מיר וועלן אי"ה זיין מער אפגעהיטן פון היינט און ווייטער. און מיר באדאנקען זיך פארן אריינרופן מעורר זיין.

עס זענען אריינגעקומען פילצאליגע הערות וואס מען זאל אלץ אויסשמועסן און צולייגן בנוגע אונזער נושא פון די לעצטע דריי וואכן. מיר וועלן זיך נאך אי"ה באציען צו יעדער הערה באזונדער און אלעס אויסשמועסן בעז"ה, אבער דערווייל וועלן מיר גיין ווייטער און ממשיך זיין אויפן סדר הדברים פון וואס מיר האבן גערעדט די לעצטע פאר וואכן. און דאס איז איבער דער צווייטער זייט מטבע: ווען אן ארבעטער דארף אויפזאגן זיין בעה"ב.

פרעגט זיך באלד די פראגע, וואס איז דאס אויפזאגן א בעה"ב? ארויסגיין פון א פירמע און טוישן פאזיציע האבן מיר שוין געהערט, אבער וויאזוי קען מען אויפזאגן א בעה"ב? דער ענטפער איז אז עס זענען דא פעלער ווען

דער בעה"ב נעמט אינגאנצן איבער דעם מענטש מיט זיינע רמ"ח אברים, און ס'איז ממש נישט דא קיין וועג ארויס.

וויפיל מען וויל זיך באפרייען פון די קייטן גייט עס נישט. דער כח המושך וואס דער בעה"ב האט אויפן ארבעטער לאזט אים נישט נעמען דעם קוראזש און איינמעלדן אז ס'איז צייט פאר מיר צו גיין זוכן א פאסטן ערגעץ אנדערש.

די סיבה פון די קייטן קען זיין פארשידנארטיג. אנגעהויבן פונעם פשוט'ן אורזאך פון געלט. דאס הייסט, איך באקום דא א שיינע געהאלט (אדער מיינט ער אז ס'איז שוין) און איך גיי דאס נישט בידיים אויפגעבן. און וויפיל זיין אשת חיל וועט אים מסביר זיין אז דו קומסט אהיים א צוקלאפטער און ס'איז נישט פאר דיר, דו טויגסט פאר עפעס בעסערס, וועט ער ענטפערן אז דאס געהאלט איז צו זיס און ס'איז נישט מעגליך דאס אויפצוגעבן.

אן אנדערע סיבה וועט זיין, אז דער בעה"ב לייגט אריין א פאלשע האפנונג אינעם ארבעטער אז ער גייט אים איין טאג באצאלן גאר שוין. ער דארף נאר פארבעסערן דאס און יענץ, און דערנאך איז ער ממש א מושלם.

דערנאך דרייט זיך דער ארבעטער ארום מיט שולד געפילן אז איך בין אלעס שולדיג און איך דארף זיך פארבעסערן. ווייל ווי נאר איך וועל זיין גוט וועט ער שוין זיין צופרידן פון מיר, און מיר זיכער געבן מיינ לאנג ערווארטעטע העכערונג...

אויב האט איר נישט פארשטאנען די לעצטע צוויי פאראגראפן, זייט וויסן אז איר דארפט דאנקען און לויבן דעם אויבערשטן דערפאר.

און אויב ווייסט איר שוין איינמאל וואס די שפראך באדייט, זאלט איר וויסן אז איר זענט

נישט אליין. ליידער זענען דא פילע אזוינע וואס ליידין זיך נעבעך צוזאם טאג טעגליך און זוכן דעם וועג ארויס, אבער זיי טרעפן דאס נישט.

בדרך אגב, דא זענען מיר שוין ווייטער אריינגעפארן אין א שטיקל פלאנטער מיטן ערווענען די אשת חיל אינעם בילד. זענען דא וואס וועלן טענה'ען, איך האב שוין לאנג געהאלטן אז די ווייבער זאלן זיך אויפהערן אריינמישן אינעם מאנ'ס געשעפטן און אויפהערן צו פארדרייען א קאפ אז זיי מאכן נישט גענוג געלט און אז זיי ארבעטן צו שווער א.א.וו.

עס קען טאקע זיין א שטיקל טענה, אבער ווען מען רעדט פון די בינה יתירה מיט וואס די ווייבער זענען געשאנקען, איז עס נישט ממש אוועקצומאכן.

און בדרך אגב, א ווארט צום בעה"ב, יעצט אז דו ווייסט שוין יא ווי א שטארקע ראלע די ב"ב פון דיין ארבעטער שפילט אין זיין פאזיציע און אין זיין צופרידנקייט, דאן ווייסט איר שוין געוויס וואס איר האט צו טון צו לייגן א שטיקל דגוש אז די שטוב זאל אויך זיין צופרידן. ס'איז נישט אויסגעשלאסן צו מיטב זיין אמאל מיט א גיפט סערטיפיקאט אדער סיי וואס, און ארויסברענגן ווי דאנקבאר איר זענט פאר אזא געלונגענעם ארבעטער.

צוריק צום שמועס איבער ארבעטן אונטער א שווערער פירערשאפט. עס איז טאקע נישט קיין זאך פון וואס מ'קען זיך ארויסזען אזוי גרינג, אבער מען דארף וויסן אז עס קען אנמאכן גייסטישע שאדן פארן מענטש ווען מען געפינט זיך אונטער אזא אטמאספער.

ווי שווער עס איז צו נעמען דעם וואנדער שטעקן אין האנט, קומט עס נישט צו צו דער



איתמר טובי' פריעדמאן

**דער בעה"ב
לייגט אריין א פאלשע
האפנונג אינעם ארבעטער
אז ער גייט אים איין טאג
באצאלן גאר שיין. ער
דארף נאר פארבעסערן דאס
און יענץ, און דערנאך
איז ער ממש א מושלם**

עס איז באמת נישט דא וואס מורא צו האבן.
אזוי לאנג ווי מען קען רעדן ווי צוויי נארמאלע
מענטשן און זיך פארשטיין איינער מיטן אנדערן,
איז עס ממש פשוט. דער פראבלעם געשעט ווען
די לופט איז שטיקעדיג, און מען קען ממש נישט
נעמען דאס ביסל דרייט צו זאגן פארן בעה"ב ווי
שווער עס איז אים צו ארבעטן אונטער אזא
אויפזיכט און אז ס'איז נישט פאר אים.

מיר האבן שוין מערערע מאל געפרעגט
מענטשן, צי מען וואלט ענדערש גענומען א
פאזיציע ווי מען שעצט די ארבעטערס טאג איין
טאג אויס און מען קלאפט נישט אראפ איינער
דעם צווייטן, אבער עס איז אביסל א קלענערע
געהאלט ווי איר וואלט געוואלט פארדינען; אדער
ענדערש מאכן שיין אדער אפילו גאר שיין, און
ארבעטן אונטער א שווערן בעה"ב און נישט פילן
ווי מען אנערקענט אייער הארעוואניע וואס איר
לייגט אריין.

וואס האלטסטו? **K**

וואס א בעה"ב האט אנגעזידלט אן ארבעטער, און
ס'איז פארשטייט זיך נישט געווען דאס ערשטע
און אויך נישט דאס צווייטע מאל. דער ארבעטער
האט זיך דאן אנגערופן צום בעה"ב, "בעל הבית
טייערער, איר זענט געפייכערט!!!"

ער שטייט און ער קוקט אים אן פארוואונדערט
און ערשטוינט. און דער ארבעטער זאגט ווייטער,
"ביז היינט האסטו געקענט רעדן צו מיר ווי
פראסט און ביליג דו האסט געוואלט און איך האב
דיך געדארפט אויסהערן און נישט געקענט
צוריקענטפערן. פון היינט און ווייטער איז עס א
פארגאנגענהייט!"

ער האט געפאקט פֿעק און פארלאזט די פירמע.
עס קען טאקע זיין אז דער פאל איז געווען
אביסל צו עקסטרעם, און בעסער וואלט געווען
אז ער קומט אים זאגן שיינערהייט אז ער פילט
ווי דער פלאץ איז שוין נישט פאר אים, און ער
גיבט אים צוויי וואכן מעלדונג אז ער גיט.

די שטארקייט פון די מעשה איז אבער די
פעסטקייט וואס דער ארבעטער האט געהאט. אז
ער האט געזען אז מען פירט זיך אויף צו אים
אוממענטשליך, האט ער געהאט די שטארקייט
זיך אנצונעמען פאר זיינע רעכטן און ארויסזאגן
דעם אמת אן מורא האבן פון... לופט...

שוועריקייט פון זיך פלאגן מיט די נאכווייען וואס
לעבן אונטער אזא מאניפולאציע ברענגט מיט
מיט זיך. עס לוינט נישט די פאר דאלער צו זיין
פארקנעכטע מיטן גאנצן לייב און נשמה.

די עצה פאר דעם איז, אז אויב זעט מען אז די
סימפטאמען שטימען און מען איז טאקע גייסטיש
אונטערדרוקט און עס נעמט אוועק דעם אפעטיט
פון לעבן, דאן זאל מען פשוט און פראסט
אויפזאגן דעם בעה"ב...

מען דארף נעמען דעם קוראזש און וויסן ביי
זיך מיט א קלארקייט אז דיין בעה"ב האט דיר
נישט אפגעקויפט, און דו האסט דאס רעכט צו
גיין ווען אימער דו פילסט אז ס'איז צייט צו גיין.
מיר רעדן נישט דא פון דעם חלק פון איינמעלדן
און וויפיל צייט מען דארף געבן פאראויס. מיר
זאגן נאר אז ס'איז בעצם דא א מעגליכקייט פון
זיך נישט לאזן טרעטן, נאר אויפגעבן דעם פאסטן
און זיך אפזאגן פון דער ארבעט.

דער טערמין פון "אן ארבעטער זאל אויפזאגן א
בעה"ב" האבן מיר געהערט אמאל פון אונזער ידיד
ר' יצחק עקשטיין, וועלכער איז ברייט באקאנט
מיט זיינע פילע אויפטאונגען און בעיקר מיט
זיינע רייכע ידיעות אין ביזנעס.
ער האט דערציילט אז עס איז געווען אמאל

איתמר טובי' פריעדמאן 845-662-3684
CEO Iteam it@iteamfl.com
ר' איתמר טובי' פריעדמאן איז א קאנסולטענט
אינעם תחום פון בעלי בתים מיט ארבייטער
מיט פילע יארן ערפארונג



**Hire a Full Time Remote Overseas
Employee for only \$7 an Hour**

That's a full time Overseas Employee for **\$280 a week**

HIRING4LESS™

845.682.0990 | HIRING4LESS.COM

- ✓ Customer Service
 - ✓ Bookkeeping
 - ✓ Data Entry
 - ✓ Architecture
 - ✓ Property Management
 - ✓ Amazon Assistance
 - ✓ Collections
 - ✓ Real Estate
- Loved by: **1000+** Satisfied clients



גרעסטע אויסגאבע אויף דער אידישער שפראך, פארן אינגערמאן, ביזנעסמאן,
אידענע און דער גאנצער משפחה. גענצליך אומזיסט יעדע וואך.



845.666.0056 #3 — ADS@THEYINGERMANN.COM

אינגערמאן

איך לערן יעדן טאג א
שטיקל חובות הלבבות מיט
די ר"ת תפילין. ס'איז וויכטיג
צו חזר'ן די יסודות אז אלעס
קומט פונעם באשעפער.

פאר השתדלות,
אדווערטייז איך מײן ביזנעס
אינעם אינגערמאן.

160° 180°

**AIRBAGS
AREN'T
ENOUGH.**

After an accident, you need full support. FWD Collision offers fast towing, expert collision repair, and on-the-spot car rental to get you moving forward!

24-HOUR TOWING CAR RENTAL CAR REPAIR

Hillel Tyrnauer 845.366.5588

FWD
COLLISION

בס"ד

VACATION RENTAL

LARGE APPT
4 Spacious Bedrooms with 3 Baths

SMALLER APPT
1 Spacious Bedroom with 1 Bath

BEST LOCATION!

- NEAR SHUL
- NEXT TO SUPERMARKET
- EVERYTHING PROVIDED EXCEPT FOOD
- VIEW A BEAUTIFUL STREAMING WATERFALL ALL DAY!

Bloominggrove / Monroe Call/Text for availability
845-774-8129
Keep the number

Plus 6 bedroom apt in town / Full service All Year Round

presented by

AT THE NEW HUDSON VALLEY RESORT

REIM KASHRUS

- Brand New Lobby
- Updated Guestrooms
- Giant Ballrooms
- Kids Play Center
- Shabbos Game rooms
- Lavish Kiddushim
- Fully stocked Beis Medresh
- Shabbos Keys and Large Eruv

Rabbi Yechiel Lichtenstien
Children's Program
Magical Entertainment

Your Home For Simchas, Shabbatons and, Family Reunions

Destinations613@yahoo.com **845.794.6000**

**איד דארפט נישט ווארטן
די קאר וועט ווארטן פאר אייך**

We are now hiring new drivers

SILT STEADY TRIPS
For all your Steady Trips

Some of the benefits of having a steady car

- No need to wait for the car, the car will wait for you.
- One time set up, no need to call each time.
- You will always get your car - snow, rain, etc.
- Never be late at work, time is money
- Arrive home on time
- Pay once a week or by weekly

Servicing KJ, Monroe, Bloominggrove, Central Valley, Woodbury Junction, Highland Mills, Smith Farms, Prestwick Gardens

היימישע דרייווערס 845.500.1378

GET CASH!

THE TRUSTED NAME IN BUYING GOLD, SILVER,
JEWELRY, SCRAP GOLD, COINS, FULL ESTATES.

Yanky Herczberg
Schedule your house call today:

347.496.5660

CASH'N
BY YANKY

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING



**YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY**

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | abraham@weisbergcpa.com

NEW PLANS!!

Premium High Speed 5G
600GB WI-FI Hotspot Plans

\$65 Monthly

verizon



NO activation Fee
Tax or monthly Fee
Hotspot device cost

one year contract.

SELLING/RENTING:

- COMPUTERS
- DESKTOP
- MONITORS
- LAPTOPS
- TABLETS
- ACCESSORIES
- WIFI PLANS
- HOTSPOT DEVICES & MORE



techspot

Mon - Thurs 9-5 Fri 9-12
13 Lemberg unit 001
call before coming
Shipping available

Call/text
845.604.3075
TechspotMonroe@gmail.com

An insurance agency is seeking an
experienced P&C insurance professional
for a temporary, remote position lasting
a few months. Contact us
at 929-220-3076 or hr@candorins.com



845-492-5327 • magidny@gmail.com

פאר אלץ איינער דרשט פונעם צוואלפטן ביזן פאדיום



No job too big or too small

Only pay for what you need



THE MASTER BOOKKEEPER

I will take care of all your financial needs

Just give me a call or text and I'll make your business headache free!

347.853.3641

FACT #2

100% אידישע קינדער

קענען פארשטיין די חשיבות פון א מצוה

רעדט זיך אויס

איין זייער שפראך

לויט זייער פארשטאנד

די נייע בוך פאר יעדע קינד!



קינדערלעך!

קומט'ס מיט מיר אויף א שפאציר

מיט די 'מצוה זעקל'.

איך וועל אייך מסביר זיין

אויף א קלארע שפראך

די טיפע געדאנקען און לעכטיגע סוד

פון די וועלט פון מצוות!



צום געפונען אין
אלע געשעפטן

large format
thick laminated pages

מִיין מצוה זעקל

LIFE CHANGING LESSONS!

NEW BOOK-MUST FOR EVERY CHILD!!

NEW RELEASE

TheMitzvahTote@gmail.com

1.917.474.7801

YOUR AD HERE

Chanukah Sparkle Sale

\$400 OFF

EVERY ETERNITY
RING PURCHASE

Valid through Chanukah



TENNIS BRACELETS • EARRINGS • ENGAGEMENT RINGS • ETERNITY BANDS • PENDANTS • NECKLACES

NEW!

FLATBUSH LOCATION

Zissel Jacobowitz

Call or ☎ 845-270-5300

Boro Park • Lakewood

732-952-9033 • ☎ 917-796-8883

info@genuinejewels.com

GenuineJewels.com

CALL FOR HOURS



לאחר סוף אויסשעמוסן

טעמע #2

זיך לערנען ענגליש

18

א גוטן. איך בין שוין נישט קיין יונגערמאן, כ'בין שוין העכער די זיבעציג ב"ה.

אריגינעל קום איך פון רומעניע, דערנאך האב איך געוואוינט אין ארץ ישראל, און איך קען נישט קיין ענגליש.

איך האב געהאט אין מיין לעבן אסאך אינטערעסאנטע זאכן. איך האב אמאל געקויפט א קאנטרי און איך האב נישט געקענט אונטערשרייבן מיין נאמען... איך האב געהאט צוויי שיינע געביידעס אן דעם וואס איך האב געקענט שרייבן אין ענגליש.

אבער אז עס איז באשערט געווען, איז אלעס אוועקגעפלוין ווייל כ'האב נישט געקענט קיין ענגליש.

איך וועל געבן א ביישפיל. איך האב געדינגען א געשעפט און אינעם קאנטראקט איז געשטאנען אז נאך צוויי יאר דארף איך אראפגיין און עס באנייען שריפטליך.

איך האב געוואוסט איך פארשטיי נישט און כ'וועל נישט קענען שרייבן קיין ענגליש. איך בין געגאנגען זיך בעטן צו מענטשן מ'זאל מיך ארויסהעלפן, אבער קיינער האט מיך נישט געוואלט העלפן.

למעשה איז דער ליעס אפגעלאפן, און איך האב געמוזט צאלן דאפלט ווייל איך האב נישט געטראפן איינער וואס זאל מיר שרייבן.

נאך א מעשה. איך האב געהאט א געביידע וואס איך האב ארויסגעדינגען, און איך האב געזוכט איינער זאל מיר שרייבן אפאר ווערטער אז דער ליעס איז נאר גילטיג ווען אלעס איז לעגאל. דא האב איך אויך נישט געהאט קיינעם וואס זאל מיר וועלן שרייבן, און איך האב פארלוירן אסאך געלט צוליב דעם.

דערנאך האב איך אינגאנצן פארלוירן די געביידעס נאכן ווערן אריינגענארט מיט א טראסט וואס איז נישט געווען אמת, און מען האט צוגענומען דאס גאנצע געלט, ווייל איך קען נישט קיין ענגליש און כ'האב נישט געוואוסט וואס דארט שטייט.

א מענטש וואס דארף קענען ענגליש און ער קען נישט, איז אזויווי איינער אן די צוויי הענט, וואס ער קען אנגיין און ארומגיין מיט די פיס אבער ער קען גארנישט ארויסברענגען אויף למעשה.

19

א גוט יאר. מען האט נאכנישט ארויסגעברענגט די עצה צו לערנען ענגליש אין א קלאס וואס איז אויסגעשטעלט אויף א וועג אז מען שמועסט אויף ענגליש, און נישט סתם אז מ'לערנט עס אויס.

איך פלעג נישט קענען גיין צום דאקטער, שוין אפגערעדט פון ליינען א בריוו. איך האב זיך כמעט נישט געקענט רירן.

איך בין געגאנגען צו אזא קלאס, וואס איז נישט א קורס אדער א קלאס מיט ביכער. עס איז נאר א שמועס אויפן טעלעפאן, בערך צוויי מאל א וואך - וויאזוי מען ארבעט עס אויס - און מען שמועסט צוואנציג מינוט אויפן טעלעפאן.

דער שמועס איז אויף ענגליש. יענער קען אויך אידיש אבער מ'דארף פרובירן צו שמועסן אין ענגליש. ער פארריכט זיך גארנישט בשעת'ן שמועס. שפעטער קומט אן אן אימעיל מיט אלע ווערטער וואס דו האסט נישט גוט

צאלט איר
אסאך געלט
פאר אינשורנס?

שפארט אייך געלט

מיט'ן נעמען אונזער 'דיפענסיוו-דרייווינג קורס'

Text or Call Today 
845.600.4444

האט איר א הויז וואס שטייט ליידדיג?

די פארגאנגענע 10 יאר האב איך
ב"ה געהאלפן הונדערטער אינוועסטערס
און לענדלארדס צו פארדינגען הייזער
פאר נישט אידישע טענעטס

טאק זאלאר רענט

*

פארזינאטן און 1-5 טעט

*

ארינאט און שטאל ארייט

*

העסטאט און בערפענליכע סערוויס

**איבעראל אין אראנדש
און ראלענד קאונטי**

רופט אדער טעקסט

יעקב הערש גוטמאן

845-274-4460 📞



אייערע מיינונגען

אנבאלאנגט וויכטיגע נושאים

און אקטועלע טעמעס

845.200.3313 #104

talk@theyingerman.com

געזאגט, און בשעת דעם שמועס גייט מען איבער פארשידענע כללים.
מען לערנט זיך מורא'דיג גרינג אויס. מ'האט סיי די מעלה אז מען לערנט
זיך אויס בשעת'ן רעדן - נישט מ'ליינט א בוך. און בשעת'ן רעדן קען מען אויך
דורכטון פארשידענע כללים.

איך האב געהערט פון נאך מענטשן וואס זענען ארויפגעגאנגען פון א
געוויסן שטאפל ענגליש צו א העכערן שטאפל. זיי האבן באקומען א טיטשער
וואס רעדט נאר ענגליש האבן זיי ממש נישט געהאט קיין ברירה.
עס איז זייער געשמאק און בא'טעמ'ט. זיי האבן פארשידענע פעקעדזשעס
לויט ווי סאך מען וויל. איך האב ב"ה געהאט זייער א גוטע עקספיריענס
דערמיט.

20

א גוטן. איך האב געוואלט איבערלאזן אן עצה וועגן זיך לערנען ענגליש,
וואס איז גוט פאר סיי וועלכן יארגאנג.

דער גרינגסטער וועג איז צו קויפן די סארט ביכער אין וואס די מיידלעך
לערנען ענגליש אין סקול. עס זענען דא עטליכע סארטן, און איין אזא בוך
קאסט צוואנציג דאלער.

עס לערנט אויס אויף א שטייטן וועג. און ווער עס וויל עכט קענען ענגליש
און איז גרייט צו אינוועסטירן, אבער האט נישט קיין געדולד צו גיין צו
קורסעס, איז דאס זייער א גוטער אויסוועג. עס איז זייער גרינג צו ליינען און
גרינג צו פארשטיין.

עס איז דא איין בוך וואס לערנט אויס די ABC. נאכדעם איז דא א בוך
וואס הייבט אן מיט ליינען קורצע זאכן. און אזוי ווייטער.
יעדער קען עס אליינס אויספרובירן. מען קען עס קויפן אין יעדן גרעסערן
לייבערע. מען קען עס אויך קויפן ביי ארטסקרול און מען קען עס אויך קויפן
פון דער קאמפאני דירעקט.

21

א גוטן. איך האב געוואלט צולייגן וועגן דעם נושא פון זיך לערנען ענגליש.
איך מיינ אז דא איז ניו יארק סיטי האב איך נישט געטראפן א גוי וואס קען
בעסער ענגליש ווי די אידן. אלע קענען אדער כינעזיש, ספאניש אדער רוסיש.
איך זע בכלל נישט עס זאל זיין א פראבלעם. פונקט פארקערט, אונז קענען נאך
פיל בעסער ווי זיי אלע.

פארשטייט זיך אז ווען מען גייט ארויס מער אין דער ברייטערער וועלט
זענען דא בעסערע. אבער פונקט ווי זיי אלע פון אלע אנדערע פעלקער געבן
זיך אן עצה, געבן מיר זיך אויך אן עצה און נאך בעסער פון זיי. איך זעה נישט
פארוואס איינער זאל דארפן נעמען א קורס.





אייערע מיינונגען אנבאלאנגט וויכטיגע
נושאים און אקטועלע טעמעס
845.200.3313 #104
talk@theyingerman.com



טעמע #3

חנוכה מסיבות

ווערט עס פארוואנדלט אין א פרעשור, און די אכטע נאכט חנוכה דערזעט מען זיך אן קיין אטעם נאכן ארומלויפן און רייזן יעדע נאכט צו א צווייטן געגנט. בפרט היינט צוטאגס ווען די משפחות זענען קע"ה אזוי פארצווייגט און אויסגעשפרייט, און עס קומט אויס אז די משפחות פונעם יונגערן דור האבן סיי די עלטערן און סיי די זיידעס פון אלע פיר זייטן. דאס באדייט ארויסלויפן און זיך שלעפן מיט די קינדער ממש יעדע נאכט, און אפט מאל אהיימקומען שפעט אויפדערנאכט מיד און אויסגעשעפט, און הערשט דאן אנהייבן לייגן די קינדער וואס זענען שוין היבש צולאזט און ארויס פון די גלייזן. אלזא ווארטן מיר צו הערן פון די חשוב'ע ליינער וואס זיי האבן צו זאגן איבער דעם. צי עס איז שוין טאקע איבערגערינען דאס מעסטל און ס'איז צייט אז יעדער זאל אנהייבן פראווענען אינדערהיים צווישן די אייגענע פיר ווענט. אדער ניין, עס איז אן איינמאליגע געלעגנהייט דורכן יאר און עס איז א געשמאקע ערפארונג וואס מ'קען בשום אופן נישט אויפגעבן. אדער, אויב האט איר א געדאנק איבער א מהלך פון א מיטל-וועג וואס מ'קען אויסארבעטן; אדרבה, לאזט אייך הערן.

איר קענט מיטטיילן אייערע געדאנקען דורך רופן 845.200.3313 #104 אדער שיקן אן אימעייל צו talk@theyingerman.com מיר ווארטן צו הערן פון אייך!

מיר שטייען שוין גאר נאנט צום הייליגן יו"ט חנוכה. דער אנגענעמער גערוך פון די געשמאקע פאנקען שפירט זיך שוין אין די גאסן. און גלייכצייטיג זענען שוין דא אסאך וואס ארבעטן העפטיג אויף די פלענער פון די יערליכע חנוכה מסיבות, אויף וועלכע אזויפיל משפחות קוקן אזוי שטארק ארויס יאר יערליך. ווען מ'הערט נאר דאס ווארט "חנוכה מסיבות" ברענגט עס שוין ארויף אנגענעמע זכרונות. ווי נישט ווי איז עס א ספעציעלע צייט אין יאר ווען די גאנצע משפחה פון אלע שטעט און דערפער קומען זיך צוזאם און מען פארברענגט מיט געשמאק בשבת אחים. דאס איז א געלעגנהייט וואס מאכט זיך נישט אפט און איז שווער צו ערזעצן. און ווער רעדט דאך פון דער הנאה און געוואלדיגן רושם וואס דאס לאזט אויף די קינדער. עס לעבט זיי ממש אויף און זיי קומען אהיים אויפגערישט און פיל מיט חיות. עס איז דאך ממש אומבאשרייבליך מיט וואספארא געשמאקע געפילן מען קומט ארויס פון דארט, קינדער ווי ערוואקסענע צוגלייך. עס איז שווער צו טרעפן אן ערזאץ פאר אזא גאלדענער געלעגנהייט. פון דער אנדערער זייט קען מען זיך נישט פארהוילן פון די ארגומענטן וואס מען הערט פון אסאך מענטשן אז ס'איז שוין איבער דער מאס. פון א געשמאק

goldmine

NEW OFFERS & PROMOTIONS

0% APR FUNDING

CREDIT CARD ADVICE

BUSINESS LINES OF CREDIT

HIGH SPENDING POWER

CREDIT SCORE BUILDING

Talk to a
Credit &
Funding
Expert
today!

Know your
possibilities.

845.495.0535

info@goldminecredit.com

www.goldminecredit.com

Let the hair fall with the leaves.



- OPEN 9AM - 11 PM
- TREATS INGROWN HAIRS
- EXPERIENCED TECHNICIANS
- SERVICING MALE CLIENTS AS WELL,
WITH MALE TECHNICIAN
- LOCATED IN STATE OF THE ART BUILDING
- VIRTUATLLY PAINLESS WITH THE CANDELA MACHINE

LASER
By
AHUVA

NEW CLIENT

PROMOTION:

MENTION THIS AD TO RECEIVE A

FREE SESSION



300 N Main St Suite 202
Spring Valley, NY



917-651-1024 | @LASERBYAHUVA

ערשטער טייל

דזשאב אינטערוויו

אין די קומענדיגע וואכן וועלן מיר אי"ה אויסשמועסן און ברענגען פארשידענע טיפס און עצות וויאזוי צוצוגיין צו א דזשאב אינטערוויו און בעז"ה נושא חן זיין, און עווענטועל באקומען דעם דזשאב פארשלאג.

צוערשט מוז מען אוודאי ארויסברענגען אז א איד דארף גלייבן אז אלעס איז באשערט פון אויבן, און מיר, און קיינער אנדערש, קענען זיך נישט א ריר טאן אן דעם וואס דער רבוש"ע גיבט רשות.

דעריבער איז ווי פארשטענדליך די ערשטע זאך פאר א איד ווען עס קומט זיך צו טרעפן מיט פאטענציאלע ארבעטסגעבער, צו האלטן דאס תהלימ'ל נאנט צום הארץ. נישט אויפהערן דאווענען צו טרעפן א גוטן פלאץ צו ארבעטן, לויט וויאזוי די זיבן בלעטלעך האבן אנגעציגט, אז מיר זאלן קענען טון אונזער פליכט פון נהנה זיין מיגיע כפינו און ברענגען פרנסה אין שטוב, און דערביי נישט דארפן פארציכטן אויף אונזערע ווירדן און גייסטישן געזונט.

מיר דארפן מתפלל זיין אז מיר זאלן טרעפן ארבעט ביי אן אנשטענדיגן בעה"ב וואס באציט זיך צו מענטשן מיט כבוד און רעספעקט, און טוט זיך נישט אידעקעווען אויף זיינע ארבעטער בלויז ווייל ער האט א געוויסן מאכט איבער זיי מיט דעם אז ער שרייבט אונטער דעם טשעק. מיר דארפן אויך מתפלל זיין אז מיר זאלן טאקע געדענקען אז ברענגען פרנסה איז בלויז איין פליכט. א איד האט זעקס הונדערט און דרייצן פליכטן אויסצופירן, און דער פליכט פון

פרנסה האט נישט באקומען פון רבוש"ע ערלויבעניש איבערצוטערטן און אפמעקן די אנדערע פליכטן.

וואס מיר גייען דא אראפברענגן אין די קומענדיגע וואכן איז בלויז דאס השתדלות וואס מיר זאלן טון, אבער מיר דארפן זיך גוט איינקריצן אין מח אז בלתי לה' לבדו.

אלזא, לאמיר אנהייבן מיטן ערשטן שטאפל ווען עס קומט צו טרעפן א דזשאב, און דאס איז דער רעזומע.

פארהאן מענטשן פאר וועמען דער ענין פון האבן א רעזומע איז גאנץ אן איינפאכער און פארשטענדליכער טייל פון השתדלות. אבער ווי אינטערעסאנט עס הערט זיך, טרעף איך נאכאלץ אסאך יונגעלייט וואס קענען זיך נישט צוזאמנעמען צו אויסשרייבן א רעזומע.

פון וואנעט דאס שטאמט בין איך נישט זיכער. איך קלער אז דאס קומט דוקא פון נישט א שלעכטן פלאץ. עס קומט פון אן אומבאקוועמליכקייט פון אסאך פון אונז צו שילדערן די אייגענע מעלות, מחמת חשש גאווה.

געוויס איז דא א נקודה של אמת דערין. אויסרימען זיך זעלבסט איז נישט קיין אידישע מידה. אבער מיר דארפן געדענקן אז דער רבוש"ע האט פאר יעדן געגעבן דעם יכולת מצליח צו זיין אין געוויסע זאכן, און זיין באקוועם מיט דער אייגענער הצלחה און טאלאנטן האט נישט קיין שייכות מיט גאווה.

פארקערט, זיך אראפקלאפן און נישט אנערקענען אין די אייגענע דערגרייכונגען און טאלאנטן, איז וואס די ספרים הק' רופן אן "ענוה

פסולה". דאס איז א רעצעפט פאר דעפרעסיע און אנדערע נישט גוטע זאכן.

דעריבער, ווען עס קומט צו שרייבן א רעזומע דארף א מענטש נישט מורא האבן פון צוקומען לידי רגל גאווה, ווייל מען שרייבט דאך בלויז פשוט'ע פאקטן.

אויב דער פאקט איז אז דו האסט מצליח געווען צו מענעדזשען א טיעם פון מענטשן, מצליח געווען אין פירן די ביכער פון א ביזנעס, אדער מצליח געווען אין סיי וועלכן אספעקט; איז דאס א פשוט'ע מציאות און עס איז נישטא קיין מקום דאס צוזאמנעמען מיט גאווה. עס מאכט דיר נישט מער ווי א צווייטן אדער ווייניגער ווי א דריטן.

און מיר דארפן געדענקן אז ווען עס קומט צו טרעפן א דזשאב, וועט דאס ליינען דיין רעזומע געווענליך זיין דאס סאמע ערשטע מאל וואס דער ארבעטסגעבער וועט האבן סיי וועלכן קשר מיט דיר. און דאס איז וואס עס פאדערט היינט צוטאגס צו קענען נושא חן זיין. ממילא איז קריטיש וויכטיג צו האבן א רעזומע אין באזיץ.

אלזא, פאר די וועלכע זענען אומבאקוועם צו מאכן א רעזומע, האבן מיר צוויי עצות:

1. באצי זיך צו דיין ערפארונגען און הצלחות פונעם עבר אלס א מתנה פון הימל. אויב דו באציסט זיך דערצו אלס א געשאנק פון אויבן איז דאס א סגולה בדוק ומנוסה נישט צוצוקומען צו גאווה.

2. צאל אפאר דאלער פאר א פראפעסיאנאלן רעזומע שרייבער. צומאל איז פיל גרינגער עס פשוט איבערצוגעבן פאר א צווייטן וואס זאל עס



גרייזיג? וואלסטו אפילו געשאנקן אן איבריגע מינוט צו קלערן אויב דו ווילסט הייערן דעם מענטש?

אויב יענער האט נישט גענומען די איבריגע פאר מינוט צו איבערקוקן זיין רעזומע פון גרייז, וואס זאגט דאס אויף יענעם'ס צוגאנג צו אחריות? נאך א וויכטיגער פונקט איז צו האלטן דעם רעזומע קורץ און שארף, און נוצן שם הפועל (Action verb). א שטייגער ווי "געמענדעזשד א טיעם", אנשטאט "געווען פארנטווארטליך צו מענעדזשען א טיעם".

אזוי אויך איז זייער וויכטיג אז עס זאל נישט נעמען מער ווי צוויי סעקונדעס פאר סיי ווער עס ליינט דיין רעזומע, צו קענען טרעפן און אידענטיפיצירן דייע שטארקייטן און סקילס.

מאך זיכער אז דער ארבעטסגעבער זאל נישט דארפן גיין קלעטערן אין זומפן פון אומצאליגע ווערטער און ארויסשלעפן פון די טיפענישן עטליכע אנדייטונגען איבער וואס עס זענען דייע מעלות. ווייל נישט צופיל מענטשן וועלן האבן געדולד דאס צו טון.

און ווי געזאגט פריער, וואס מער נומערן און פאקטן אלס בעסער.

האסטו ערפארונג אין פאנדערייזינג? שרייב נומערן וויפיל דו האסט אויפגעטריבן.

האסטו באוויזן צו ארויפארבעטן א דעפארטמענט פון א קאמפאני? שרייב וויפיל געלט דאס האסט געשפארט אדער געברענגט פאר דער פירמע.

האסטו פארבעסערט די מארקעטינג אין דער קאמפאני? שרייב אין נומערן וואו די ביזנעס איז געווען בעפאר און וואו עס שטייט אצינד.

ווען עס קומט צו אויסשטעלן דעם רעזומע גופא קען מען היינט דאוואלדן גרייטע טעמפלעטס, אריינגערעכנט אויף מייקראסאפט ווארד, וואו מען ברויך פשוט אריינלייגן די פרטים לויט די אייגענע אומשטענדן. **K**

קענען דיר העלפן ארויפברענגען אין געדאנק די דערמאנטע פונקטן פון יעדער דזשאב.

1. מיט וואס ביסטו געווען דאס מערסטע שטאלץ דינענדיג אין דער פאזיציע? וואספארא הויפט פראיעקטן האסטו דארט געטון? מיט וואס האסטו מצליח געווען אין די דאזיגע פראיעקטן? **2.** ווער האט גענאסן און בענעפעטירט פון דיין ארבעט און וויאזוי? וואס האסטו געטון צו ברענגן מער סעילס אדער פארדינסטן פאר דער פירמע וואו דו האסט געארבעט? וויאזוי האסטו דאס באוויזן? וועלכע סקילס אדער קענטעניסן האבן זיך אויסגעפעלט דערצו?

3. וויאזוי האסטו געשפארט געלט פאר יענער פירמע? האסטו אימפלעמענטירט סיי וועלכע פראצעדורן וואס זאלן שניידן קאסטן (אויב דיין פאזיציע האט דאס ערלויבט)?

4. מיט וואס איז די פירמע בעסער געווארן צוליב דעם וואס דו האסט געארבעט דארט?

5. וועלכע ווערטער ווערן גענוצט צו שילדערן דיין פאזיציע אדער פעלד פון ארבעט (Keywords), און וויאזוי קענסטו דאס נוצן אין דיין רעזומע?

6. וואו ביסטו געאנגען אויף דער לענג און ברייט (מער ווי דו ביסט געווען מחויב מצד דיין פאסטן) צו טון עפעס שעפערש, אייגנארטיג, אדער מחדש געווען עפעס פריש פאר דער קאמפאני?

K

ווען עס קומט צו שרייבן א רעזומע איז גאר גאר וויכטיג צו געדענקען דאס וואס מיר האבן פריער געשריבן, אז ווארשיינליך איז דאס דער סאמע ערשטער פלאץ וואו דער בעה"ב האט סיי וועלכן קשר מיט דיר. דעריבער מאך זיכער אז די גראמאטיק און ספעלינג פונעם רעזומע איז גוט. וויאזוי וואלסטו געפילט ווען דו ביסט דער ארבעטסגעבער און דו קוקסט דורך רעזומעס, און דו שטויסט זיך אן אין א רעזומע וואס איז

טון. יענער האט נישט קיין אומבאקוועמליכקייטן ווען ער שרייבט דייע מעלות און וועט עס אי"ה קענען גוט ארויסברענגען.

K

פאלגנד וועלן מיר אויסרעכענען עטליכע טיפס ווען עס קומט צו שרייבן א רעזומע, צוזאמענגענומען פון עקספערטן אינעם פעלד פון רעזומעס.

מיר וועלן זיך באציען צום ענין פון א פערספעקטיוו פון עמיצן וואס האט נאכנישט קיין רעזומע בכלל, און וויל זיך יעצט אראפזעצן שרייבן. אבער די טיפס זענען פונקט אזוי ניצבאר פאר אזעלכע וואס האבן שוין א רעזומע און ווילן עס בעסער מאכן אדער אפדעיטן.

די ערשטע זאך, נעם א ליידיג שטיקל פאפיר אדער עפן א נייעם ווארד דאקומענט. שרייב אראפ אלע פלעצער וואו דו האסט שוין אמאל געארבעט.

עס זאל אנטהאלטן דעם טיטל פון דער פאזיציע וואס דו האסט פארמאגט, און דעם דאטום ווען דו האסט דארט געארבעט. דאן, צייכן אן ביי יעדער דזשאב די מערסט וויכטיגע אויפגאבעס, אקטיוויטעטן, פראיעקטן און הצלחות וואס דו האסט געהאט ביי יענעם פאסטן.

פרוביר בעיקר צו נוצן הארטע ציפערן אדער רעזולטאטן וואס מען קען קלאר אנכאפן, און פארמייד כלליות'דיגע פראזן. א שטייגער ווי, "געהאלפן די קאמפאני מיט אינווענטארי". אנשטאט זאלסטו שרייבן "פארפוגט אויף הונדערט טויזנט דאלער אינווענטארי וועכנטליך". אזויווי אלעמאל, וועלן מיר זיך רעכענען מיט די נאטורליכע שטרויכלונגען וואס קענען זיך מאכן ווען מיר ברויכן צוריקטערעטן און אריינגיין טיפער אין די מח קעמערלעך, און מיר וועלן ברענגן א ליסטע פון פראגעס פאר דיר אליין וואס



אקטועל

פרעזידענט- ערוועלט טראמפ דראעט א צאל לענדער מיט הויכע טאריפס



א טיפערן אריינבליק איבער די פארשידענע פארשלאגן און סטראשונקעס פון פרעזידענט טראמפ צו ארויפשטעלן טאריפס אויף אימפארטן פון א רייע לענדער, און די ערווארטעטע עקאנאמישע תוצאות דוד אפעל

טראמפ און טאריפס

פרעזידענט-ערוועלט דאנאלד טראמפ האט געמאלדן עטליכע דעטאלירטע טאריפ פארשלאגן, ברענגענדיג נענטער דאס אויספירן זיינע פארשפרעכונגען איבער דעם דורכאויס זיין קאמפיין.

דאס שייכות פון טראמפ מיט טאריפס איז נישט קיין נייע זאך. ווי באקאנט האט ער שוין אין זיין ערשטן טערמין ארויפגעשטעלט א רייע טאריפס אויף פראדוקטן וועלכע ווערן אימפארטירט פון כינע אריין אין די פאראייניגטע שטאטן. דאס מאל אבער, זעט אויס ווי ער פלאנט צו גיין היבש ברייטער און מער אגרעסיוו.

דער געדאנק פון טאריפס איז אויך נישט קיין נייער. טאריפס זענען שטייערן וועלכע ווערן צוגעלייגט אויף אימפארטירטע פראדוקטן, און איז א געצייג וואס ווערט געניצט דורך לענדער מיטן ציל צו הייבן פראדוקציע אין לאנד און פארמיידן דאס זיין אנגעוויזן אויף אויסלענדישע פאבריקן, און אפט מאל פירמעס וועלכע אפערירן אין פיינטליכע לענדער.

טאריפס קען אויך גענוצט ווערן אלס א פארהאנדלונגס מיטל. ווען די רעגירונג וויל אז אנדערע לענדער זאלן נאכקומען פארשידענע פארלאנגען וואס זיי שפירן פאר וויכטיג, אבער די פירער פון די לענדער זענען נישט גרייט דאס צו ערפילן, קען טאריפס צוויצקומען אלס א מיטל מיט וואס צו צווינגען יענעם אז ער זאל קומען צום טיש.

צומאל קען אפילו בלויז סטראשענען מיט טאריפס זיין גענוג צו ברענגען אז די באטרעפנדע לענדער זאלן זיך בייגן, זיך פארכטנדיג אז גרויסע שטייערן אויף זייערע פראדוקטן קען אונטערהאקן און רואינירן זייער עקאנאמיע.

פרישע טאריפ פארשלאגן

קאנאדא און מעקסיקא: צוערשט האט טראמפ געכאפט די וועלט אין איבערראשונג, ווען ער האט געמאלדן אז ווי נאר ער נעמט אפיס וועט ער ארויפלייגן אזויפיל ווי 25% טאריפס אויף אלע אימפארטירטע פראדוקטן פון די צוויי שכינות'דיגע לענדער - קאנאדא און מעקסיקא. ער האט נישט באהאלטן זיינע מאטיוון דערמיט, און אפן קלארגעשטעלט אז דאס איז

מיטן ציל צו אפשטעלן דעם קריזיס פון דעם פלייץ פון אומלעגאלע אימיגראנטן און הויפענעס פון דראגס וואס שטראמען אריין דורך די גרעניצן.

טראמפ באשולדיגט אז ביידע פון די לענדער טוען שטארק פארנאכלעסיגן און שטופן גאר דעם שטארקן אויפשטייג פון טויטליכע דראגס וואס פארפלייצט די פאראייניגטע שטאטן, און קומט הויפטזעכליך אריין פון דרויסנדיגע לענדער.

לויט ווי ער זאגט וועלן די טאריפס בלייבן אין קראפט ביז ווילאנג די שכינות'דיגע רעגירונגען וועלן נישט נעמען שריט אפצושטעלן דעם אימיגראציע און דראג קריזיס.

די פירער פון ביידע לענדער האבן דאס אויפגענומען מיט שאק און אומאנגענומענע איבערראשונג. זיי האבן געלאזט הערן זייער אנטריסטונג און אויסגעדרוקט זייערע זארגן אז עס קען שטארק שאטן פאר ביידע זייטן פונעם קאנפליקט.

פון דער אנדערער זייט האבן זיי אויסגעדרוקט גרייטקייט צו ארבעטן אינאיינעם מיט דער טראמפ אדמיניסטראציע צו לעזן די פראבלעמען, און פירן ווירקזאמע דיאלאגן איבער דעם נושא.

דער קאנאדישער פרייז מיניסטער טרודאו האט ארויסגעוויזן מער ווייכקייט און פארשטענדעניש, און זאגאר אונטערגענומען א רייע קיין פלארידא זיך צו טרעפן פרעזענליך מיטן צוקונפטיגן פרעזידענט און אויסגלייכן די אמפערעיען.

ווידעראום די מעקסיקאנע פרעזידענט שיינבויס האט גענומען עטוואס א שטייפערע ליניע און געסטראשעט מיט שווערע טאריפס אויף צוריק, אזוי לאנג ווי אמעריקא וועט אנהאלטן אירע טאריפס אויף מעקסיקא.

כינע: אויך כינע איז נישט געווארן אפגעשוויט פון די יעצטיגע סטראשונקעס. כינע איז אין פאקט אין צענטער פון די טאריפ געשפרעכ, און ווערט באטראכט ווי דער הויפט האנדלס-קאנקורענט מיט די פאראייניגטע שטאטן.

אין דעם פאל האט טראמפ פארשפראכן צו לייגן א באזונדערע 10% אין טאריפס אויף כינע, אין צוגאב צו די ביז יעצטיגע טאריפס וועלכע זענען נאך געווארן אימפלעמענטירט דורך טראמפ אין זיין ערשטן טערמין, און עטוואס אויסגעברייטערט געווארן דורך



פרעזידענט ביידען.

דער ציל מיט די טאריפס אויף כינע איז א דאפלטער. גענוי ווי מיט קאנאדא און מעקסיקא, טוט ער דא אויך טאדלען דעם פינגער אז כינע שיקט אהער א מערהייט פון די טויטליכע דראגס וועלכע ברענגען אן א געפערליכן קריזיס אין די פאראייניגטע שטאטן, און ער פארלאנגט אז דאס מוז זיך זאפארט אפשטעלן.

ווען עס קומט צו כינע ווערט אבער אויך געלייגט א הויפט געווייכט אויף דעם לאנגיעריגן האנדלס דעפיציט צווישן כינע און די פאראייניגטע שטאטן.

די געפאר אז כינע וועט גענצליך איבערנעמען די אמעריקאנע עקאנאמיע ווערט וואס אמאל גרעסער און ברייטער, און מיט די טאריפס האפט טראמפ דאס צו אדרעסירן און צוריקברענגען אסאך ביזנעס און פאבריצירונג צו די פאראייניגטע שטאטן.

דער הויפט פאקטאר וואס ברענגט קאמפאניס צו פארלאזן דעם אמעריקאנעם באדן און זיך גיין זוכן אויסלענדישע גליקן, איז ווי פארשטענדליך די שפאט ביליגע פרייזן וואס עס קאסט צו פראדוצירן אין כינע אין קעגנזאץ צו די הויכע פרייזן אין די פאראייניגטע שטאטן. ווען עס קאסט אבער אפ גרויסע געלטער אין טאריפס אויף יעדן פראדוקט וואס מען ברענגט אריין, קען דאס ברענגען אסאך ביזנעס אייגנטימער זיך צו איבערקלערן אז עס לוינט מער נישט דאס געשעפט און זיי וועלן זיך האפנטליך אומקערן אהיים.

"בריקס" לענדער: באזונדער האט טראמפ געסטראשעט צו לייגן גאנצע 100% טאריפס אויף אימפארטן פון א צאל לענדער וועלכע זענען פאראייניגט אין אן אליאנץ - באקאנט מיטן נאמען "בריק". דאס נעמט אריין בראזיל, רוסלאנד, אינדיע, כינע, דרום אפריקע, עגיפטן, עטיאפיע, איראן און די עמיראטן; און נאך א צאל לענדער אינעם ראיאן זענען אינעם פראצעדור פון זיך אנשליסן אין דער אליאנץ.

דאס קומט אין דירעקטער רעאקציע צו פלענער פון די בריקס לענדער צו טוישן די לאנגיעריגע טראדיציע פון ניצן די אמעריקאנע וואלוטע אין גלאבאלע פינאנציעלע טראנזאקציעס.

שוין יארן לאנג וואס דער אמעריקאנער דאלער דאמינירט דעם גלאבאלן מארקעט. און

טראץ פארשידענע פרואוון דורכאויס די יארן דאס צו באקעמפן, איז אמעריקע אלץ געבליבן אין שפיץ און איבערגעקומען די אלע שטרויכלונגען.

די אינטערעסע פון פינטליכע לענדער דאס צו צושטערן איז אבער קיינמאל נישט געווארן אפגעשטעלט. די בריקס אליאנץ שארפט זיך שוין די ציין פאר א לאנגער צייט און קוקט ארויס צו אהערשטעלן אן אלטערנאטיווע גלאבאלע וואלוטע, וואס זאל ערזעצן און צושטערן די אויסלישליכע אמעריקאנע דאמינאנץ.

אצינד אז די אמעריקאנע וואלוטע שטייט אויס אזא וואקסנדע געפאר, האט טראמפ פארלאנגט אז די בריקס לענדער זאלן זיך פארפליכטן אפצושטעלן זייערע פלענער און נישט פרובירן צו קאנקורירן און שאפן אן אייגענע גלאבאלע וואלוטע.

אויב וועלן זיי זיך נישט פארפליכטן דערצו, סטראשעט ער אז זיי וועלן ווערן באטראפן פון אזויפיל ווי 100% טאריפס, און וועלן זיך קענען געזעגענען פון אימפארטירן זייערע פראדוקטן קיין אמעריקא.

דער אימפעקט אויף פרייזן

עקספערטן שאצן פאר אז די מאסיווע טאריף העכערונגען וועלן גורם זיין היבש העכערע פרייזן פאר די אלגעמיינע בירגער ווען זיי גייען איינקויפן אין געשעפט.

עס איז צו ערווארטן אז די פירמעס וועלכע וועלן באטראפן ווערן פון די טאריפס, וועלן פרובירן דאס צו דעקן דורך העכערן די פרייזן, און ביי דער ענדע וועט דער קאסטומער זיין דער וואס באצאלט דערפאר.

איבערהויפט וועט עס שטארק אפעקטירן ספעציפישע פראדוקטן און געוויסע אינדוסטריעס וואס א גרויס טייל פון זייער פראדוקציע ווערט געמאכט אין די באטרעפנדע לענדער.

צווישן זיי זענען פארהאן פארשידענע עסנווארג און געטראנקען, א שטייגער ווי פארשידענע סארטן פרוכט און אלקאהאלישע געטראנקען, וועלכע קענען ווערן שטארק אפעקטירט דערפון און עס וועט קאסטן היבש טייערער זיי צו קויפן.

עלעקטראנישע געצייגן זענען אויך פון די הויפט פראדוקטן וועלכע שטייען אויס צו

ליידן פון די טאריפס.

גאר אסאך עלעקטראנישע געצייגן, אריינגערעכט טעלעפאנען און קאמפיוטערס, ווערן פאבריצירט אין אויסלאנד. דאס באדייט אז טאריפס קען שטארק ארויפברענגען די פרייזן דערפון.

אזוי אויך קארס און אלע סארטן אויטאמאבילן זענען שטארק אנגעוויזן אויף אויסלענדישער פראדוקציע, און שטייען אויס צו ווערן אפעקטירט פון די טאריפס.

אויך אסאך געצייגן און טיילן וועלכע ווערן גענוצט פאר אויטא פאבריקאציעס ווערן אימפארטירט פון אויסלאנד. און טאריפס אויף זיי קען ברענגען צו העכערע קאר פרייזן אין אלגעמיין, און מעגליך אן אפשוואכונג און דזשאב פארלוסטן אין דער אינדוסטריע.

עקאנאמישע תוצאות

עקאנאמיסטן ווארענען אז די טאריפס קענען אנברענגען הויכע אינפלאציע איבערן גאנצן לאנד, וואס קען שווער אויסקלאפן אויף דעם טאג טעגליכן לעבן פון אמעריקאנע בירגער, ווי מיר אלע האבן זיך שוין איבערצייגט אויף די אייגענע בייער דורכאויס די פארגאנגענע פאר יאר.

שאצונגען געבן אן אז א 10% טאריף אויף אלע אויסלענדישע פראדוקטן קען אפאסטן א באזונדערע \$1,250 א יאר פאר א דורכשניטליכער אמעריקאנער פאמיליע. און אויב וועט מען לייגן 20% טאריפס קען עס ארויפברענגען די יערליכע הוצאות מיט אזויפיל ווי \$2,050.

באזונדער קען די טאריפס גורם זיין אז די געצילטע לענדער זאלן אונטערנעמען קעגנזייטיגע שריט צו צילן די אמעריקאנע עקאנאמיע מיט טאריפס.

דאס קען ווי פארשטענדליך שטארק אפשוואכן אמעריקאנע פראדוקציע, און אין רעזולטאט פירן צו דזשאב פארלוסטן אין אפעקטירטע אינדוסטריעס.

אלוא, פאר אונז בלייבט בלויז איבער צו האפן און ארויסקוקן אז דער מלך מלכי המלכים זאל אלעס פירן לטובה. סיי וועלכע עקאנאמישע פאליסיס זאלן בלויז ברענגען פילע בענעפיטן פאר אהב", און עס זאל חלילה נישט שאטן פאר דער פרנסה פון קיין שום אידיש קינד. **k**

AUTO LEASING 845.426.0001



ALL
MAKES
AND
MODELS

GO WITH
GREENLIGHT.

greenlight
AUTO LEASING

וויאזוי מאכט מען א גוטן איינדרוק?

אין אונזער היינטיגן ארטיקל וועלן מיר א״ה שרייבן איבער וואס מ'קען טון צו איבערלאזן א גוטן רושם אויף אנדערע מענטשן.

דאס איז נוגע ווען מען גייט פאר א דזשאב אינטערוויו און מען וויל אז דער בעה״ב זאל באקומען א גוטע איינדרוק. אדער ווען מען קומט אן צו א פרישן פלאץ און מען וויל מאכן א גוטן רושם. צום ביישפיל, מען איז זיך קובע אין א נייעם ביהמ״ד; מען מופט צו א נייעם געגנט; מען הייבט אן א נייע ארבעט; אדער סיי וועלכע מציאות וואו מען איז אינטערעסירט צו איבערלאזן א גוטן רושם.

עס וועט אפשר זיין אינטערעסאנט צו הערן, אבער דער פאקט איז אז מען קוקט אן א מענטש לויט וויאזוי ער באטראכט זיך זעלבסט.

ווען א מענטש גלייבט אז ער האט וואס צו פארקויפן. ער ווייט זיינע קוואליפיקאציעס, און גלייבט אין זיינע מעגליכקייטן. דאן וועלן אים אנדערע אויך אנקוקן אלס א געלונגענער יונגערמאן.

כאטש מענטשן קענען נישט ליינען קיין שטערנס און קענען נישט וויסן וואס יענער טראכט, קען מען אבער רוב מאל אויפכאפן צי איינער איז זיכער מיט זיך אדער נישט. און דאס

איז דער וועג וויאזוי מען קוקט יענעם אן. ווען אנדערע שמעקן אז איינער האלט נישט פון זיך און גלייבט נישט אין זיינע פעאגיקייטן, האט ער מיט דעם אפגעזיגלט אז מענטשן וועלן אים אנקוקן אלס שוואכער און אומפעאייג. עס איז א פשוט'ע זאך און זייער פארשטענדליך אז מענטשן וועלן אננעמען דעם עדות וואס מען רעדט אויף זיך אליינס.

אלזא, די ערשטע זאך ווען מען וויל מאכן א גוטע איינדרוק, איז זיכער מאכן אז דו אליינס האסט א גוטע איינדרוק אויף זיך זעלבסט.

וואס מיינט א זיכערער מענטש? איינער וואס שפירט זיך נישט באדראעט פון אנדערע מענטשן. אן אומזיכערער מענטש טראכט כסדר וואס יענער וועט זאגן און וואס יענער וועט טראכטן. ער ציטערט פון א א קרום אויג. פאר אים איז גאר וויכטיג וויאזוי מענטשן קוקן אים אן.

אויב ווילט איר מאכן א גוטן רושם, דאן איז די וויכטיגסטע זאך צו וויסן אז איך וועל קיינמאל נישט געפעלן פאר יעדן און איך מוז נישט געפעלן פאר יעדן. מענטשן האבן דוקא ליב איינעם וואס פרובירט נישט צו געפעלן פאר אנדערע.

דער כלל איז אז יענעם'ס קרום מיט דער נאז קען מיר נישט שעדיגן, און זיין שפעט ווארט קען מיר נישט בארירן. די איינציגסטע זאך וואס קען

מיר באמת שאטן, איז מיין החלטה אז יענעם'ס קרום אדער שפעט ווארט איז שעדליך.

אויב ווילט איר וויסן וויאזוי איר קוקט אייך אן און צי איר פארמאגט א פאזיטיוון בליק אויף זיך אליינס, דאן פרעגט אייך די שאלה: טראסט איך זיך זעלבסט?

אומזיכערע מענטשן האבן כסדר ספקות אויף זיך אליינס. זיי טראכטן איבער צען מאל נאכן זאגן עפעס צי ס'איז געווען קלוג דאס צו זאגן אדער נישט. ווען מען פארמאגט קאנפידענץ פארלאזט מען זיך אויף דער אייגענער השערה און מ'דארף נישט אנקומען צו א צווייט'נס הסכמה אויף יעדער זאך.

K

דער פאקט איז אז פון דעם וועג וויאזוי דער מענטש רעדט, קען מען דערקענען צי ער איז זיכער מיט זיך אדער נישט. עס זעט זיך אן אויף דעם טאן מיט וואס ער רעדט, דעם אויגן קאנטראקט וואס ער מאכט, און דעם וועג וויאזוי ער רוקט זיך ארום בשעת'ן רעדן. אפילו דער וועג וויאזוי ער האלט זיין הענט קען ארויסגעבן וואס עס טוט זיך אפ אינעווייניג.

אסאך מענטשן כאפן נישט ווי אפן און קלאר זיי ווייזן ארויס זייער אומזיכערקייט. די ווערטער

מזל טוב!
בעל שומחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



בארא פארק - וויליאמסבורג - סטעטן איילענד - לינדען - מאנסי - קעטסקילס





שטודיעס אז דער מענטש וואס הערט זיי אויס וועט געווענליך האלטן אז זיי זענען דערשראקן אדער פארלירן און ווייסן נישט פונקליך וואס צו זאגן.

אזוי אויך ווייזן שטודיעס אז ווען די פילער ווערטער ווערן געניצט צו אפט, מאכט עס שווערער פאר די צוהערער זיך צו קאנצענטרירן אויף וואס זיי הערן, צוליב די אומנויטיגע ווערטער וועלכע ווערן אריינגעהאקט.

אויב פילט איר אז איר ניצט צו אפט אזעלכע סארט ווערטער און איר ווילט עס אויסשניידן פון אייער געוואוינהייט, דאן האט איר שוין גענומען דעם ערשטן טריט - דאס איז זיין באוואוסטזיניג צו דעם פאקט און עס וועלן טוישן.

דער צווייטער שטאפל איז אבזערווירן. פרובירט צו אויפכאפן ביי וועלכע סארט מצבים עס מאכט זיך דאס מערסטע אז איר ניצט עס. ביי וועלכע חלקים אין אייער שמועס טרעפט איר זיך עס זאגן צו אפט? עס איז זייער הילפבאר צו בעטן א חבר אז ער זאל אייך געבן פידבעק איבער אייער באניץ פון די סארט ווערטער, כדי צו באקומען א קלארערע בילד דערויף.

דער דריטער שטאפל איז צו אנהייבן אויפטוישן די פילער ווערטער מיט עפעס אנדערש. און די איינציגסטע זאך מיט וואס מען קען עס אויפטוישן איז... - יא איר האט גוט צוגעטראפן - שווייגעניש!

ווען איר שפירט אינמיטן רעדן אז איר דארפט מסדר זיין די ווערטער אין אייער מוח, דאן אנשטאט צו נוצן די סארט ווערטער ווי "בקיצור", "פארשטייט", "וכדו", בלייבט פשוט שטיל.

דאס קען אסאך מאל זיין זייער שווער, און עס קוקט אויס פארן מענטש ווי עס איז צו א לאנגע צייט צו קענען שווייגן. דער פאקט איז אבער אז עס פאסירט גארנישט אויב מען ווערט שטיל פאר עטליכע סעקונדעס אינמיטן רעדן.

א גוטע עצה נישט צו דארפן נוצן די ווערטער, איז זיך אנגרייטן פון פאראויס וואס מען וויל זאגן און וויאזוי. אזוי ווערט מען נישט פארלירן אינמיטן רעדן. **K**

"פילער ווערטער". דאס זענען ווערטער וואס מען ניצט אנצופילן די שטילקייט ווען מען דארף טראכטן וואס צו זאגן. די ווערטער האבן נישט קיין ריכטיגע משמעות, זיי זענען פשוט דא צו מאכן גערודער און אויסמיידן א שווייגעניש. א שטייגער ווי "עסם", "בקיצור", "אזווי", "אסם", א.א.וו. וואס מען ניצט אפט צווישן איין זאך און דעם אנדערן.

דער אמת איז אז עס איז דא א פלאץ פאר די סארט ווערטער און עס איז נישט אינגאנצן אפגעפרעגט. צום ביישפיל, ווען איר האלט אינמיטן זאגן עפעס און איר דארפט טראכטן וואס צו זאגן ווייטער, און איר ווילט נישט יענער זאל מיינען אז איר האט שוין געענדיגט רעדן, דאן איז נישט שלעכט צו נוצן איינע פון די ווערטער צו מודיע זיין יענעם אז איר טראכט פשוט פאר א מינוט.

די סארט ווערטער ווערן אויך גענוצט אלס א וועג איבערצוהאקן א צווייטן וואס ווייסט נישט ווען אויפצוהערן רעדן. דאן קען מען נוצן א ווארט ווי "בקיצור" אריינצוהאקן.

עס קען אויך העלפן ארויסווייזן א ווייכקייט ביים רעדן. לדוגמא, ווען מ'וויל זאגן פאר איינעם אז מען וויל נישט טון ביזנעס מיט אים, און מ'וויל נישט אז ער זאל עס נעמען צום הארצן, וועלן מענטשן זאגן: "אסם" עס קוקט מיר אויס אז אייער פראדוקט איז "למעשה" נישט "ממש" פאר מיר.

פילער ווערטער איז נישט קיין פראבלעם אויב נוצט מען עס פון מאל צו מאל. דער פראבלעם ווערט ווען עס ווערט א חלק פון דעם וועג פון רעדן און ווערט גענוצט צו אפט. עס ווייזט אז מען איז אומזיכער מיט וואס מען וויל זאגן, און עס איז א וועג פון שלעפן די צייט.

צומאל קען אויסקוקן פאר א צווייטן אז מען וויל נישט הערן וואס יענער זאגט, און דעריבער וויל מען פארזעצן צו רעדן און צוריקהאלטן יענעם פון רעדן.

אפילו אויב דער מענטש ניצט די סארט ווערטער פשוט אלס געוואוינהייט און נישט צוליב די אויבערדערמאנטע סיבות, ווייזן

וועלכע מען ניצט קען צומאל אומוילנדיג אפסטעמפלען דעם מענטש אלס אומבאלומפערט און שוואך.

א זיכערער מענטש האט נישט מורא צו לאזן הערן זיין מיינונג. ער וועט נישט האבן קיין פראבלעם צו זאגן, "פון מיין עקספיריענס האב איך געזען אז דאס איז דער ריכטיגער מהלך". אדער, "לויט מיין פארשטאנד האלט איך אזוי".

ווידעראום אן אומזיכערער מענטש וועט אלץ מורא האבן צו זאגן אז ער האלט און האט אנגענומען א געוויסע מיינונג מיט א זיכערקייט.

ער וועט אייביג זאגן, "איך מיינ אזוי". אדער "איך טראכט אפשר".

ביידע פון זיי זאגן בלויז א מיינונג און נישט קיין ענדגילטיגן פאקט וואס איז שוין פארזיגלט. דער חילוק צווישן די צוויי מענטשן איז צי מען טיילט מיט די מיינונג מיט א זיכערקייט, אדער מען ווארפט כסדר אריין ספיקות אין דער אייגענער מיינונג.

עס זענען פארהאן פארשידנארטיגע קורסעס וועלכע לערנען אויס פאר מענטשן די כללים וואס יא און וואס נישט צו טון כדי צו מאכן א רושם פון זיכערקייט און עפסטקייט. דער אמת איז אבער אז עס איז מער ראטאם צו ארבעטן אויף דער אינערליכער זיכערקייט און אויפבויען א געזונטן בליק אויף זיך אליינס, ווי איידער זיך אויסלערנען די חיצוניות'דיגע פעולות וואס צו טון און וואס צו זאגן. אויב האט מען די אינערליכע זיכערקייט פעלט שוין נישט אויס זיך אויסצולערנען די דרויסנדיגע כללים.

K

עס קען זיך אמאל מאכן אז דער מענטש איז בעצם קאנפידענט מיט זיך, נאר ער האט א געוואוינהייט פון ניצן געוויסע ווערטער וועלכע מאכן א פארקערטן רושם. אין אזא פאל וועט יא ביייהילפג זיין צו ארבעטן זיי ארויסצונעמען פון דער שפראך.

זייער אפט מאכט זיך אז מיר ניצן אזויגערופענע

אינגערמאן, איר לעבנס נישט איין.

טויזנטער אידן זיצן אצינד
באקוועם אויפן פאטעל און
ליינען געמיטליך דורך די
הונדערטער אינהאלטסרייכע
בלעטער פונעם "אינגערמאן".

מיט אייער עד אינעם אינגערמאן
וועט איר בעז"ה זען מאסיווע
רעזולטאטן, גרינג און שנעל,
דורך דעם מאכטפולן כח פון
אונזער מעכטיגע באזע פון
צענדליגע טויזנטער ליינער
וועלכע קוקן וועכנטליך דורך
דעם אינגערמאן מאגאזין פון
דעקל צו דעקל, אריינגערעכנט
אייער אדווערטייזמענט.

אינשארנאן

רייכע אידישע ליין
מאטריאל פאר די
אינגערמאן, ביזנעסמאן,
אידענע און די גאנצע
פאמיליע. גענצליך
אומזיסט יעדע וואך.

וויאזוי עסן גיבט ענערגיע

דער קישקע, וואו עס שפילט זיך אפ דעם ריכטיגן וואונדער.

דער לעבער אינאיינעם מיט אנדערע אברים גיבן דאן ארויס פארשידענע פליסיגקייטן וואס העלפן פארדייען דאס עסן. דאס גיבט אריין פעטנס און נאך פארשידענע ענזיימס אינעם עסן, וואס פארענדליגט דעם לעצטן שטאפל אינעם פראצעדור פון גענצליך פארוואנדלען קארבס אין פשוט'ן צוקער.

די ווענט פון דער קישקע זענען אנגעפילט מיט פיצעלע כמ-פינגערס, וועלכע קומען אריין אין בילד ווי נאר דער פראצעדור איז פארטיג. זיי נעמען דעם צוקער און שטופן עס אריין אינעם בלוט שטראם.

די ראלע פונעם לעבער

ווען דער צוקער גייט אריין אינעם בלוט שטראם גייט עס נישט גלייך ארום אינעם גאנצן קערפער. צוערשט שטאט ער אפ א באזוך אינעם לעבער.

זייענדיג אינעם לעבער, זענען דא צוויי זאכן וועלכע קענען פאסירן, געוואנדן אין וויפיל ענערגיע דער גוף נויטיגט זיך אויף דער מינוט. אדער קען עס ווערן אוועקגעלייגט אינעם קערפער פאר שפעטערדיגן באניץ. אדער קען עס דער לעבער ווייטער שיקן צוריק אריין אינעם בלוט שטראם, פון וואו עס ווערט פארשפרייט איבערן גאנצן קערפער.

דער בלוט שטראם

ווען דער צוקער גייט צוריק אריין אינעם בלוט שטראם, ווערט עס פון דארט טראנספארטירט צו די טרילאנען צעלן וואס דער באשעפער האט אריינגעלייגט אינעם מענטשליכן קערפער. און דא קומט מען אן צום שפיץ, ווען דאס עסן קומט ענדליך אן צום ענדגילטיגן ציל פון אריינגעבן

דער באשעפער האט אימפלעמענטירט אינעם מענטש, ביז עס ווערט פארוואנדלט אין ענערגיע וואס גיבט כח פארן מענטש אנצוגיין מיטן לעבן.

דער ערשטער ביט

די ערשטע זאך איז - ווי פארשטענדליך - דאס ארייננעמען דאס עסן אין מויל, און ניצן אייערע ציין דאס צו צוקייען.

ווי נאר עס הייבט אן ווערן צוקייט קומט דאס שפייעכץ אריין אין בילד. שפייעכץ, וואס איז רייך אין פארשידענע ענזיימס, הייבט אן צונעמען די קארבס און פארוואנדלט זיי אין איינפאכן צוקער. האט איר אמאל באמערקט אז אויב מען קייט פשוט'ע ברויט פאר א וויילע בעפארן אראפשלינגען, הייבט מען אן שפירן א שטיקל זיסקייט? דאס איז די ארבעט פון די ענזיימס וועלכע פארוואנדלען סטארט אין צוקער.

דער פארדייאונגס פראצעדור

ווי נאר איר שלענגט אראפ, גייט דאס עסן אריין אינעם וָשט פון וואו עס פארט טיפער אריין אינעם מאגן.

אין דעם שטאפל קומען אויך אריין פארשינדארטיגע ענזיימס און כעמיקאלן וועלכע זעצן פאר מיט דעם פראצעדור פון צונעמען דאס עסן און עס ברענגען צום ענדגילטיגן תכלית. די פראטיענס ווערן צונומען, און די פארבליבענע קארבס ווערן ווייטער צובראכן און פארוואנדלט אין צוקער.

דער מאגן צומאלט דאס עסן און פארוואנדלט עס אין א געדעכטער פליסיגקייט, וואס ווערט אנגערופן Chyme. און מיט דעם איז עס גרייט צו גיין צום קומענדיגן שטאפל.

די ארבעט פון דער קישקע

די Chyme פליסיגקייט פארט דאן אריין אין

וי ערווענט פארגאנגענע וואך, איז אינטערעסאנט אז נאכן עסן וועט מען אסאך מאל שפירן ענערגיש און פיל מיט כח, אזש מ'ויל אייננעמען די וועלט... בשעת אין אסאך אנדערע פעלער וועט מען שפירן ווי די איינציגסטע זאך וואס מ'איז נאך בכח צו טון, איז זיך שלעפן ביזן בעט וואו מען האפט צו כאפן א פיינעם דרימל.

די ערקלערונג אויף די סתירה'דיגע תוצאות איז, אז עס ווענדט זיך וויאזוי דער קערפער נוצט ענערגיע, און צי די עסנווארג וועלכע איר נעמט אריין אין מויל איז פון דעם סארט וואס גיבט כח פארן מענטש אדער פון דעם אנדערן סארט וואס שעפט אויס יעדעס ברעקל כח.

די וואך וועלן מיר בעז'ה כאפן א בליק אויף דער באדייט פון ענערגיע אין אונזער קערפער. מיר וועלן זיך באקענען דערמיט, וואס דאס איז, וויאזוי דער גוף פראדוצירט עס, און פארשטיין געבן פארוואס עס איז אזוי וויכטיג צו פאסן קלוגע באשלוסן ביים אפמאכן וואס עס וועט ארויפגיין אויפן טעלער. אזוי אז איר וועט האפנטליך פארשטיין וויאזוי דאס וואס איר עסט קלאפט אויס אויף וויאזוי איר שפירט דורך טאג.

וואס איז ענערגיע?

ענערגיע איז דער כח וואס גיבט אייך די מעגליכקייט צו אנגיין. איר נויטיגט זיך דערין ממש אויף יעדן ריז, פון א בלינק מיטן אויג ביזן ארויפקריכן די שטיגן פונעם פרידאם טאווער.

בעפאר מיר גייען אריין טיפער צו זען און פארשטיין דער פראצעדור וויאזוי אונזער קערפער גיבט ארויס ענערגיע, און די דיפערענצן צווישן גוטע און שוואכע ענערגיע, לאמיר צוריקגיין א מינוט און אנהויבן פון אנפאנג פונעם פראצעדור. אלעס הייבט זיך אן ווען איר נעמט אריין דאס עסן אין מויל. פון דארט גייט עס דורך א קאמפליצירטן און וואונדערליכן פראצעדור וואס

סגייט
גוט



סוקסעס אין ביזנעס ברוך השם!



רייניגט איין
אין הייבט איין

שרייבט איין יעצט איין אראפצונעמען עין הרע

845.205.9292

subscribe@einyeshuah.org

עין
ישועה



טוב עין הוא יבורר



מאיר גלאנץ

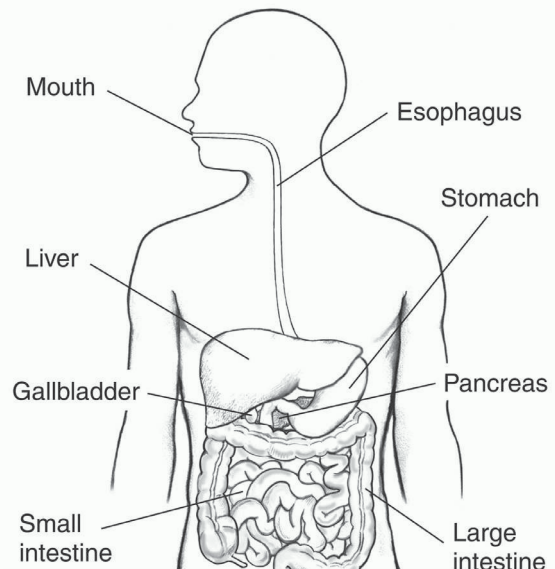
845.200.3313 #110

ענערגיע אינעם מענטש.

אינעווייניג פון די צעלן געפינען זיך אזעלכע פיצעלע "ענערגיע פראדוצירער", זיי ווערן אנגערופן "Mitochondria". זייער ראלע איז צו נעמען דעם צוקער און פארשידנארטיגע באשטאנדטיילן וועלכע שפאצירן אריין אין די צעלן, און זיי פארוואנדלען אין פאקטישע ענערגיע וואס איז ווי גאז פארן קערפער צו קענען אנגיין.

אבער, טראץ וואס אלעס וואס מען עסט ווערט ביי דער ענדע פארוואנדלט אין ענערגיע, וועלן נישט אלע ערליי עסנווארג אייך געבן דעם זעלבן סארט ענערגיע. געוויסע מאכלים בלאזן אריין א געוואלד מיט ענערגיע וואס האלט זיך לאנג און איז ווירקזאם, בשעת אנדערע גיבן פארן מענטש אזא סארט ענערגיע וואס ענדלט מער אין "מעיד אין טשיינע" באטעריעס... עס מאכט קונצן און נוצט זיך שנעל אויס.

קומענדיגע וואך וועלן מיר א"ה אויסשמועסן אויף א מער דעטאלירטן אופן וויאזוי די פארשידנארטיגע סארטן עסנווארג זענען משפיע אויף אייער ענערגיע לטב ולמוטב, און וואס מ'קען טון צו זיכער מאכן אז מען האלט זיך פריש און מונטער בסייעתא דשמיא. **K**



Your satisfaction
is our top priority
from consultation
to completion.

שווינדלערייען
און וויאזוי זיך צו
באהיטן פון זיי

נאָפּזעק!

אן אימעיל פון אמעריקען עקספרעס

איר האב לעצטנס אנגעהויבן באקומען אסאך פאלשע אימעילס וואס פרובירן זיך אהערצושטעלן ווי זיי קומען פון לעגיטימע קאמפאניס. איין טאג האב איך באקומען אן אימעיל פון אמעריקען עקספרעס, און ס'האט אויסגעקוקט מורא'דיג גוט. פונקט ווי די עכטע אמעריקען עקספרעס אימעילס. ס'איז ממש נישט געווען קיין שום וועג צו זען אז עפעס איז שלעכט דערמיט. ס'איז געשטאנען דארט אז עפעס האבן זיי ארויפגעלייגט א באגרעניצונג אויף מיין אקאונט און כ'דארף קליקן אויפן לינק עס צו אראפנעמען. די ערשטע מינוט האב איך נישט געכאפט אז עפעס טויג נישט, אבער ב"ה ווייל כ'הער אזויפיל און כ'בין אזוי אלערט איבער סקעמס, האב איך באשלאסן קודם אריינצורופן אמעריקען עקספרעס און הערן וואס איז די מעשה מיט דעם. למעשה אמעריקען עקספרעס האט געזאגט אז זיי ווייסן נישט פון וואס איך רעד, און ס'האט גארנישט מיט זיי. זיי האבן מיר אויך געהייסן אפליינען דעם אימעיל אדרעס, און ווען כ'האב עס אפגעליינט האב איך געזען אז ס'איז טאקע אינגאנצן א פרעמדן אימעיל אדרעס און ס'האט גארנישט מיט אמעריקען עקספרעס. זיי האבן מיר געזאגט אז כ'זאל עס תיכף אויסמעקן און עס אינגאנצן איגנארירן. ^K

ונשארותק:

■ איר קענט קיינמאל נישט דערלייגן פון נעמען א מינוט צו מאכן א טעלעפאן רוף צו קלארשטעלן די לעגיטימיטעט פון סיי וועלכן אימעיל אדער טעקסט. יעדער מעסעדזש וואס פארלאנגט עפעס פון אייך צו טון, אפגעזען וואס מ'בעט פון אייך און ווי שטארק ס'לייגט זיך אויפן שכל, נעמט א מינוט אריינצורופן די פירמע און זיכער מאכן אז עס קומט טאקע פון זיי.

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראווא אויף די אייגענע הויט? האלט עס נישט ביי אייך. זייט עס מפרסם און ראטעוועט אנדערע פון אריינפאלן דערין. לאזט איבער א מעסעדזש אויף qa@theyingerman.com 845-200-3313 אדער שיקט עס אריין צו

At Depthmark, we pride ourselves on providing exceptional service that exceeds our clients' expectations. We don't just stop at construction-related tasks - we go above and beyond to ensure every aspect of your project is handled with care. Whether it's coordinating moving services or addressing any unexpected needs that arise during the process, our dedicated team will treat you like royalty. Our guarantee is simple: we give you peace of mind, from start to finish.



Depthmark

Shmuel Weiss & Team | 347.519.1971 | depthmarkgc@gmail.com

אינגערמאן! צו האטט הנאה צו ליינען דעם אינגערמאן יעצט וואר? אעוואלדיג!

← לאז א צווייטן אינגערמאן אויך הנאה האבן און נעם נאר
איין שטיקל, אז ס'זאל זיין גענוג פאר יעדעם.

אינגערמאן

און וואס פאסט איר?

מיר האלטן שוין ב"ה ביי דער איין און צוואנציגסטער אויסגאבע. איין און צוואנציג וואכן פון ברענגען פראקטישע און וויכטיגע אינפארמאציע אויף אן ערליכן און אויסגעהאלטענעם פארנעם, צו העלפן היימישע יונגעלייט און אידענעס מצליח זיין אין אלע טיילן פון לעבן.

דער פלייץ פון פידבעק וואס מיר האבן באקומען איז געווען איבערוויגנד און איבערראשנד, און די מעסעדזשעס פול מיט באגייסטערונג הערן נישט אויף צו שטראמען.

אצינד ווען מיר צייכענען אפ כולע כינף מאנאטן זינט מיר האבן אנגעהויבן ערשיינען מיט אזא אויסגאבע מלא תוכן, ווילן מיר הערן די מיינונג פונעם ציבור אויף אלע ארטיקלען און וואס עס ציט די מערסטע אינטערעסע.

ביטע נעמט א מינוט און רופט אריין צו 845-200-3313 עקס. 104 און לאזט א מעסעדזש מיט די נומערן פון די דריי קאלומס וועלכע זענען אויפן שפיץ פון אייער ליסטע.

אויב איז דא א טעמע וואס מיר דעקן נאכנישט און איר וואלט דאס געוואלט זען אינעם אינגערמאן אדער אידענע, און איר שפירט אז עס וואלט געווען א שטארקע תועלת פארן ציבור, ביטע לאזט א מעסעדזש מיט אייער פארשלאג און מיר וועלן דאס בעז"ה נעמען אין באטראכט.

א דאנק פאר אייער צייט. מיר קוקן ארויס צו הערן פון אייך.

845.200.3313 #104

אינפארמאן

אינאָרמאַן

- 1 - אדרבה; פרעגט!
- 2 - כח היחיד
- 3 - שטאטסמאן
- 4 - א שיף מיט א רודער
- 5 - אידיש געלט
- 6 - באלעבאטיש
- 7 - לאמיר זיך אויסשמועסן
- 8 - להלכה ולמעשה
- 9 - מענטשליכע שטריכן
- 10 - געזונטערמאן
- 11 - כאפצעם!
- 12 - קאפ אין וואנט



אין קורצן פון פריער: יהושע גוטמאן איז באזארגט אז חיים פארגינט נישט זיין שוואגער 'יצחק וואס איז געווארן דער נייער אויפזעצער, און ער וועט אים שטערן און דערמיט אונטערברענגען די ביזנעס. ער רופט דעריבער שלום פיינער וואס קומט אריין אויף א כיטערן אופן צו חיים אין אפיס אלס א נייער קאנסולטאנט, און הייבט אן א שמועס פרובירנדיג אים צו איבערצייגן אז יצחק איז נישט קיין שטער פאר אים. חיים האקט אפ דעם שמועס זאגנדיג אז ער זאל גיין באהאנדלען יצחק. נאכן אים פארשיקן, ווערט חיים נערוועז אז שלום וועט זיך ארומדרייען און אויפקלערן יצחק אדער אנדערע ארבעטער און ער זוכט אים אויף. ער טרעפט אים אריינגיין אין 'יהושע'ס אפיס, און ער הערט ווי שלום רעדט איבער דעם אז דער פלאן איז נישט געלונגען. חיים שטורעמט אריין אין זיין אפיס.



ביסטער קאפיטל - אונטערדאגט אכן

“שיין...” האט חיים’ס שטימע אפגעקלינגען אין דעם געדיכטן אטמאספער וואס האט געהערשט אינעם צימער. “עס איז מיר א פארגעניגן צו מיטהאלטן ווי מיין געטרייער סי.א.א. אראנזשירט אזא הערליכע שפיל אונטער מיין רוקן. וואס האסטו געקלערט יהושע? איך בין עפעס א קליין קינד?” שיקסט מיר אריין גרויסע קעפ זאלן מיר איינרעדן באבקעס? איך בין עפעס היינט געבוירן געווארן?”

יהושע’ס אויגן זענען געווען אראפגעלאזט, און ער האט געשוויגן ווי ער וואלט פארלוירן זיין צונג.

“חיים, מיר ווילן דיר טאקע העלפן,” האט שלום פרובירט צו פארהיילן דעם שניט.

“אהה... ער וויל העלפן... דאס גענייט איז ענקער גרייז. מה. פיינער און גוטמאן, איך דארף נישט קיין הילף!” האט חיים דערקלערט שטאלץ “און דו מה. פיינער ביסט העפליך געלאדנט צו אפטרעגן פון דא, אבער זאפארט!”

די פראפעסיאנאלע אויערן פון שלום האבן לאנג נישט געהערט אזעלכע בייסיגע רייד, און אזא אטאקע איז אים געווען אומגעהויער שווער צו אראפשלינגען, אבער מיט א געמאכטער גלייכילטיגקייט האט ער זיך פארנויגט פאר חיים און געווינקען צו יהושע אז ער פארלאזט דעם אפיס.

הערשט נאך וואס חיים האט פארזיכערט אז שלום ווערט טאקע פארשוואונדן פונעם שטאק, האט ער צוגעהאקט דעם טיר און אנגעהאנגען זיינע שפיזיגע אויגן אינעם ציטערדיגן יהושע.

“הער אויס, יהושע,” האט חיים שטרענג ארויסגעזידט צווישן זיינע ציין. “איך ווייס זייער גוט אז דו האסט מורא אז איך פיר נישט גוט די ביזנעס. און איך בין אויך נישט בלינד צו זען ווי שטארק אנציקט דו ביסט פון מיין יונגן שוואגערל וועמען דו האסט אריינגעברענגט.”

“חיים, דו ווייסט אז איך מיין דיין טובה און די הצלחה פון די ביזנעס,” האט יהושע געזאגט מיט א וואקלדיגער שטימע, זיך אנשטרענגענדיג צו ארויסצייען ליבליכקייט.

“עס אינטערעסירט מיר נישט וואס דו מיינסט,” איז געווען חיים’ס שארפע רעאקציע. “דו רעדסט זיך איין אז הצלחה אין דער ביזנעס וועט זיין ווען חיים גאלדמאן וועט

ווערן באזייטיגט! דו האלטסט אז יהושע גוטמאן קען זיך שיין מאכן דעם פרצוף פאר יעדן און טון וואס ער וויל! היינט האב איך געזען גענוי ווי גוט דו ביסט צו מיר!

“דיין פאלשע שפיל מיט דעם איבערגעשפיצטן פיינער האט קלאר אויפגעדעקט וויאזוי דו קוקסט מיר אן. ניין, יהושע! איך בין נישט קיין קליין קינד וואס דארף א לערער וואס זאל אים אויסמענטשלען. פארשטאנען?”

“חיים,” יהושע האט זיך פרובירט צו הערן ווייך ווי פוטער, “איך בין אויך געגאנגען צו אים. ער איז א פראפעסיאנאל וואס יצט מיט די גרעסטע ביזנעסלייט, און עס ברענגט דיר נישט אראפ ווען דו שמועסט זיך דורך מיט אים.

“איך האב בלויז געוואלט אז דו זאלסט האבן א דרויסנדיגן אויער מיט וועם דו קענסט זיך רואיג אויסשמועסן אלץ וואס דרוקט דיר, און וויאזוי מען קען מאכן אז די ביזנעס זאל זיך פירן לויט דיין ווילן...”

“און וועגן דעם מאכסטו אזא שפיצל?” האט חיים געשווימט ווען ער שלידערט אראפ א הויפן פאפירן פון יהושע’ס טיש. “שיקסט איינעם ווי א גאנצער אקטיאר וואס זאל מיר איינרעדן לאקשן? אזוי קליינקעפיג בין איך אין דייןע אויגן?”

יהושע’ס אויגן האבן זיך דערשראקן געדרייט אין די לעכער. זיין הארץ האט געזאפלט מיט א טיפער זארג איבער וואוהין דער אויסברוך וועט זיך ענדיגן. ער האט געציטערט אויב דער נארישער דורכפאל וועט נישט זיין דער ענדגילטיגער טויט-קלאפ צו גאלדען סטייל און זיין ארבעטס-קאריערע.

“חיים, איך בעט דיר,” האט ער כמעט געוויינט. “דו ווייסט אז פון אנפאנג אן בין איך אויף דיין זייט. דו זעסט דאך אליינס ווי איך שטיי גרייט צו פארזיכערן אז סיי דו און סיי די ביזנעס זענען סוקסעספול. גלייב מיר חיים, איך בין דיר א פריינט...”

“געווען א פריינט!” האט חיים געהאקט אויפן טיש.

“חיים, איך פארשטיי דייןע געפילן. דו שפירסט ווי איך האב דיר פארראטן, אבער... איך האב נישט געזען קיין אנדערן וועג... וויאזוי...”

“וויאזוי מיר צו איבערצייגן אז איך בין א פראבלעם פאר

קאפ וואנט

עטליכע מאל האט ער שוין פרובירט צו כאפן שלום'ן אויפן טעלעפאן, אבער די סעקרעטארין האט אים געמאלדן אז ער איז פארנומען מיט א קליענט. דאס האט געמיינט אז ער דארף זיך יעצט אליינס ספראווען מיט דער קאשע וואס איז דא געווארן אפגעקאכט, און ער זעלבסט דארף פרובירן צו זיך אויסקלארן אין דעם וואלקן פון פארלוירנקייט און אומזיכערקייט וואס האט אים ארומגענומען.

אין טיפן הארצן איז אים איין זאך געווען קלאר, און ער האט דאס נאכאנאנד גע'חזר'ט צו זיך. חיים וועט זיך זיכער איבערבעטן מיט אים, אין דעם האט ער נישט קיין צווייפל. ער איז אן אלטער פריינט מיט חיים וואס קען אים נישט פון היינט, און שטענדיג האט ער געוואוסט אז יהושע גוטמאן איז אן אדרעס וואס וועט אים העלפן מיט געפיל און אויפריכטיגער געטרייטשאפט.

יהושע האט געשפירט ווי חיים'ס רעגעניש איז היבש מילדער געווארן דורכאויס דעם געשפרעך. ער האט אויפגעקאפט אין זיינע ביזעס אויגן א בליץ פון פארשטענדעניש אויף דער היינטיגער געשעעניש, טראץ וואס זיין שטאלצקייט האט אים נישט ערלויבט צו צושטימען אז יהושע איז כאטש טיילווייז גערעכט.

קענענדיג חיים גענוג לאנג האט ער געוויסט אז ער וועט אים נישט פארלאזן. ער איז גענוג אומזיכער און וואקלדיג אז ער וועט נישט פארציכטן אויף אזא אנלאנער ווי אים. אבער אויך צוליב דעם וואס ער קען אים אזוי גוט פון דער נאנט, האט יהושע געוויסט אז חיים'ס צוטרוי איז אומגעהויער שווער צו עררייכן, און גאר לייכט צו פארלירן אין אן אויגנבליק.

אדאנק זיין כראנישער קראנקהייט פון פארדעכטיגן יעדן ארום אים, ערלויבט ער זיך נישט צו פארגעבן גענצליך פאר איינעם וואס האט אים געוויזן דעם רוקן, אויך נאך וואס יענער האט אים איבערציגט אז דאס איז געווען פאר זיין גוטס.

ווארשיינליך וועט דער נאמען 'הושע גוטמאן' זיך געפינען פון היינט אויף זיין שווארצער ליסטע אלס איינער וואס האלט נישט פון אים און קוקט אים אראפ. ער וועט דארפן גאר שווער הארעווען צו רייניגן זיין נאמען און צוריק געווינען דעם ביסל צוטרוי וואס חיים האט נאך געהאט אין אים.

ער וועט געוויס דארפן נאכלויפן זיינע אלע קאפריזן מיטן גאנצן אייפער, און נאכאנאנד שרייען אז חיים איז דער בעסטער. אלס זיין גוטהארציגע נאטור וואלט יהושע עס גערן געטון, אבער פון דעם צושטאנד אין דער ביזנעס שיינט אז דערווייל וועט ער אפט זיין געצווינגען צו טון גענצליך דאס פארקערטע.

ער האט אראפגעלייגט זיין קאפ מיט יאוש אויפן טיש, ער זעט נישט קיין וועג צו צוריקדרייען דעם זייגער.

קלאפערייען אין טיר האבן אים אויפגעוועקט פון זיין וואכן דרימל. "הושע?" עס איז געווען אליעזר דער סעקרעטאר פון חיים, "חיים וויל

דער ביזנעס?! הא? נאר מיטן שיקן דעם אויבער-חכם וואס זאל מיר דאס אויפקלערן?"

"ביטע, הער מיר אויס א מינוט," האט יהושע געזאגט מיט א געמאכטער שטארקייט.

"איך זאג דיר יעצט דעם ריינעם אמת. מיר ביידע ווייסן אז עס איז נישט קיין גרינגע צייט פאר דער ביזנעס און אויך פאר דיר. האסט פארלוירן דיין טאטן, און דו דארפסט פירן זיין פארצווייגטע פירמע וואס איך גלייב נישט אז איך זעלבסט וואלט דאס געקענט באווייזן.

"און צו דעם איז נאך צוגעקומען אז דיין יונגערן שוואגער האט זיך אריינגעמישט און עס מאכט דיר שפירן זייער אומבאקוועם."

"מאך מיר נישט פאר קיין נעבעך," האט חיים פראטעסטירט.

"חיים, ביסט נישט קיין נעבעך. איך האב נאר געטראכט אז איך אין דיין פלאץ וואלט ליב געהאט ווען א דרויסנדיגער מענטש הערט מיך אויס און העלפט מיך מיט עקספערטיז," האט יהושע נישט אויפגעגעבן מיט זיין פרוואו צו געווינען חיים'ס צוטרוי. "איך האב געוואוסט אז דו וועסט עס אנקוקן שלעכט, דעריבער האב איך אים בלית ברירה געשיקט אויף אזא וועג. אבער גלייב מיך אז איך האב נישט דא קיין אנדערע אגענדע אויסער פארזיכערן אז דו בלייבסט פירן די ביזנעס אויפן שטארקסטן און בעסטן פארנעם."

"אין קורצן, דו האלטסט מיך פאר א שווארץ-קוקער און איינער וואס האט נישט די מעגליכקייט צו פירן א ביזנעס אויף דער אייגענער האנט? איך הער..." האט חיים בייסיג צוריקגעווארפן.

"חס ושלום! דו ווייסט וואס? גיי אליין אריבער צו אים און האב אן אפענעם שמועס מיט אים, אזוי ווי איך האב געטון.

"שמועס אויס מיט אים וואס דו ווילסט אויפטון דא, און וואס שטייט דיר אין וועג. איך זאג דיר אז דו וועסט אליין זען די בענעפיטן, און דו וועסט פארשטיין וואס איך וויל עררייכן מיטן אריינברענגען א דרויסנדיגן. חיים, איך זאג דיר צו אז איך מיינ גארנישט פערזענליך."

יהושע האט אים אריינגעקוקט אין די אויגן. חיים האט האסטיג אוועקגעדרייט זיין געזיכט און אויסגעשריגן: "קיינמאל!"

א האסטיגער זעץ מיט דער טיר האט אונטערגעשפילט זיין קאטעגארישן אויספיר.

K

עס איז שוין אריבער א קיילעכניגע שטונדע פון ווען חיים האט צוגעהאקט די טיר, איבערלאזנדיג יהושע פארזינקען אין געדאנקען פון חרטה און זארג, צומישעניש און פארלוירנקייט.

די געשיכטע פון חיים גאלדמאן

קאפ וואנט

"איך האב שוין געפרעגט מארק. ער איז צו פארנומען מיט די נייע דעזיינס וועלכע דארפן שוין באלד ערשיינען אויפן מארקעט. ער זאגט אז ער קען נישט גיין."

"אליעזר" האט אים יהושע געווארפן א שארפן בליק, "איך גיי נישט און פארטיג! דו וועסט מיטגיין און זיכער מאכן אז אלעס פארט רואיג, און האפנטליך וועט ער זיך אויסלערנען צו דורכקומען מיט זיין שוואגער. איך קען נישט גיין, און ביי דעם בלייבט עס."

אליעזר האט אים געשאנקען א פארוואנדערטן בליק און מיט א שווער הארץ פארלאזט דעם אפיס.

יהושע'ס קאפ איז געפאלן אויף צוריק. ער האט יעצט געהאט א געלעגנהייט צו פאררעכטן די שאדנס און צוריק אויפבויען זיין נאנטשאפט מיט חיים, און ער האט דאס אוועקגעווארפן.

זיין געפיל האט אים פארגעזאגט אז ער וועט נאך שטארק באדויערן דעם פאקט אז ער האט אפגעזאגט די ריזיגע און מיט דעם פארלוירן א שאנס צו צוריק פארקניפן דעם צוריסענעם שטריק פון מיטארבעט; אבער ער האט געהאלטן אז ער האט געטון דעם ריכטיגן שריט. ווען זיין פערזענליכע לעבן שטייט אויפן אנדערן זייט וואגשאל פארמאגט ער נישט קיין אנדערע אפציע. א ביטערן קרעכץ האט זיך ארויסגערופן פון זיין האלז. אנשטאט וואס זיינע באמיונגען צו פארלייכטערן און סטאביליזירן דעם צושטאנד זאלן עפעס אויפטון, דרייט עס נאר אן מער פראבלעמען און כאאס. און דאס איז ווען זיין פרייוואטע לעבן איז גענוג צושטערט און ווייט פון מסודר. זיין אייגענע שטוב און צוקונפט איז פארנעפט מיט פראגע-צייכנס, אבער ער דארף דאס שלינגען שטילערהייט ווייט פון פרעמדע אויגן. און אין דער זעלבער צייט דארף ער זיך ווייזן אלס דער שטארקער העלפער וואס איז אומברעכבאר.

יהושע גוטמאן'ס קרעפטן זענען אויך בלויז מענטשליכע און ווייסן פון א גרעניץ. זיינע נערוון האבן אויך א גבול ביז וואו מ'קען זיי אויסציען. ווער ווייסט ווילאנג נאך ער וועט קענען אזוי אנגיין?

דער טעלעפאן האט זיך צוקלונגען. "חיים גאלדמאן" האט זיך אויפגעשריבן אויפן סקריין.

א שוואכקייט איז אים באפאלן. ער ווייסט וואס קומט יעצט, חיים וועט אים דרוקן צו דער וואנט און פאדערן א לאגישע ערקלערונג פארוואס ער קען נישט מיטקומען. וואס וועט ער ענטפערן?

זיינע פינגער האבן אינסטינקטיוו געדורקט דאס "איגנאריר" קנעפל, און א כוואליע פון פרוסטראציע און הילפסלאזיגקייט איז אים באפאלן.

א נאסע פליסיגקייט האט זיך אראפגעלאזט פון זיינע אויגן, און באנעצט זיין פעלזן-פעסטן געזיכט.

פארזעצונג קומט אי"ה

וויסן אויב דו קומסט צום שאו קומענדיגע וואך?"
"שאו?" האט ער געקראצט זיין קאפ פארטומלט.

"וואס הייסט?" איז אליעזר געווען שאקירט פון זיין פראגע. "די ביזנעס שוי אין קאליפארניע פון אלע צירונג האנדלער... מען דארף באשטעלן טיקעטס, חיים וויל באשטעטיגן מיט דיר אז דו קומסט טאקע קומענדיגע מיטוואך."
"אההה... יא... איך מיי... נישט זיכער..." האט יהושע געשטאמלט ווען זיינע אויגן גלאצן אויף דער ערד.

אליעזר האט איידל געווארט אויף א זיכערן אנטווארט. נאך א וויילע ווען יהושע האט נאכאלץ געצענגערט, האט ער זיך דערנענטערט צו אים מיט רעספעקט.

"יהושע, וואס זאל איך אים זאגן, דו ווילסט גיין אדער נישט?"
די איינפאכע פראגע האט געשאטן זאלץ אויף זיינע וואונדן, און נאכמער פארצווייפלט זיין צוריסענע הארץ.

'איך קען נישט זאגן ניין', האט אן אינערליכע שטימע געשטורעמט. 'ווען חיים ווייזט מיר אן אפגע טי, און ער וויל מיר צוריק דערנענטערן, דארף איך זיך צוכאפן צום שטריק. איך מוז גיין!'

אבער אנשטאט ארויסזאגן א פאזיטיוון ענטפער האט ער שטייף פארמאכט זיין מויל.

"איך דארף עס איבערקלערן", האט ער זיך געטראפן זאגן נאך עטליכע שטילע מאמענטן.

"עס איז שפעט, מען דארף שוין באשטעלן די טיקעטס. און חיים איז אומגעדולדיג צו וויסן אויב דו קומסט", האט אליעזר געזאגט מיט אן אנגעצויגענער שטימע.

יהושע האט פארקנייטשט זיינע אויגן און זיך פארטראכט פאר א לענגערער וויילע.

"אממ... אנטשולדיגט, איך קען נישט גיין", האט ער ארויסגעמומרלט.
"יהושע" האט אים אליעזר אנגעקוקט מיט געהויבענע ברעמען, "דו מוזט גיין."

"פארוואס?" האט ער געפרעגט שוואך.
"דו כאפט נישט וויאזוי עס וועט אויסקוקן אויב דו גייסט נישט", האט אליעזר געזאגט מיט א באזארגטער שטימע.

"איך בין נאר א סעקרעטאר, וואס מיינט אז איך בין נישט אויף א הויכער פאזיציע צו זיין פאסיג זיך פארצושטעלן ביים שאו און פארהאנדלען מיט ביזנעסלייט. טא אויך אויב איך וועל מיטגיין מיט חיים וועט ער דארפן האבן מיט זיך נאך א פרעסטיזשפולן איינגעשטעלטער וואס איז פארמישט אין דער ביזנעס. דאס באדייט אז ער וועט דארפן גיין מיט יצחק..."

יהושע האט געלייגט זיין פינגער אין מויל און אריינגעקלערט.
"זאל ער גיין מיט מארק", האט ער ארויסגעזידט.

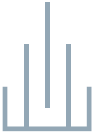


FUND YOUR INVESTMENT SMOOTHLY



- Residential & commercial
- No income needed
- Fast and reliable
- Get funded in 14 days

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED


YS CAPITAL
GROUP

SAMUAL STEIN
SAMUAL@YSCAPGROUP.COM
347-988-8722

Feeling stuck?

Don't lose your current **job** while you look for a new one.

For anyone looking for a job – Join 1,300 candidates.



An online platform where candidates enjoy full privacy as they look for their next opportunity while sharing revealing details with employers they choose.

Employers love that candidates previously inaccessible are now available to them.

**candidates
sign up free!**

purplestairs.com

Show



Hide



ווייז יעדעם וואס דו קענסט

KAYGROUP.CO



אנגעפירט דורכ'ן טאלאנטפולן
ר' דוד הערשקאוויטש הי"ד

845.666.8664 פלענער זענען
באנענענעט: TOOG

"גוטאג" איז די פלאץ
וואו קינדער קומען
אויסנוצן די פרייע
שעות מיטן ארויס געבן
זייערע אינערליכע
קריעטיווע טאלאנטן.

ג.י.א.ג.
ART
CLASSES

אזוויי ס'דארף צו זיין!

לייכטע
איבערבייס
צוגעשטעלט



זאג מיך א ניגון: איך גיי דיך עס שפילן

KAYGROUP.CO



אנגעפירט דורכ'ן טאלאנטפולן
ר' דוד הערשקאוויטש הי"ד

845.666.8664
TOOG

פלענער זענען
באנענענעט

מיט גרויס פרייד
מעלדן מיר אז אין
גוטאג הייבן זיך אן נייע
קלאסן פאר קינדער,
וואו מען וועט לערנען
און זיך אויסלערנען
Keyboard lessons.

לייכטע
איבערבוים
צוגעשטעלט



גיתאג
KEYBOARD
LESSONS

אזוויי ס'דארף צו זיין!

סיין
בעל הבית/
ארבעטער
מאכט
א שמחה...

א chocolate platter האב איך
שוין געשניקט לעצטע מאל

ווי אזוי קען איך
אים מהנה זיין?

שיקט א הערליכע
fruit platter

פאר אייער:

בעל הבית

ארבעטער

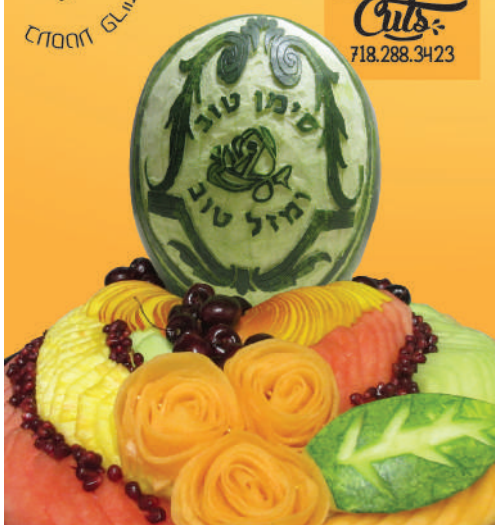
קאלעגע

משפחה

באקאנטע

סיי וועגס. סיי ווען

**Fruit
Cuts**
718.288.3423



זענט איך א סוקסעספול
amazon seller
און זינט גרעסער מאכן
אייער business,
און איך ווילט פארדינען
אסאך צייט און געלט?

זענט איהר א wholesaler
וואס טראכט פון פארקויפן
אייער products אנליין?
אדער זינט איך outsourcing
distribution, צו קענען
צושטעלען די בעסטע speed און
סערוויס פאר אייערע קליענטן?

טראכט איך פון עפענען
amazon business א
אבער איך האט נישט די
צייט אדער געלט פאר
packaging,
warehouse, etc.?

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

רופט: 347-452-4717 אדער אימעיל: meyer@goodtoppackaging.com

**Your
son-in-law
needs it.**



**Your
employee
deserves it.**





10X10" KITCHEN

\$2,099

60" STARTER KITCHEN

\$700

Includes:

- Top & bottom cabinets.
- Countertops

QUARTZ COUNTERTOPS

\$50 per sq. ft.

**STANDARD
KITCHENS**
*THAT WITHSTAND
THE TEST OF TIME.*



**MONSEY
KITCHENS**



Quickest Service Always!
718-436-4444



MELT'S IN YOUR MOUTH



Every day
made better

