

אינסערטאן

KEURIG
קאווע מאשינען
← א געלט מעשה

פון וואו דארף מען
נעמען די קאלאריעס?
← געזונטערמאן

ר' מענדל ריינער,
רינועל
← כח היחיד

וואס טוט מען נאך
דעם אינטערוויו?
← להלכה ולמעשה

סקרענטאן, פענסילוועניע קאמענטארן:

נישט
נאכגיין
מיט
בלינדע
אויגן

← שטאטסמאן

נייע
קאלום:
גוטערמאן

CANADA/UK

קרית יואל

מאנסי

בארא פארק

וויליאמסבורג

דער קוגל איז יא פארווע.

ס'איז גאנץ קלאר...



100
SQUARE FEET



Distributed by:
A&M Judaica & Gifts Inc.

חידוש: ראולט זיך גאר גרינג ארויס דורך א נייע ספעציעלע מעכאניזם!



- רייסט זיך לייכט און שיין אראפ
- געמאכט פון בעסטער קוואליטעט
- אונטער דער מהודר'דיגער התאחדות השגחה

Kasher Foil - דער זילבער פאפיר וואס
דערציילט אייך גענוי וואס זי באהאלט,
מילכיג, פליישיג אדער פארווע.

Available in your local supermarket:

DAIRY

MEAT

PARVE



SINCE 2018, HEALTHCARE PLAN COSTS INCREASED

24%*

UNITED REFUAH'S MEMBERSHIP COSTS DECREASED

24%**

*Data from KFF.org annual review

**Includes annual contributions, PreShare and CoShare Max

While healthcare and everyday costs continue to skyrocket, with great Siyata Dishmaya, United Refuah has lowered membership costs while continually increasing shared services over the past six years.



No Network
Restrictions



Generous
Reimbursement
Maximums



37 Second
Hold Time

Member Experience

"United Refuah HealthShare has been an incredible partner in our family's healthcare journey, especially during the **critical time when our premature twins spent a month in the NICU** at a leading medical center. The support in navigating our complex healthcare needs made all the difference. Although the medical bills were astronomical, with the **power of the United Refuah sharing community**, our **out of pocket responsibilities were very minimal**. As an accountant in New York, I'll continue to refer members to you, knowing they'll receive the same compassionate and dedicated care."



- Levi D.

Member since January 2022



3 — **אֶחָד עָשָׂר** — January 5 '25

**It's Time to Prioritize
YOUR Health and Savings:**

(440) U-REFUAH
www.unitedrefuah.org
info@unitedrefuah.org

MEMBERSHIP

SINGLE: \$199/month

COUPLE: \$349/month

FAMILY: \$499/month

(Up to 6, add. members \$50/month)

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.



admarkny.com



We got you.

Our pre-filled shots with the exact dose that you need, helps you avoid mistakes and makes the whole process so much easier. Choose our complete package or reach out to us for private consultations, guidance and support.

KOSHERSKINNYSHOT™

+ *ThinWellnessClub*

**FAST ACTION
WEIGHTLOSS INJECTIONS.**

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

845-610-0400

THINWELLNESSCLUB.COM

רילעקס
אין שוויץ.

טאנץ
אין זשים.



📞 718.254.8700

433 PARK AVENUE



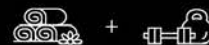
BASIC MEMBERSHIP GYM ONLY

MONTH-TO-MONTH:
69.99 monthly

ANNUALLY:
49.99 monthly
for 12 months.

Single Spa Entry **39.99**

WOMEN
MEMBERSHIP
29.99
month-to-
month



PREMIUM MEMBERSHIP SPA & GYM

MONTH-TO-MONTH:
219.99 monthly

ANNUALLY:
199.99 monthly
for 12 months.

NON-MEMBERS

GYM ONLY **Single day pass. 19.99**
GYM + SPA **Single day pass. 59.99**

און אויב דער עולם כאפט
אז מ'צאלט למעשה הויכע
אינטערעסט, העמיר עפענען
INTEREST WAIVER קאמפאניס...



טוה מיר
נישט קיין
חובות!



COMING SOON



39-41 Hillside Avenue
Monticello NY 12701

Price: \$575,000

- Great investment
- 7 units
- 9% cash on cash return!

FOR SALE



72 Herrick Avenue #1
Spring Valley NY 10977

Price: \$699,000

- 2 one-bedroom apartment+ 1,000 sq ft
- office space
- Great investment

FOR SALE



72 Herrick Avenue #2
Spring Valley NY 10977

Price: \$975,000

- 2 three bedroom apts
- Total of 2,958 sq ft
- second and third floor

FOR SALE



25 Smolley Drive
Monsey NY 10952

Call for price

- Colonial
- Over 5,000 sq ft
- 5 Bedrooms
- .92 of an acre

SOLD



3 Clay Street
New City NY 10956

- Ranch
- 2,450 sq ft
- 7 Bedrooms
- 3 Bathrooms

SOLD



116 McNamara Road
Spring Valley NY 10901

- 5 Bedrooms
- 3 Bathrooms
- 2,277 Sq Ft
- .80 of an acre

FOR SALE

6 lots
for sale



Rock Ridge Drive
Monticello NY 12701

Price: \$300,000

- 6 lots for sale
- approved for
- 4-10,000 sq ft homes!
- Great area

FOR SALE

Price
Improved!



31 Summit Avenue
Monticello NY 12701

Price: \$359,000

- 4 Bedrooms
- 3 Bathrooms
- 1,890 Sq Ft
- Capecod

FOR SALE

Price
Improved!



16 Washington Avenue
Monticello NY 12701

Price: \$359,000

- Capecod
- 5 Bedrooms
- 4 Bathrooms
- 2,100 Sq Ft

OUR TEAM



Yisroel Weiss
845.259.5879
yw@teamwny.com



Chaim Schwartz
845.502.6303
chaim@teamwny.com



Yossi Morgan
917.597.5988
yossim@teamwny.com



Ephraim (Avrumy) Brull
845.414.6626
aeb@teamwny.com

We bring you to
the closing table™

team 
▼ Realty

Office: 845.533.6565
Email: office@teamwny.com
Web: teamwny.com

WORLD JEWISH EXPOS

— PRESENTS —

Camp EXPO

20
25

THE PLACE CAMPS GO



**MEADOWLANDS
EXPO CENTER**

355 Plaza Drive
Secaucus, NJ 07094



**SUNDAY
FEB. 16, 2025**

ONE DAY ONLY!

10:00 AM — 6:00 PM

AVOID THE LINES — REGISTER NOW

jewishexpos.com

ShaulE!
EVENTS

THE LEADING TRADE SHOW FOR

Summer Camps & Day Camps

Yeshivas & Schools • Bungalow Colonies

Hotel Programs • Assisted Living

Senior Centers • & More...



718-633-0733



attend@jewishexpos.com



jewishexpos.com



- Orthodox Jewish -
CHAMBER OF COMMERCE



Elevate your
tile experience

AMBER
STONE

718-795-4455

123 Louisa St Brooklyn NY

Info@amberstonetile.com

[@amberstonetile](https://www.instagram.com/amberstonetile)

Call or email us to schedule a visit - Parking available at 1317 36 Street

\$300
a Sq. Ft.

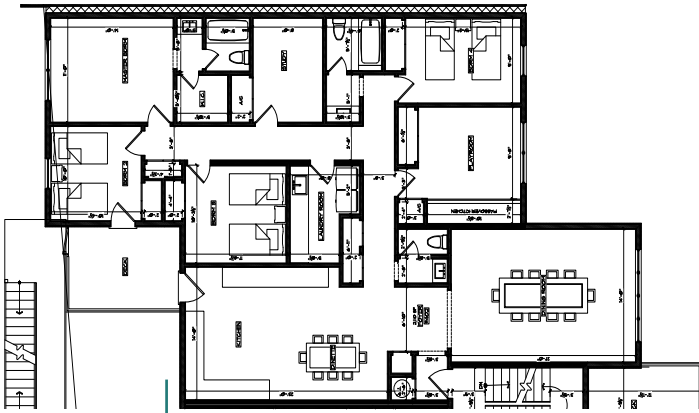
FOR SALE

קאנסטראקציע ב"ה אנגעהויבן!

שכונת עצי תמרים הערליכע 8 רומיגע דירות

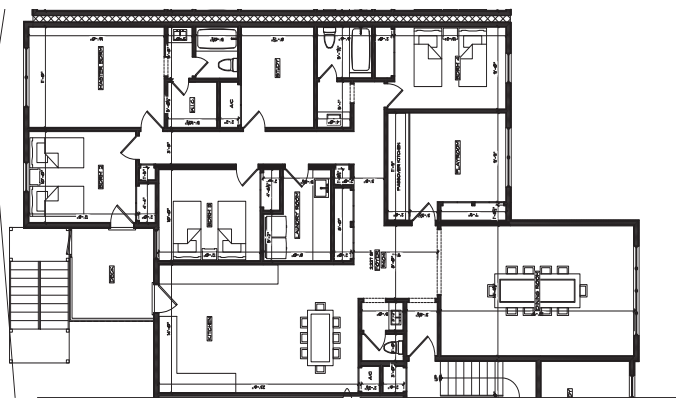
LAST 2 UNITS

UNIT 402



**2,110 SQ FT
X \$300 =
\$633,000**

**2,227 SQ FT
X \$300 =
\$668,000**



UNIT 404



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealtysusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

אברהם הערש גבן
לייטענענט #10401378950
845.837.0943

אליעזר דוד האכמאן
לייטענענט #10401304475
845.782.0205 x108

משה שמחה קויכמאן
לייטענענט #10311206102
845.537.0475

אברהם חיים לעווי
לייטענענט #10401327281
845.238.1162

נפתלי הירצקא זינגער
לייטענענט #10401300864
845.728.1429



14

פאסטמאן

16

אדרבה; פרעגט!

20

כח היחיד

34

א שיף מיט א רודער

38

אידיש געלט

42

באלעבאטיש

46

לאמיר זיך אויסשמועסן

50

להלכה ולמעשה

54

מענטשליכע שטריכן

5

געזונטערמאן

82

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

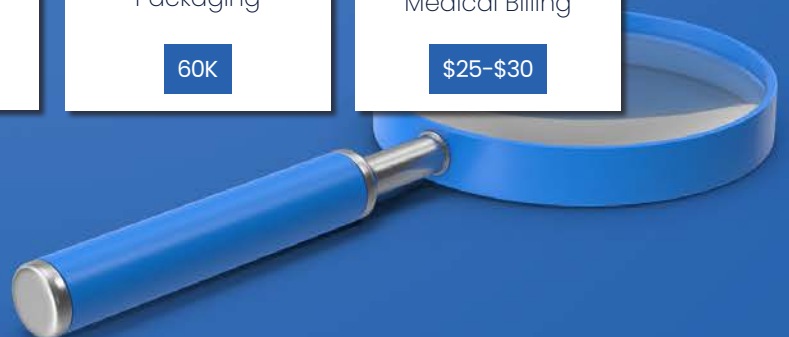
Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!

New Opportunities Weekly

Property Manager Real Estate 100K	HR Director Agency 125K+	Engineer HVAC 120K+	Chief Financial Officer Healthcare 150-250K
Commercial Underwriter P/C Insurance \$35-\$40+ hr	Manager Supermarket 80K	Director of Operations Construction 140-180K	Intake Coordinator Agency \$28-\$30 hr
Licensed Clinicians Healthcare \$75-\$125hr	Director of Operations Medical Billing 120K+	Payroll tax filing Finance 80-95K	HCBS Intake Coordinator Healthcare 80-90K
Service Coordinator Agency \$30hr	Building Manager School \$25-\$30 hr	Training Facilitator Homecare \$35-\$45	Secretary Property Manager \$35-\$40 hr
Salesman Supplies 75-100K	A/R Secretary Distributor \$30 hr	Project Manager Packaging 60K	Secretary Medical Billing \$25-\$30



Tagline | 845.824.1600

Hireex
Team

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



דעם אינגערמאנ'ס טיש
845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

פאקטאקאן

#106

כ'האב געוואלט זאגן אז מ'קען פטור ווערן פון אסאך פון די קאלס וואס רופן מיט אלע מינע אפפערס, דורך רופן 888.567.8688, וואו מ'קען זיך אראפשיינען פון באקומען אסאך אזעלכע אפפערס. עס זענען דא אפאר אפציעס, אדער נאר פאר פינף יאר, אדער פאר אייביג - לויט וואס מען וועלט אויס.

#107

א גוטן. איך האב לעצטנס געקויפט א הויז אין ניו דזשערסי און אסאך אידן האבן רעקאמענדירט א בראוקער און קאנטראקטער מיטן נאמען "ענדזשי". איך האב געוואלט זאגן אז מען דארף זיין זייער געווארנט פון איר. זי איז זייער ביליג אבער מ'דארף אכטונג געבן.

זי בילט נישט ארנטליך, זי בילט פאר טעג וואס זי האט נישט געארבעט. אויך קען זי ארומטוישן קרימינאלע רעקארדס פון טענענטס. איך האב געהאט מיט אן אפליקאציע וואס זי האט מיר געברענגט אז זי האט מיר געשיקט דעם טענענט'ס קרעדיט רעפארט. איך האב אריינגערופן די אגענטור דירעקט און איך בין איבערגעגאנגען דעם רעפארט מיט זיי, און עס איז געווען אסאך נומערן וואס זי האט אליינס געטוישט. למשל, דער טענענט האט אסאך מאל געצאלט שפעטער ווי ניינציג טעג נאך דעם דאטום, און ער איז שוין געהאט אמאל אן עוויקשאן, און זי האט עס אראפגענומען.

מ'דארף האלטן אן אויג און פרובירן צו ניצן נאר איינעם וועם מקען געטרייען. און מ'זאל זען צו בעטן דעם סאושעל פונעם טענענט און אליינס אריינרופן די קרעדיט רעפארט אגענטור.

ישר כח.

#108

א גוטן. איך זעה אז מ'רעדט דא פון סקעם קאלערס און אין בריוו 104# ענטפערט איינער אז מען זאל בלאקן די נומערן. יענער פארשטייט נישט וואס די שאלה איז, מען רעדט נישט פון איינעם וואס רופט אלץ פון די זעלבע פאר נומערן. מען רעדט דא פון אן אופן אז יעדעס מאל איז עס אן אנדערן נומער.

איך האב זיך געמוטשעט מיט דעם זייער לאנג. איך פלעג באקומען

יעדן טאג ארום צוועלף אזעלכע קאלס. איך פלעג באקומען קאלס פון נומערן פון אסאך סטעיטס, און אין איין וואך האב איך געקענט באקומען פון אלע פופציג סטעיטס.

איך האב פרובירט צו פטור ווערן דערפון אויף אלע סארט וועגן. איך האב פרובירט צו איגנארירן און נישט אויפהייבן פאר א לאנגער צייט אבער עס האט נישט געארבעט. איין טאג האב איך באשלאסן אז איך גיי פרובירן רעדן צו זיי. איך האב אנגעהויבן אויפהייבן איינס ביי איינס און פרובירט צו רעדן צו זיי. רוב פון זיי האקן אראפ גלייך ווען מען הייבט אן רעדן, און אנדערע הייבן בכלל נישט אן צו רעדן. נאך א גוטער וואך-צוויי פון פרובירן בין איך ענדליך אנגעקומען צו א מענטש וואס איך האב געקענט רעדן צו אים. איך האב אים געזאגט, "הער אויס איך בין נישט נייגערע אין ענקערע סערוויסעס, איך גיי ענק קיינמאל נישט ניצן, און הערסט אויף מיך צו רופן." איך האב אים געבעטן ער זאל נישט אראפהאקן ביז ווילאנג איך ענדיג רעדן, און ער האט מסכים געווען און געזאגט אז ער גייט נישט אראפהאקן. איך האב אים פרובירט צו מסביר זיין אז איך האב נישט קיין מנוחה פון זיי בייטאג און ביינאכט, איך באקום א קאל ווייניגסטנס צוועלף מאל א טאג און איך קען נישט אזוי ווייטער, און זיך געבעטן מ'זאל מיך ביטע אויפהערן צו קאלן.

ויהי לפלא, פון דעמאלטס און ווייטער באקום איך נישט קיין איין טעלעפאן קאל פון זיי. אמאליגע צייטן ווען איך פלעג עפענען מיין טעלעפאן מוצאי שבת פלעג איך זען צוועלף "מיסד קאלס", היינט זעה איך נישט קיין איינס.

#109

לעצטע וואך איז געווען אין פאסטמאן א בריוו וועגן דעם BOI פיילינג געזעץ אז א ריכטער האט גע'פסק'נט אז דאס געזעץ זאל בלייבן גילטיג, אזויווי ס'איז דא אן אפדעיט בעט איך מ'זאל עס אריינלייגן אין "פאסטמאן" ווייל ס'איז זייער וויכטיג.

למעשה איז עס שוין געווארן נאכאמאל צוריקגעדרייט, און א ריכטער האט גע'פסק'נט אז די רעגירונג האט נישט קיין רעכט צו אינפארסירן דאס געזעץ. ממילא לויט ווי מען האלט יעצט דארף מען "נישט" פילן. און לויט ווי ס'זעט יעצט אויס וועט נאך נעמען א היבשע שטיק צייט ביז ס'וועט ארויסקומען די ענדגילטיגע אורטייל דערוועגן.

פארשטייט זיך אז מ'דארף זיכער מאכן צו מיטהאלטן אויב עס טוישט זיך אז מ'זאל נישט באקומען קיין שטראפן אויב עס ווערט למעשה יא אינפארסירט.



your Child's
Sourdough

אזורה; פרעסע!

דער פראצעדור פון פארברייטערן א ביזנעס



א גוטן, איך וויל פרעגן א שאלה פאר דעם "אדרבה פרעגט" קאלום. צוערשט וויל איך זאגן ווי שטארק איך האב הנאה פון דער "אינגערמאן" אויסגאבע. איך האלט עס איז ווערד צו ווערן פארקויפט פאר געלט, עס איז געהעריג קאנסולטינג און איר העלפט ארויס אסאך אידן.

איך בין א יונגערמאן, איך זיץ און לערן ב"ה. לעצטנס האב איך אנגעהויבן טון א סיייד זשאב און עס קוקט אויס ווי עס וואקסט ב"ה זייער שנעל. איך האב ב"ה קליענטן און איך קען עס נישט אליינס נאכלויפן.

איך דארף אויפנעמען ארבעטער און כ'האב שוין ארבעטער, און זיי זענען מיט צוואנציג-דרייסיג יאר עלטער ווי מיר און איך קוק אויס זייער יונג און כ'וויל זיך נישט טרעפן מיט זיי פנים אל פנים. מיין שאלה איז וועגן דעם לעגאלן פראצעדור פון אויפנעמען ארבעטער. איך ווייס נישט וואס מ'דארף טון און וואס ס'איז דער פראצעדור. איך דארף זיך

נישט טרעפן מיט זיי פנים אל פנים, זיי גייען גלייך אראפ צו זייער דזשאב. איך וויל וויסן, וואס דארף איך מורא האבן ווען איך נעם אויף ארבעטער? וואו קען איך טרעפן גוטע ארבעטער? וואס איז דער לעגאלער חלק פון אויפנעמען ארבעטער?

דער גאנצער נושא איז זייער פארנעפלט. וויאזוי עפנט מען א ביזנעס? מיין ביזנעס איז שוין אפן, איך האב א טעלעפאן נומער, אן אימעיל אדרעס און קליענטן ב"ה, מיט ארבעטערס, אבער וויאזוי ארבעט עס לעגאל? איך האב נישט קיין אנונג וואס צו טון, וויאזוי מען עפנט אפיציעל א ביזנעס, וויאזוי מ'ארבעט מיט די אקאונטס אא"וו.

איך פיל אביסל פארלוירן און איך גלייב אז עס זענען דא נאך אסאך מענטשן וואס ווילן וויסן דעם ענטפער. אויב איר קענט ביטע ענטפערן וויאזוי עס גייט צו.

א גרויסן יישר כח, הצלחה רבה.



ענטפער פון ר' משה יצחק שטיין - ביזנעס קאנסולטאנט:

איך וועל פרובירן צו ענטפערן פאר דעם פארלוירענעם ביזנעסמאן. דער אמת איז אז איך בין אויך פארלוירן וויאזוי צו ענטפערן, אבער מען וועט פרובירן אביסל אויסצוקלארן דעם נעפל.

אין ביזנעס און אין לעבן קומען שטענדיג אונטער זאכן וואס מען דארף וויסן און דערגיין כדי צו קענען גיין ווייטער. נישט קיין חילוק ווי גרויס די ביזנעס איז, זענען שטענדיג דא נייע זאכן וואס מען דארף אויסקלארן און פרישע שוועריקייטן וואס קומען אונטער, און מען דארף האבן פרישע שטיקלעך אינפארמאציע צו וויסן וויאזוי צו גיין ווייטער. דער ריכטיגער וועג עס אנצוקוקן איז אז דו ווייסט שוין אסאך און דו גייסט זיך א"ה אויסלערנען נאך מער. עס איז גאר וויכטיג צו האבן דאס גאנצע בילד און וויסן אלעס, און ס'איז שווער צו מאכן באשלוסן ווען

מען האט נישט גענוג אינפארמאציע. אלזא ליגט אויף דיר א פליכט צו געוואוינען ווערן אלע ידיעות וואס עס פעלן דיר נאך.

לאמיר איבערגיין דינע פראגעס און פרובירן זיי צו ענטפערן איינס אויף אמאל:

■ **איך האב געעפנט א ביזנעס, און עס וואקסט שנעל און איך קען עס נישט נאכלויפן.**

א ביזנעס וואס וואקסט שנעל איז א גוטע זאך, אבער אויב מען גיבט זיך נישט אפ דערמיט צו בויען א גוטן פונדאמענט וועט עס בדרך הטבע ווערן פראבלעמאטיש מיט דער צייט. "איך קען עס נישט נאכלויפן" איז נישט קיין גוטע סטעיטמענט. ענדערש זאג עס אויף אן אנדערן וועג: "איך בין ב"ה א געלונגענער מענטש, און דער באשעפער וואס האט מיר געשיקט די ביזנעס האט מיר אויך געשיקט די מעגליכקייט צו בויען די



גערטאטן צו אריינרופן אין אפיס פון דער פענגוויין גרופע אויף 718.971.1966 און באשטעל אן אפוינטמענט מיט ר' שלום ארליען פאר איין שעה. ער וועט דיר מסביר זיין אלע לעגאלע זאכן וואס מען דארף וויסן ווען מען נעמט אויף ארבעטער, וואס מען מעג טון און וואס נישט, און אזוי וועסטו אי"ה זיין פון די מענטשן וואס ווייסן גענוי וואס מען דארף טון.

■ און בכלל וואו טרעפט מען גוטע ארבעטערס?

עס איז היינט א מארקעט וואו מען קען טרעפן אסאך גוטע ארבעטערס. דו קענסט פרובירן אליין צו טרעפן איינעם דורך זיך נאכפרעגן ווער עס זוכט ארבעט און רעדן צו זיי און זען צי דו ווילסט זיי אויספרובירן. אדער קענסטו ארבעטן מיט א רעקרוטירער וואס דו ווייסט אז ער איז גוט ווייל דו האסט געהערט פון אנדערע וועם דו קענסט אז ער האט זיי געהאלפן, און ארבעט מיט אים ער זאל דך העלפן טרעפן גוטע ארבעטער.

■ אויך דארף איך וויסן וויאזוי מען עפנט א קאמפאני. איך האב שוין א קאמפאני, איך האב א טעלעפאן נומער און א שיינע פאר קליענטן, אבער איך האב נאך נישט געעפנט קיין לעגאלן קארפאראציע און איך ווייס נישט וואס צו טון.

דער זעלבער ענטפער ווי פריער, דו דארפט נישט אלעס וויסן אבער דו דארפט זיכער מאכן אז דו רעדסט מיט מענטשן וואס ווייסן יא און דו געטרויסט זיי ווען עס קומט צו לעגאלע זאכן. פרגע דך נאך ביי סוקסעספולע ביזנעסלייט ווער ס'איז א גוטער אקאונטענט, מאך אן אפוינטמענט און זאג אים וואו דו האלטסט און ער וועט דיר זאגן וואס ווייטער צו טון.

לאמיר ענדיגן מיט דער נקודה וואס מיר האבן אנגעפאנגען, דו ווייסט אסאך, און אלעס וואס דו ווייסט נישט גייסטו אי"ה טון דאס השתדלות צו דערגיין, און יעדן טאג וועסטו בעז"ה טון וואס דו קענסט צו העלפן דיין ביזנעס וואקסן. אסאך הצלחה און סייעתא דשמיא!

ריכטיגע טיעם און סיסטעם אז די ביזנעס זאל האבן הצלחה פאר לאנגע יארן בס"ד."

דו דארפט און דו קענסט טון השתדלות צו זיכער מאכן אז די ביזנעס האט א דרך הטבע'דיג וועג פון מצליח זיין ווייטער. און דו גייסט בעז"ה טאג טעגליך טון דיין השתדלות פון זיך לערנען וואס צו טון און עס אויספירן אויף למעשה.

■ איך האב שוין ארבעטערס און זיי זענען באלד צוואנציג יאר עלטער פון מיר, און איך מאך זיכער זיי נישט צו טרעפן פנים אל פנים.

ס'איז נישט קיין מהלך אזוי צו ארבעטן. דו דארפט ווערן באקוועם אז דו ביסט דער בעה"ב און זיי זענען די ארבעטער. ס'איז נישט קיין חילוק ווי יונג דו ביסט און ווי אלט זיי זענען; מען דארף שטענדיג רעספעקטירן אנדערע מענטשן און אין דער זעלבער צייט זיין קלאר מיט זיי וואס זייער דזשאב איז אלץ ארבעטער און זיי זאגן ווען זיי טוען עס ריכטיג און ווען נישט.

מען קען נישט בויען א ביזנעס ווען דער בעה"ב באהאלט זיך. ס'איז וויכטיג אז דו זאלסט ווערן באקוועם מיט דיין פאזיציע. א בעה"ב היינטיגע צייטן איז נישט א מענטש וואס זאגט פאר די ארבעטער יעדן טאג וואס צו טון און שטייט אויף זייער קאפ; א בעה"ב שמועסט אויס מיט די ארבעטערס וואס עס דארף ווערן געטון און וויאזוי מען דארף עס טון, און ער מאכט זיכער אז דער ארבעטער האט די הילף וואס ער דארף, און אויך אז ער טוט עס אזויווי מען האט אפגעשמועסט - ווייל אויב נישט איז נישטא קיין ביזנעס.

ס'איז וויכטיג פאר ארבעטערס צו זען דעם בעה"ב. ס'איז אמת אז ס'איז אביסל אומבאקוועם פאר א יונגער בעה"ב צו האבן ארבעטערס וואס זענען צוואנציג יאר עלטער, אבער ס'איז א פאקט אין אסאך ביזנעסער היינט און די עלטערע ארבעטער פרייען זיך אז זיי האבן ארבעט.

■ איך ווייס נישט דעם לעגאלן פראצעדור וואס מען מעג טון און וואס מען טאר נישט טון.

עס איז נישט קיין פראבלעם אז דו ווייסט נישט. איך וואלט דיר

תשפ"ה זמן האט זיך קוים אנגעהויבן

און צענדליגע
בחורים און
עלטערע
קינדער האבן
געענדיגט די
פשוטא קלאסן
און הייבן אן די
רייכע חזרה
פראגראם
נתאשר צו
ווערן צו

א בעל קורא ממחה פאר א גאנץ לעבן



מדור מדור

- | | |
|--|----------------------------------|
| גרטן פריץ וויינשטאק - ק"י | אברהם אליעזר בילוש - ב"פ |
| דוד באש - ווילאמסבורג | אברהם יעקב לערנער - ב"פ |
| דוד ווייס - ווילאמסבורג | אברהם ב"ץ - לעיקוואד |
| דוד זיכערמאן - ק"י | אברהם שלמה לאוב - מאנסי |
| דוד מנחם ווייס - לעיקוואד | אהרן הלוי טויבער - מאנסי |
| דוד פארקאש - ק"י | אהרן זעליג קרעמער - מאנסי |
| זלמן לייב שווארץ - ווילאמסבורג | אהרן צבי פריינד - מאנסי |
| חיים אברהם צבי שטיינער - שיכון סקווירא | אהרן ריינער - ב"פ |
| חיים אליהו הארוויץ - לינדען | איתמר פריינד - ק"י |
| חיים אפרים לעברעכט - מאנסי | אליהו ארי' פאנעט - ב"פ |
| חיים אפרים פרענקל - לעיקוואד | אליהו דוד שפיצער - ק"י |
| חיים הכהן בירנבוים - ווילאמסבורג | אלימלך בלומענבערג - מאנסי |
| חיים יהודה מאיר גוטמאן - מאנסי | אלימלך קליין - ק"י |
| חנני' דוב בוכינער - מאנסי | אליעזר הערצאג - לעיקוואד |
| טוביה יואל פריינד - מאנסי | אליעזר ווילנער - לעיקוואד |
| יהודה ארי' אופנהיים - ב"פ | אליעזר קלוינמוס האגער - ב"פ |
| יהודה גפן - ב"פ | אפרים פישל ברוין - ב"פ |
| יהודה הלוי ווערצבערגער - ב"פ | אפרים פישל שפארן - ב"פ |
| יהודה ענגלענדער - ב"פ | ארי' ווידער - ק"י |
| יהושע פאזנער - ווילאמסבורג | ארי' ישי העכט - ב"פ |
| יהושע באבד - ווילאמסבורג | ארי' לייבוש שפיצער - ווילאמסבורג |
| יהושע פריעדמאן - ב"פ | ארי-ה עקשטיין - ק"י |
| יהושע פריעדמאן - ב"פ | אשר שטערן - ק"י |
| יהושע ציג - קיימישע | אשר שמואל אייכענשטיין - וונ'ס |
| יואל יהושע וואגשאל - ווילאמסבורג | בנימין זאב בלום - ווילאמסבורג |
| יוסף אבערלאנדער - ווילאמסבורג | ברוך לעוו - מאנטריאל |
| יוסף אונגאר - שיכון סקווירא | ברוך משה עהרנפעלד - לעיקוואד |
| | גדלי' הכהן מאיער - ווילאמסבורג |



מ'האט קוים
אנגעהויבן מיט
בלויז 8 וואכן צוריק!

און מה'יבט אן נאכאמאל!

אין בלויז 8 וואכן ארום

וועט אייער זון
אויך זיין פון די מסיימים
און ווערן א פארטיגע
בעל קורא

קומענדיגע קלאס
הייבט זיך אן
אליין נאך חנוכה



גיבט אייער זון
און אייניקל
א ספעציעלע
חנוכה מתנה
פאר א גאנץ לעבן

\$170
הנחה
ביז מאנטאג ווי

רופט שוין צו רעזערווירן אייער פלאץ

845.501.9363

נתן צבי פריעדמאן - שיכון סקוורא
צבי מאסקאוויטש - מאנסי
צבי פריעדמאן - וויליאמסבורג
ראובן פאזנער - מאנסי
רפאל בלוס - וויליאמסבורג
שבת זאב פוקס - ב"פ
שלום גרינבערגער - מאנסי
שלום יחזקאל שווארץ - וומ"ס
שלמה אליהו איינהארן - ב"פ
שלמה זלמן קליין - ק"י
שלמה זלמן דאזענבערגער - וומ"ס
שלמה יהודה שטראסער - ב"פ
שלמה יעקב זיידע פאנעט - ב"פ
שלמה מנשה פאלקאוויטש - וומ"ס
שלמה קליין - אנטווערפן
שלמה דאזענבערגער - וויליאמסבורג
שמואל אלכסנדר אונסדארפער - ב"פ
שמואל אלכסנדר ווייס - מאנטריאל
שמואל זאנוויל וויינשטאק - ב"פ
שמואל זאנוויל וועבער - ב"פ
שמואל פירטה - ק"י
שמחה באש - ב"פ
שמחה בונם האלברשטאם - ב"פ
שמחה לעפקאוויטש - ק"י
שמעון באש - וויליאמסבורג
שמעון הכרן קאהן - וויליאמסבורג
שמעון פאשקעס - ב"פ
שמעון פריעדמאן - ק"י

ישראל גאלד - ב"פ
ישראל שטערן - מאנסי
ישראל שלום רייפער - ב"פ
לוי יצחק בלייער - מאנסי
לייבי גליק - ק"י
מאיר יעקב זילבער - מאנסי
מאיר שמחה שלעזינגער - מאנסי
מיכאל דוב האלפרן - לינדען
מנחם סאמעט - וויליאמסבורג
מנחם ראטה - מאנסי
מנחם שלמה דאזענבערגער - וומ"ס
מענדל וואלף גאלדבערגער - וומ"ס
מרדכי בוים - וויליאמסבורג
מרדכי דוב קאהן - ק"י
מרדכי ישראל יאקאבאוויטש - וומ"ס
מרדכי פארקאש - ב"פ
מרדכי שלמה ביייער - מאנסי
משה אליעזר פריעדמאן - וומ"ס
משה דוד לעמעל - ב"פ
משה זינגער - ב"פ
משה חיים וויינבערגער - ב"פ
משה יהושע אפפעל - ב"פ
משה יהושע האגער - ב"פ
משה ענגעל - ב"פ
משולם צבי בנציון זילבערשטיין - וומ"ס
נטע גאנץ - ק"י
נפתלי צבי גייטוואלד - ב"פ

יוסף גרינצווייג - מאנסי
יוסף דערשאוויץ - ק"י
יוסף וואנגל - ב"פ
יוסף מרדכי שווארץ - בלומענבערג
יוסף עסטרייכער - וויליאמסבורג
יוסף פנחס זיכערמאן - וויליאמסבורג
יוסף צבי וואסערמאן - ב"פ
יחזקאל טוב - לאנדאן
יחזקאל מנחם אינדג - ק"י
יחיאל וויינארטען - ב"פ
יחיאל שלעזינגער - וויליאמסבורג
יעקב אליעזר פריעדמאן - בלומינגטאון
יעקב הירש - ק"י
יעקב יוסף לעמעל - ב"פ
יעקב יצחק פריעדמאן - מאנטריאל
יעקב יצחק שווארץ - ב"פ
יעקב מערלשטיין - ב"פ
יעקב פרינקל - לינדען
יצחק אלחנן מארקוס - וויליאמסבורג
יצחק וואלבער - מאנסי
יצחק לאווי - לאנדאן
יצחק פערדער - וויליאמסבורג
יצחק שלמה גאלדבערגער - ק"י
יקטואל הערש סופר - מאנסי
ירחמיאל קאנענער - ב"פ
ישכר דוב ענגעל - ב"פ
ישראל אליעזר גאמבא - סטעטן איילענד

מזרתי בחזר מעם!

הר"ר מענדל ריינער הי"ו

היימישער איד קען זיין אין אזא סיטואציע אז ער זאל זיין געצוואונגען זיך צו גיין אפערירן אין א דריטן וועלט לאנד פאר א פערטל מיליאן דאלער, צו קענען באקומען א ניר, האט ער זיך אויסגעדריקט אין אן אינטערוויו.

ר' מענדל האט זיך גלייך איינגעשפאנט צו דער ארבעט צו העלפן יענעם איד, און אים פארשפראכן אז ער וועט טון אלעס אין דער וועלט אז ער זאל באקומען א ניר. כאטש ער האט נישט געהאט קיין שום וועג וויאזוי צו "ערלעדיגן" א ניר אזוי איבערנאכט, האט ער אבער געטון דאס מינימאלע השתדלות און אריינגעלייגט אן אנאנס אין די צייטונגען אז א אידש קינד

נויטיגט זיך א ניר, און ווער עס וויל ראטעווען זיין לעבן זאל זיך פארבינדן צו אים פריוואט.

אין קיין שום פאל וואלט ר' מענדל נישט געקענט פאראויסשאצן דעם אומגעהויערן אפקלאנג וואס זיין קליינער אנאנס וועט האבן, און אוודאי נישט וויאזוי עס וועט

אפעקטירן אים זעלבסט און נאך טויזנטער אידן פאר די קומענדיגע יארן. ער איז ווייט נישט געווען צוגעגרייט צו שלעפן אויף די פלייצעס א ברייטפארצווייגטן הצלת נפשות פראיעקט, און זיכער נישט אזא גרויסע ארגאניזאציע ווי די היינטיגע "רינועל".

זיין טעלעפאן האט אנגעהויבן פארפלייצט ווערן מיט צענדליגע רופן פון אהב"י וועלכע זענען געווען גרייט זיך צו לייגן אונטערן אפעראציע מעסער צו ראטעווען דאס לעבן פון א צווייטן איד! פון איין זייט האט ער באקומען צענדליגע רופן פון אידן וועלכע האבן געוואלט אוועקגעבן א ניר, און פון דער צווייטער זייט האט ער אויך ערהאלטן רופן פון אידן וועלכע זענען ליידער געווען אין דער זעלבער סיטואציע און געזוכט א נדבן פאר א ניר.

ווי ר' מענדל שילדערט איז ער פארכאפט געווארן מיט צומישטע געפילן, ווען פון איין זייט איבערצייגט ער זיך אין דעם אומגעהויערן מידת החדס פון כלל ישראל, און פון דער צווייטער זייט שטעלט זיך ארויס א שרעקעדיג בילד פון צענדליגע אידן וועלכע ליגן נעבעך על ערש דוי און ווארטן צו געהאלפן ווערן.

איין זאך איז אבער געווען זיכער, כלל ישראל נויטיגט זיך דרינגנד אין אן ארגאניזאציע וואס זאל צוזאמברענגען חולי ישראל מיט וואלוטירן און

וען מיר רעדן פון איינצלע מענטשן וואס האבן באוויזן צו ברענגען א רעוואלוציע אין כלל ישראל, איז נישט מעגליך איבערצוהיפן דעם נאמען פון ר' מענדי ריינער פון דער "רינועל" ארגאניזאציע וואס האט שוין באוויזן צו ראטעווען פילצאליגע אידישע לעבנס - אין פולן זין פון ווארט. "רינועל" איז א נאן-פראפיט ארגאניזאציע געאייגנט צו העלפן מענטשן וועלכע מוטשען זיך ל"ע מיט א רייע קרענק פארבינדן צו די נירן. זיי פארמאגן א גרויסע שטאב פון פראפעסיאנאלן וועלכע געבן זיך אפ צו ראטעווען לעבנס דורכן צוזאמברענגען נירן ביישטייערער מיט פאציענטן. ווי אויך באגלייטן זיי

דעם פראצעדור פון אנהויב ביזן סוף, אריינגערעכנט די פילצאליגע טעסטס, ראט און טאט, און אלעס וואס פעלט זיך אויס פארן סוקסעס פון א נירן טרענספלאנט. רינועל שטייט גרייט מיט אפענע ארעמס אנצונעמען יעדן מענטש - אפגעזען זיין אפשטאם, גאטונג, שיכט אדער קרייז.

ר' מענדל ריינער איז געבוירן געווארן צו א היימישער פאמיליע אין בארא פארק. די ערשטע דרייסיג יאר פון זיין לעבן איז ער געווען א פשוט'ער ביזנעסמאן, וועלכער האט זיך באשעפטיגט מיט ריעל-עסטעיט און האט געפלאנט צו פירן אן איינפאך לעבן אן קיין ספעציעלע ערשיינונגען. אלעס האט זיך אבער געטוישט ווען ער איז איינגעטינקען געווארן אין עסקנות און געמאכט זיינע ערשטע טריט אין דעם מעדיקל פעלד דורך הצלה. ער האט שטענדיג געהאט א געפיל צו העלפן אידן און ער האט געשפירט אז הצלה וועט אים געבן די נויטיגע מעגליכקייטן צו שענקען זיין טייל אין העלפן כלל ישראל.

דורכאויס די עטליכע יאר וואס ר' מענדל האט געדינט אין די הצלה רייען האט ער זיך נאנט באקענט מיט שווערע סיטואציעס פון חולי ישראל. ווען ער האט אמאל באגעגנט א איד וואס האט זיך אויסגערעדט צו אים אז ער נויטיגט זיך אין דעם אסטראנאמישן ציפער פון א פערטל מיליאן דאלאר פאר א ניר טרענספלאנט כדי זיין לעבן זאל געראטעוועט ווערן, האט ר' מענדל נישט געקענט שטיין פון דער זייט.

"די געשיכטע האט מיך שאקירט. כ'האב נישט געקענט גלייבן אז א



סאטו ויי

אבערגעלט 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.

רופט שוין
'עקע הראבי



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

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



שלום ווייס

845.200.3313 #107



כח היחיד. ר' מענדל ריינער פון רינועל

נאך לאנגע יארן פון איבערמידליכער ארבעט האט ר' מענדי זיך געזען שטיין פאר א פולקאמען סוקסעס. דער ערשטער טרענספלענט איז געווען פאר אן ארץ-ישראל'דיגער פרוי וועמענ'ס נירן האבן ל"ע אויפגעהערט פונקציאנירן אלס מיידל, און נישט האבנדיג קיין צוויי אפציעס, האט די פאמיליע געצאלט שווערע געלטער פאר א ניר אויפן שווארצן מארק אין באליווע. זי האט חתונה געהאט, און נאך צוויי אהאלב יאר האט איר קערפער אפגעשלאגן די ניר וויבאלד דער קערפער איז אויסגעשטעלט אז עס שפייט אויס פרעמדע אריינדרינגער, און אויב מאכט מען נישט די נויטיגע טעסטס און צוגרייטונגען איידערן טרענספלענט קען עס חלילה האבן פאטאלע קאנסעקווענצן.

ווען די פרוי האט געהערט פון אן ארגאניזאציע אין אמעריקע וואס געבט זיך אפ מיט נירן טרענספלענטס, איז זי באלד געקומען צופארן. און בס"ד האט מען באוויזן צו טרעפן א נדבן צו ראטעווען איר לעבן.

ארויסהעלפן מיט דעם קאמפליצירטן פראצעדור פון שענקען און באקומען א נייע ניר. נאכן זיך איבערצייגן די סיטואציע האט ער שוין געוואוסט אז ער קען זיך נישט ארויסדרייען פון טון מער אינעם פעלד.

נאך א יאר ארומלויפן און קלאפן אויף אלע טויערן האבן זיינע אמביציעס נישט געשלאגן קיין ווארצלען; עסקנים און נדבנים זענען נישט געווען גרייט צו אינוועסטירן אין עפעס וואס האט זיי אויסגעזען גאר ווייט פונעם מציאות. אפילו נאך וואס ר' מענדל האט פארגעשלאגן אז אין די ערשטע דריי יאר וועט ער זעלבסט אויסהאלטן די ארגאניזאציע, איז מען נישט געווען גרייט אים צו העלפן. ווייל קיינער האט נישט געקלערט אז מענטשן וועלן זיין גרייט אוועקצוגעבן א פיזישן טייל פון זייער קערפער פאר א צווייטן.

K



פאקטן און ציפערן

← דער יונגסטער
פאציענט צו
באקומען א ניר פון
רינועל איז בלויז
צוויי יאר אלט.

← דער עלטסטער
מענטש צו באקומען
א ניר פון רינועל איז
86 יאר אלט.

← איבער 2,000
פאטענציאלע ניר
נדבנים דרייען זיך
אדורך יעדן יאר ביי
רינועל.

← 18,900 דאלאר
איז די
דורכשניטליכע
סומע וואס רינועל
באצאלט פאר א ניר
טרענספּלענט.

← איבער 300
פאציענטן זענען
אצינד אויף דער
רינועל
ווארט-ליסטע.

← איבער טויזנט ניר
טרענספּלענטס
דורכגעפירט!



נאך וואס דער ערשטער טרענספּלענט איז אדורך
מיט גרויס סוקסעס האבן שוין די עסקנים געגעבן
מער צוטרוי אין ר' מענדי, און פון דארט איז רינועל
געווארן א פאקט. מ'האט אנגעהויבן מאכן א שטורעם
אין די צייטונגען, און עס האט נישט גענומען לאנג
ביז ווען רינועל האט געהאט פארשריבן צו איר
נאמען דאס ראטעווען איבער טויזנט אידן פון טויט!
א פרעצעדענטלאזער ציפער און אומגלויבליכער
אויפטו וואס איז זעלטן צו טרעפן אפילו ביי די גאר
באקאנטע ארגאניזאציעס!

צום באמערקן אז ביי ניר-טרענספּלענטס זענען
פארהאן דריי קאטעגאריעס פון ביישטייערער:
צווערשט זענען פארהאן גלידער וואס מען נעמט
ארויס פון נישט לעבעדיגע; דערנאך זענען פארהאן
פאמיליע מיטגלידער וועלכע טוען ביישטייערן פאר
זייערע נאנטע; און דערנאך זענען דא וואס ווערט
גערופן די "אלטראוואיטקס" - דאס הייסט, די
וועלכע ביישטייערן א ניר און וויסן פארוואס און פאר
וועמען. דאס איז די העכסטע מדריגה פון חסד! די
מענטשן וועלן קיינמאל נישט וויסן פון וועמען
אפצונעמען א דאנק פארן זיך לאזן שניידן, און טוען
עס הונדערט פראצענט בלויז פאר חסד.

פון דער דריטער קאטעגאריע מאכט רינועל אויס
אזויפיל ווי זיבעציג פראצענט פון אלע ביישטייערער
אינערהאלב ניו יארק סטעיט, וואס דאס באטרעפט
צוואנציג פראצענט פון "אלטראוואיטקס" לענגאויס
די גאנצע פאראייניגטע שטאטן! נעמענדיג אין
באטראכט אז היימישע אידן מאכן אויס ווייניגער ווי
א האלבער פראצענט פון דער אלגעמיינער
באפעלקערונג אין די פאראייניגטע שטאטן, אבער
ווען ס'קומט צו ביישטייערן נירן זענען זיי גאנצע
צוואנציג פראצענט - זענען די ציפערן אומגעהויער
גרויס!

נאך אן אויפטו פון רינועל איז די אויפואכונג וואס
זי האט געברענגט פאר חולי ישראל. מענטשן האבן
געמיינט אז בעצם קען מען אנגיין מיטן לעבן מיט
אומפונקציאנירנדע נירן, און עס פעלט בלויז אויס צו
גיין צו דיאליסיס איינמאל א וואך. עס איז אבער
ווייט פונעם אמת. אין פאקט איז דיאליסיס נישט

קיין היילונג, נאר פארלאנגזאמט דעם טויט אין
בעסטן פאל. אין שווערערע פעלער איז עס נישטאמאל
א היילונג.

מיט דער צייט האט רינועל אויסגעברייטערט
אירע אקטיוויטעטן, און פון דינען אלס בלויזע
שדכנים צווישן נירן ביישטייערער און חולי ישראל,
האבן זיי אויפגעבויט א מאכטפולן אפאראט פון
פארשונג און דאטא וואס פארגרינגערט גאר שטארק
דעם פראצעדור פון ביישטייערן א ניר און ראטעווען
א אידיש לעבן.

נאך מער, כדי צו קענען געבן א ניר דארף מען
דורכגיין א פולע רייע פון טעסטן צו זיכער מאכן אז
דער מענטש איז גרייט פיזיש און גייסטיש פאר דעם
פראצעדור. אין נארמאלע פעלער דויערט דער
פראצעדור באלד א וואך פון גיין און קומען אין
שפיטאל. רינועל האט אבער מיט זייערע מאכטפולע
קאנטאקטן אין די שפיטלער זיכער געמאכט אז ווען
א רינועל ביישטייערער קומט אין שפיטאל דויערט
עס אים נישט מער פון איין טאג, אזוי אז אין פאל
וואס א מענטש קוואליפיצירט נישט נאך די טעסטן
האט ער נישט פארברענט א פולע וואך אומזיסט.

רינועל פארמאגט היינט די גרעסטע דאטא-באזע
אין דער וועלט ווען עס קומט צו ביישטייערער פאר
גלידער טרענספּלענטס! זיי פארמאגן א ריזיגע ליסטע
פון פאציענטן און נדבנים און קענען ביז איין מינוט
אויפקומען מיט דער פאסיגסטער אפציע פאר א
סוקסעספולן טראנספּער. דער סיסטעם גייט דורך
אלע פיזישע פאקטארן וואס דער ביישטייערער
פארמאגט, און וועט צוטרעפן צום פאסיגן חולה.

רינועל'ס פאליסי איז נישט צו לאזן דעם חולה זיך
טרעפן מיטן נדבן ביז פיר צו זעקס וואכן נאכן
פראצעדור. דאס איז כדי דער נדבן זאל נישט קומען
אונטער דרוק פונעם חולה און זיינע נאנטע צו געבן
די ניר, נאר ער זאל אליין קענען מאכן דעם באשלוס
מיט א קלארן און ריינעם געוויסן. אויך אין
אפעראציע צימער וועלן די דאקטורים זאגן פארן
נדבן אז אויב ער וויל וועלן זיי ארויסגיין זאגן פארן
חולה אז עס האט זיך געמאכט א געזונטהייט
קאמפליקאציע און דער נדבן איז נישט גענוג שטארק



וואס באדייט א "כח" פון א "יחיד"?

ווען מען קוקט אויף דער ליסטע פון וועמען מיר האבן אלץ אויסגעקליבן צו באשרייבן ביז היינט, קען אפשר אויסקוקן פאר די ליינער ווי די באדייט פון "כח היחיד" איז א יחיד וואס האט געברענגט א מאסיווע רעוואלוציע אין דער וועלט און אויפגעבויט א גרויסע ארגאניזאציע אד"ג. פארשטייט זיך אז די זכותים פון די אידן וועלכע האבן אויפגעבויט די גרויסע אימפעריעס זענען אומשאצבאר, און די ענדלאזע קוואנטומען פון חסד וואס קומען ארויס טעגליך דורך זייערע פעולות גייט אויף זייער קאנטע. אבער, דער געדאנק פון כח היחיד איז נישט באגרעניצט צו בלויז אזעלכע געשיכטעס.

ווען א איד לייגט זיך אריין אין עפעס און טוט עפעס אויף מיט זיין "כח היחיד", אפילו ווען די רעדע איז פון א מענטש וואס איז נישט באקאנט פאר דער וועלט און זיין כח היחיד שיינט ארויס אויף א מער באשיידענעם פארנעם, איז דאס פונקט אזוי ווערד צו באגרייפן און קען דינען אלס פאסיגן ביישפיל פאר אנדערע. צום ביישפיל, א איד וואס האט געזען אז זיין חבר געפינט זיך אין א צרה און האט זיך אריינגעלייגט אים צו ראטעווען און אים אויפגעראטן, איז דאס דאך א מורא'דיגער שריט וואס שרייט ווי פון זיך אליינס "כח היחיד"!

אלזא, אויב ווייסט איר פון איינעם וואס פאלט אריין אין דער קאטעגאריע, ער איז נישט ספעציעל באקאנט און האט נישט אויפגעשטעלט קיין גרויסע ארגאניזאציע, אבער מיט זיין כח היחיד אויף זיין שטאפל האט ער געברענגט א טויש און פארבעסערונג אין סיי וועלכן הינזיכט און אויף סיי וועלכן פארנעם - אפילו אויב ס'איז עפעס וואס האט אפגעקטירט בלויז זיין נאנטע סביבה און נישט די גאנצע וועלט, ביטע רופט אונז אריין מיט די דעטאלן און מיר וועלן עס א"ה באשרייבן אין דעם קאלום.

ווי פארשטענדליך וועלן מיר נישט דערמאנען קיין נעמען פון מענטשן וואס זייער נאמען איז נישט פובליק - ווי מען רופט עס - אן זייער רשות. מיר וועלן אבער פארציילן די געשיכטע דברים כהוויתן, כדי מ'זאל קענען נעמען א ביישפיל ווי יעדער מענטש אין זיין מצב קען ניצן זיין כח היחיד וואס דער באשעפער האט אים געשאנקען אויף צו אויפטון און ביישטייערן עפעס צו דער וועלט.

צו קענען דורכגיין אזא פראצעדור - אזוי אז דער נדבן האט די מעגליכקייט צוריקצוציען ביז דער לעצטער מינוט.

היינט צוטאגס האט שוין רינועל א פיליאלע אין שיקאגא און זיי האבן אויך געהאלפן אוועקשטעלן ענליכע ארגאניזאציעס אין ארץ ישראל. לויט ר' מענדי אפערין זיי אלע אויף דער אייגענער האנט, ווען רינועל האט זיי נאר געהאלפן אין די ערשטע טעג און שטייט נאך אלץ צוהילף ווען עס פעלט זיך אויס. און דאס אלעס - פארשטייט זיך - פריי פון אפצאל!

K

ר' מענדל איז געגאנגען א לאנגן וועג פון ווען ער האט זיך איבערצייגט אין דער נויט פון די אידן וועלכע לעכצן געבעך פאר א ניה, ביז ער האט ענדגילטיג געגרינדעט די רעוואלוציאנערישע ארגאניזאציע וואס ראטעוועט לעבנס אין פולן זין פון ווארט. די פאקטן רעדן פאר זיך אליין, און מענטשן לאזן פון זיך שניידן שטיקער פאר א צווייטן. עס איז אומגלויבליך צו זען וויאזוי מענטשן רופן אריין אן דעם וואס איינער זאל זיי בעטן און שלאגן פאר זייער וויליגקייט אוועקצוגעבן א פיזישן טייל פון זייער קערפער פאר א צווייטן איד. כלל ישראל'ס לעכטיגע פארבן שטארצן זיך ארויס מיטן פולסטן פראכט אין די אפיסעס פון רינועל וואו אידן קומען אריין און זאגן: "איך בין גרייט צו ליידן יסורים און אוועקגעבן אן אבר פון מיר כדי צו ראטעווען א אידיש לעבן!" שרייבנדיג די שורות גרייט זיך רינועל דורכצופירן נאך הונדערטער פרישע טרענספלענטס אין דער קומענדיגער תקופה, און לעצטנס האבן זיי אויסגעברייטערט זייער חסד אפאראט אויך אריינצונעמען די גאר קאמפליצירטע און זעלטענע פראצעדור פון לעבער טרענספלענטס. אין דער לעצטער תקופה האבן זיי שוין סוקסעספול דורכגעפירט עטליכע לעבער טרענספלענטס, און שטעלן זיך נישט אפ פון פאראויסגיין מיט זייערע הצלח נפשות פראיעקטן.

ר' מענדל איז דער פערפעקטער ביישפיל פון א כח היחיד וואס האט זיך איינגעקויפט ריזיגע זכותים מיטן ראטעווען אזויפיל לעבנס, טאקע דורך דעם וואס ער האט נישט געקוקט אויף גארנישט און אנגעגאנגען מיט זיין ריינער כוונה ביז ער האט באוויזן אויסצופירן זיינע גוטע מאטיוון מכה אל הפועל. **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

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

MGM® HelloMGM.com

Experience
the Excellence



Actual
project!

WE SHIP WORLDWIDE!



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

וואס הייסט א גוטער מאן?

רוב שבח והודי' לה' על תגמולוהי עלי הייבן מיר אן די נייע סעריע ארטיקלען פון "א גוטער מאן". אין דער סעריע וועלן מיר בעז"ה אויסשמועסן געדאנקען, עצות און טיפס וויאזוי צו אנקומען צו זיין א "גוטער מאן", האבן א גוטע שטוב און א גוטע לעבן בס"ד. ווי פארשטענדליך איז האבן א גוטע שטוב און זיין א גוטער מאן אין גרויס טייל פארבינדן מיט די אייגענע מדות און שלוות הנפש, במילא וועלן די ארטיקלען אויטאמאטיש אריינגיין אביסל אין די נושאים פון זיין רואיג אין יעדן מצב, טראכטן פון א צווייטן, א.א.וו. די ארטיקלען וועלן זיין אויסגעשטעלט אויף אן אופן פון פראגעס און ענטפערס, געבויט אויף די שאלות וואס וועלן אריינקומען פון די ליינער. די תשובות, יסודות און געדאנקען וועלן זיין געבויט אויף פעסטע מקורות פון חז"ל וספרי מוסר ווי איר וועט אי"ה זען אין די קומענדיגע ארטיקלען. אין די ארטיקלען וועלן מיר ניצן כמה כללים און יסודות וואס יעדעס איינס פון זיי פארנעמט אן אריכות. אין דעם היינטיגן ארטיקל וועלן מיר זיי אדורכלויפן בקיצור, און אין די קומענדיגע ארטיקלען וועלן זיי אי"ה ווערן ברייטער אויסגעשמועסט כל אחד במקומו.

מידות והנהגות טובות

די ערשטע זאך וואס פעלט זיך אויס אין א אידישער שטוב איז מידות און וויסן וויאזוי זיך צו פירן. לאמיר אצינד דורכגיין עטליכע וויכטיגע מידות והנהגות טובות.

■ **רעדן מיט א רואיגקייט** - דברי חכמים בנחת נשמעים.

■ **וותרנות**. ווען מען זעט עס פאר ריכטיג, איז גוט צו מוותר זיין. זיך נישט שטעלן און עקש'נען אויף יעדער קלייניגקייט.

■ **געדולד**. געדענקען אז אלעס וועט צום סוף זיך מסדר זיין בעז"ה.

■ **א פרייליכע שטוב**. נישט מטיל זיין אן אימה יתירה אין שטוב.

■ **צושטעלן געלט וכדומה**. לויט וואס די ב"ב דארף, און לויט וויפיל מען קען. (ואם יש לו ממון מרבה בטובתה כפי הממון).

עצות און טיפס

אצינד לאמיר אריבערגיין צו עטליכע קורצע געדאנקען וועלכע קענען העלפן פאר דער רואיגקייט אין שטוב:

■ **אריינברענגען א גוטע גיסטע אין שטוב**. אלס מאן האסטו א געוואלדיגע כח אריינצוברענגען א גוטן גייסט אין שטוב, די עיקר גיסטע פון א שטוב ווענדט זיך אין דעם מאן. אויב קומסטו אריין מיט א גוטער גיסטע, און דו האלטסט עס אן, וועט די גיסטע פון דער ב"ב זיך אפשפילגען און אויך זיין גוט בעז"ה.

■ **מכבד זיין די ב"ב**. [מכבדה יותר מגופן].

■ **כח הדיבור**. די ווערטער פון א מענטש האבן א גרויסן כח, ווען א מאן זאגט עפעס אין שטוב האט עס א גרויסן כח און השפעה. מען דארף נישט שרייען, מען דארף זיך נישט רעגן; בנחת נשמעים - פשוט די דיבורים האבן א געוואלדיגן כח ווען מ'רעדט רואיג.

■ **אויפבויען די ב"ב**. מיט דייע ווערטער קענסטו איר אויפבויען, ניץ עס גוט אויס.

■ **קאמיוניקירן**. עס איז א וויכטיגע זאך צו האבן די ריכטיגע קאמיוניקאציע אין שטוב. נישט זיין איינגעהאלטן און פארמאכט. קיינער פארדינט נישט דערפון. (אגב, פארמאכטקייט קומט געווענליך פון א פאלשן פחד. האסט נישט פון וועם מורא צו האבן...)



ישע'י שרייבער

845-372-5364

ys3725364@gmail.com

אלס מאן האסטו א געוואלדיגע כח אריינצוברענגען א גוטן גייסט אין שטוב, די עיקר גיסטע פון א שטוב ווענדט זיך אין דעם מאן



מענטש'נס לעבן.

■ **זיי נאטורליך.** טוה זאכן אויף א נאטורליכן וועג. ווי מער נאטורליך און אמת'דיג מען פירט זיך, אלס געשמאקער ווערט דאס לעבן.

■ **דו האסט נאר דיינע מעשים.** א מענטש קען נאר טוישן זיינע מעשים און נישט יענעמ'ס. אמאל קען געשען אז דורכן טוישן די אייגענע מעשים טוישט זיך יענער אויך.

■ **דו האסט נאר דעם 'יעצט' - די הוה.** מ'קען נישט צוריק דרייען דעם זייגער. מען קען נישט טוישן וואס עס איז שוין געשען, און אזוי אויך קען מען נישט יעצט טון זאכן וואס געהערן צום מארגן. מען קען נאר טון וואס איז שייך 'יעצט' אין דער מינוט.

יסודות הבית

נאך א זאך וואס וועט אי"ה ווערן אויסגעשמועסט אין די ארטיקלען, איז דעם עצם נושא פון א אידישער שטוב. וואס ס'איז דער ריכטיגע צוגאנג; פארוואס מען האט חתונה; און איר וועט בעז"ה זען אז שלום בית איז גאר א לייכטע זאך.

צווישן אנדערע וועל איך אויסשמועסן די פאלגענדע נקודות

■ חתונה האבן איז א גוטע זאך.

■ שלום בית איז א לייכטע זאך.

■ דער אריגינעלער רצון צו לעבן אין גוטן וואס

■ **ענוה.** אמת'ע ענוה ברענגט א רואיגקייט.

■ **עגא.** זיין שטענדיג פארנומען מיט דעם אייגענעם עגא - ווי למשל "איך" וויל זיין ארויפגעקוקט; "איך" וויל זיין געלונגען; "איך" קען נישט האבן קיין דורכפאל; אא"וו. דאס שטערט א מענטש פון זיין צופרידן און עס מאכט אים שטענדיג אנגעצויגן און באזארגט.

■ **זיין צופרידן מיט זיך אליינס.** נעם דיך אן אזויווי דו ביסט; כזה ראה וקדש. א מענטש דארף זיין א שמח בחלקו ברוחניות ובגשמיות.

■ **אנערקענען און אננעמען דאס מציאות.** אסאך מענטשן זענען פארנומען א גאנץ לעבן צו טון פארשידענע זאכן ווייל זיי זענען נישט מסכים צו אנערקענען און אננעמען דאס מציאות. ווי למשל, דאס איז מיין ארבעט; דא וואוין איך; איך בין אריין אין דער משפחה; וכו' וכו'. ווען מען ארבעט דאס אויס, ווערט מען מיט דער צייט צופרידן און רואיג מיט וואס מ'האט און מען מאכט שלום מיט'ן מצב. און דערנאך ווערט מען בעז"ה א צופרידענער און פרייליכער מענטש, אין יעדן סארט סיטואציע.

■ **נאכלאזן פון די פילע חשבונות.** דער באשעפער האט באשאפן דעם מענטש גלאט און גראד אזויווי א קינד. די אלע איבערגעטריבענע חשבונות און מחשבות ווי למשל: גוט אויסנעמען ביי אנדערע, זיין מכובד, זיין פארזיכערט, וויאזוי קוקט מיר יענער אן, וכדומה; די אלע מחשבות ברענגן צו א מערהייט פון די ווייטאגן אין א

■ **צייט היילט.** ווען עס מאכט זיך אמאל אן אנגעצויגענעם מצב אין שטוב, איז שטענדיג גוט צו געדענקען אז צייט היילט. מיט דער צייט וועט מען פארגעסן פון דעם ווייטאג און אלעס וועט ווייטער פארן אויף די גוטע רעלסן בס"ד. ווען מען געדענקט דאס העלפט עס זיך צו קענען האלטן רואיג און גוטמוטיג אין יעדן מצב.

■ **שווייגן.** נישט אלעמאל דארף מען רעדן. אסאך מאל פאלן זאכן אין פלאץ פון זיך אליינס. און ווען מען שווייגט האט מען שפעטער הנאה אז מען האט זיך נישט קאליע געמאכט, וכל ערום יעשה בדעת.

חאיגקייט און שלוות הנפש

נאך א וויכטיגע זאך אין שטוב און אין לעבן בכלל, איז דאס זיין רואיג און האבן א שלוות הנפש.

דער נושא פון שלוות הנפש איז טיף און ברייט. איך בין נישט אזוי גוט אויסגעקאכט אין דעם עס צו קענען איבערגעבן בשלימות, אבער צוליב דער וויכטיגקייט דערפון וועל איך דערמאנען אפאר קורצע יסודות ארום דעם נושא.

■ **אמת'ע רואיגקייט און שלוות הנפש קומט,** ווען א מענטש איז באקוועם מיט זיך; ער איז רואיג מיט זיין מצב אזוי ווי עס איז, בו זמנן וואס ער פרובירט עס צו פארבעסערן מיום ליום.





באטאנען אז די ארטיקלען ברענגען כלליות'דיגע יסודות וואס איז נוגע פאר יעדן, און קען פארשטייט זיך נישט געשריבן ווערן אויף א פערזענליכן פארנעם. אין פאל מען געפינט זיך שוין אין א פראבלעמאטישן מצב איז גאר וויכטיג צו גיין פאר הילף ביי א מומחה און זיך נישט פארלאזן בלויז אויף וואס מיר שרייבן דא.

ווי געשריבן ביים אנהויב וועלן די ארטיקלען זיין געבויט אויף פראגעס וואס קומען אריין, דעריבער אויב האט איר סיי וועלכע שאלה בעניני שלום בית אדער פערזענליכן לעבן שיקט עס אריין און מיר וועלן עס אי"ה פרובירן צו ענטפערן ווי אמשעלסטן. מען קען רופן 845.372.5364 אדער שיקן אן אימעיל צו:

ys8453725364@gmail.com

נ.ב. איך וועל פרובירן צו אנצייכענען מקורות ווי ווייט מעגליך, אבער מיר וועלן נישט אריינלייגן קיין גאנצע מאמרי חז"ל וויבאלד די אויסגאבע קומט דאך אן איבעראל. אויב איר ווילט באקומען די פולע מקורות מדברי חז"ל וספרי רבותינו מדור דור, שיקט א בקשה צו דעם אויבנדערמאנטן אימעיל אדרעס און מיר וועלן עס אייך בעז"ה שיקן. **ק**

א גרויסע חילוק צווישן די צוויי איז אין שפראך; וואס די ווערטער באדייטן און וואס מען וויל ווען מען זאגט עפעס. עס איז גוט אביסל צו פארשטיין מיט וואס די שפראך פון פרויען איז אנדערש ווי דער מענערשער שפראך. נישט אז א מאן דארף רעדן ווי זיין ב"ב, נאר עס וועט אים לייכטער ווערן ווען ער וועט בעסער פארשטיין וואס מען רעדט.

■ פארשטיין וואס די ב"ב וויל פון דיר.

■ וואס טוט מען ווען עס איז דא א מיינונגס פארשידנהייט? וואס וויל דיין ב"ב פון דיר ווען זי האלט אנדערש פון דיר? זאלסט זיך עקש'נען? אויפגעבן? נאכגעבן? אויספירן? אויסהערן?

■ ווען מען האט ארויס דעם ריכטיגן צוגאנג צו דער שטוב און מען ווייסט וואס מען וויל און מען ערווארט פון דיר באמת, ווערט דעם גאנצן נושא פון "א גוטע שטוב" א לייכטן עסק.

K

איך האף אז איר וועט ארויסנעמען א תועלת פון די ארטיקלען און עס וועט אייך אריינברענגען א ליכטיגקייט אין שטוב. ס'איז וויכטיג צו

איז געווען אין די ערשטע יארן, איז נאך אלץ דא; אפילו נאך צענדליגע יארן, און נישט קיין חילוק וויאזוי די שטוב איז יעצט.

■ א מאן איז דער וואס פירט די שטוב, און עס ליגט אויף אים אן אחריות צו זען אז די שטוב פירט זיך אויפן בעסטן אופן.

■ פירן די שטוב מיינט אין גרויס טייל, זיין באקוועם מיט זיך און טראגן דאס אחריות אויפן שטוב.

■ אן אמת'ער מנהיג פירט די שטוב מיט שמחה און א לייכטן געמיט.

■ **פרנסה.** דער עול הפרנסה ליגט אויפן מאן, און אפילו ווען די ב"ב ברענגט אריין געלט אין שטוב דארף נאך אלץ דער מאן טראגן דעם "עול".

■ **יעדע צוויי מענטשן זענען אנדערש.** און בכלל זענען מענער און פרויען אנדערש; זיי האבן היבש אנדערע נאטורן. עס איז וויכטיג דאס צו וויסן, אזוי ארום ווערט מען נישט אזוי נערוועז פון יענעם'ס חלקים מיט וואס ער איז אנדערש.

■ קיינער דארף זיך נישט טוישן און ווערן אזוי ווי דעם צווייטן. יעדער מעג בלייבן מיט זיין נאטור. (מיר רעדן נישט דא איבער די מידות און הנהגות אין וואס א מענטש דארף זיך פארבעסערן).

■ **שפראך.** איינער פון די פלעצער וואו מען זעט

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE



116 ADAR CT, #216
MONSEY, NY

\$1,195,000

Condo **5 Bedrooms**
2,600 SqFt **4 Bathrooms**

- PRIME LOCATION
- LUXURY UPGRADES
- BRAND NEW CONSTRUCTION
- WALKING DISTANCE TO GROCERY & SHOPPING
- 500 SQFT BASEMENT WITH PRIVATE ENTRANCE

FOR SALE



6 LANZUT CT, #214
MONSEY, NY

\$1,299,000

Condo **5 Bedrooms**
2,750 SqFt **3 Bathrooms**

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

FOR SALE



6 CROWN RD #114
MONSEY, NY

\$769,000

Ground Level **3 Bedrooms**
1,400 SqFt **2 Bathrooms**

FOR SALE



131 UNION ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

Condo **10 Bedrooms**
4,080 SqFt **4 Bathrooms**

- 3 FINISHED FLOORS
- MINT CONDITION
- BUILT IN 2015

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

Ranch **3 Bedrooms**
1,000 SqFt **1 Bathrooms**

FOR SALE



175 GURNEE AVE
HAVERSTRAW, NY

\$475,000

Colonial **3 Bedrooms**
1,498 SqFt **2 Bathrooms**

FOR SALE



4 FULTON STREET
NANUET, NY

\$749,000

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

FOR SALE



1675 NY-17M
GOSHEN, NY

\$1,799,999

COMMERCIAL LAND

CAN BUILD 70,000 SQUARE-FOOT
WAREHOUSE OR SELF-STORAGE

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

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM

סקרענטאן, פענסילוועניע קאמענטארן

נישט נאכגיין מיט בלינדע אויגן

באשעפער אריינשיקן א ברכה דערין.

רעאקציעס אויף סקרענטאן

מיר טוען זיך באציען דערמיט אויף די רעאקציעס איבער דער אפהאנדלונג וואס מיר האבן געשריבן אויף דעם געגנט סקרענטאן אין פענסילוועניע, וואס דער ברייט-ארוםמענדער ארטיקל איבער די פאזיטיווע און נעגאטיווע דעטאלן פון דארט האט גאר שטארק אפגעקלינגען און איז געווארן דער געשפרעך פון טאג.

מיר האבן אויך ערהאלטן פילע גריסן דערפון פון אידן וואס האבן דאס גענומען אין באטראכט, אויף אזוי ווייט אז מיר האבן נאכגעהערט פון סקרענטאן איינוואוינער אז זיי האבן זיך געוואונדערט וואס עס איז פארגעקומען אין די לעצטע עטליכע וואכן אז אזויפיל היימישע אידן דרייען זיך דארטן.

פארשטייט זיך אז פידבעק באשטייט פון קאמפלימענטן און קריטיק צוזאם, און מיר האבן באקומען פון ביידע, וואס איז זייער פארשטענדליך און נארמאל. אסאך פון די הערות זענען געווען אז עס איז נישט אזוי גאלד ווי מיר לייען עס אראפ און אונזער ארטיקל קען גורם זיין פיל שאדן, דעריבער ווילן מיר קלארשטעלן דער ציל און מאטיוו פון דעם פראיעקט.

דער ציל פונעם פראיעקט

ווען מיר באשרייבן א געגנט בכל פרטיה ודקדוקיה איז געוויס נישט דער ציל דערפון צו איבעררעדן דעם ליינער אז ער זאל אהינלויפן כאפן, ווייל אזוי שטייט שווארץ אויף ווייס אין "שטאטסמאן"... דער ארטיקל איז געווינדמעט צו ברענגען צום אינוועסטירער'ס טיש פארשידענע אינפארמאציע וואס קען אים העלפן אין דעם געגנט ספעציפיש און וויאזוי צו אנקוקן ריעל עסטעיט אין אלגעמיין, און אזוי אויך העלפן אויסברייטערן דעם מח צו טראכטן פון פרישע געדאנקען און איינפאלן וואו עס קען מעגליך זיין א געוואונטשענער אינוועסטמענט.

אלאז זאל דער ליינער נישט נאכפאלגן מיט בלינדע אויגן סיי וועלכע ראט פון אן איינצלעם מענטש, און זיכער נישט בויען אויף אינפארמאציע וואס

אין ראם פונעם איש את רעהו יעזורו פראיעקט פארבינדן מיר זיך די וואך מיט ר' חיים ליכטענשטאטער הי"ו - א לייסענסד אינספעקטאר אין ניו יארק סטעיט, צו הערן פון זיין פערספעקטיוו אלעס ארום אינוועסטמענטס און וואס ער האלט מיט אין דעם פעלד, און אזוי אויך איבער זיין פערזענליכער ערפארונג אלס אן אינספעקטאר.

איידער מיר זענען ממשיך מיטן אנאליזירן און אויסשמועסן פארשידענע געגנטער מיט זייערע מעלות און חסרונות, דארפן מיר בארירן א גאר וויכטיגע נקודה וואס מען דארף וויסן ביים ליינען אונזערע ארטיקלען, און אויך סיי וועלכע אינפארמאציע אין אלגעמיין.

דעם אינוועסטירער'ס אייגענע אחריות

אן אינוועסטמענט באדייט אז דער מענטש נעמט ארויס זיין אייגן אפגעשפארטע געלט וואס ער האט שווער געהארעוועט דערויף, סיי עס צו פארדינען און אויך עס צו אוועקלייגן, און ער לייגט עס אריין אין א פראפערטי אדער אין סיי וועלכן אנדערן אינוועסטמענט. ער טוט א שריט וואס פאדערט אסאך סייעתא דשמיא אז ער זאל טאקע פארדינען דערויף און נישט חלילה דערלייגן, אבער דער באשעפער וויל אז פון אונזער זייט זאל געטון ווערן דאס ריכטיגע השתדלות צו פארזיכערן אז דארט וואו מען שטעקט איין דאס געלט איז א קראנטער עסק און נישט ריזיקאליש.

דעריבער ליגט א פליכט אויף דעם אינוועסטירער זעלבסט צו מאכן אסאך אייגענע פארש ארבעט איידער ער לאזט זיך אריין אין סיי וועלכן דיעל אדער אין א פרישן געגנט, אזוי אז ער זאל קלאר וויסן די דעטאלן פון דעם אין וואס ער לאזט זיך אריין. ער דארף זיין געווארנט נישט צו ווערן פאפירט פון מענטשן מיט אינטערעסן אין געוויסע געגנטער אדער דיעלס, און געוויס איז נאריש זיך צו פארלאזן אויף שמועסן אין קאווע-שטיבל און אויך אויף ארטיקלען אין אויסגאבעס.

ווען עס קומט צום אייגענעם טאש דארף יעדער מאכן זיין אייגענע ריסיורטש און נאכקוקן גענוי יעדע קלייניקייט און מעגליכקייט וואס קען זיך מאכן. און דאן קען מען זיך פארלאזן אז נאכן טון אונזער טייל וועט דער

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

שטייט אין א פובליק פלאטפארמע וואו זאכן ווערן געשריבן אויף א כלליות'דיגן פארנעם און נישט צוגעפאסט צו יעדן פערזענליכן פאל און סיטואציע. דערפאר איז נישטא קיין אנדערע אפציע אויסער נוצן דעם אייגענעם שכל וואס צו טון מיט זיין אייגן געלט, ווייל דער פארלירער דערפון וועט זיין נאר זיין אייגן בערזל...

באמערקונגען איבער ריעל עסטעיט אין סקרענטאן

אצינד וועלן מיר צוריקגיין צו דעם ספעציפישן געגנט, און נאכברענגען די קאמענטארן איבער איין פרט וואס מיר האבן פארפעלט צו באטאנען מיט א קלארקייט אין אונזער אפהאנדלונג איבער "סקרענטאן".

די לאקאלע רעגירונג אין סקרענטאן איז גאר שטארק פארמישט אינעם דארטיגן געגנט און זיי האלטן מיט אלעס וואס קומט פאר אין יעדן איינציגן פראפערטי, אויף א שטארקערן פארנעם ווי סיי וועלכן אנדערן געגנט וואו היימישע אידן אינוועסטירן. ווי אויך זענען זיי בכלל נישט סטאביל ווען עס קומט צו רעגולאציעס און זאונגן, וואס האט שוין געברענגט אסאך שאדן און קאפ ווייטאג פאר די דארטיגע אינוועסטירער.

מיר האבן געהערט ערשטהאנטיג פון איינעם וואס איז אריין אין א דייעל דארט אויף אן אכט-יוניט הויז, און ווען ער איז שוין געווען פולקאם גרייט צו אונטערשרייבן דעם קאנטראקט איז די 'גוט הארציגע' סיטי געקומען און געטוישט די זאונגן עס פארוואנדלענדיג צו א בלויז איין-יוניט הויז אן אנגעבן דערויף קיין שום פארשטענדליכע סיבה. אזא ערשיינונג קען זיך טרעפן גאר אפט און מען קען גארנישט טון דערצו, ווייל עס איז נישטאמאל דא צו וועמען מען קען רעדן איבער דעם. (וואס שטימט גאנץ גוט מיט א סיטי וואס פיילט באנקראט...) אזוי אויך איז פארהאן די נושא פון "קאנדעמען" א פראפערטי - וואס מיר האבן טאקע אנגעריט אינעם אנאליז אז דאס איז באזונדער ווייטאגליך אין סקרענטאן. מיר האבן געהערט פון איין אינוועסטירער





נישטא קיין אנדערע אפציע אויסער נוצן דעם אייגענעם שכל וואס צו טון מיט זיין אייגן געלט, ווייל דער פארלירער דערפון וועט זיין נאר זיין אייגן בערזל...

ארויס אויף א באזונדערע אפהאנדלונג בעז"ה.

אין יעדן איינציגן געגנט זענען פארהאן געוויסע וואס האבן געשארט מיליאנען, און גלייכצייטיג אזעלכע וואס האבן דערלייגט מיליאנען. עס איז אלעס באשערט און אפגעשריבן פון אויבן. אבער מיר דארפן טון וואס איז אין מענטשליכע הענט און פארשטאנד צו זיין פון די וואס פארדינען, און דאס איז בלויז דורך ניצן דעם דעת וואס דער באשעפער האט אונז געשאנקען צו אפשאצן וואס איז פאר אונזער טובה און זיך נישט פארלאזן מיט פארמאכטע אויגן אויף אנדערע.

מיר ענדיגן מיט א וואונטש אז דער באשעפער זאל אייך באהיטן און איר זאלט קיינמאל נישט וויסן וואס עס באדייט דאס זיך מוטשען מיט פראפערטיס, וואס קען קאסטן אסאך געלט און שאפן פיל עגמת נפש.

רעאקציעס פון די ליינער איז זייער וויכטיג און חשוב ביי אונז און מיר טוען דורך יעדע איינציגע הערה בכבוד ראש. דעריבער, אויב האט איר אן הערה איבער סיי וועלכן ארטיקל, ביטע שיקט דאס אריין צו אונז כדי צו קענען פארבעסערן און אויסקלארן אלע אויסגעשמועסטע טעמעס.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה! **K**

פאר סיי וועלכע מארטגעדזש אנגעלעגנהייטן פילט פריי זיך צו פארבינדן מיט אהרן שמואל שטיין פון 347.988.8722 Samual@yscapgroup.com YS Capital Group

פאר סיי וואספארא קאמענטארן, קאמפלימענטן 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@yscapgroup.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.

דארט אינעם געגנט אז ער האט געהאט א צוועלף-יוניט הויז, און אדאנק א פייער אין איין יוניט האבן די אינסטאנצן "קאנדעמט" אלע זיינע צוועלף יוניטס! אין דער צייט וואס אלע עלף זענען געווען אין א גוטן צושטאנד און נישט געליטן קיין שאדנס, האבן זיי פשוט און פראסט פארבאטן צו וואוינען דארטן.

אויך איבער דעם געפלאנטן באן ליניע וואס מיר האבן געשריבן אז עס איז גאר נאנט צו דער פאקטישער בוי ארבעט, האבן מיר ערהאלטן מעסעדזשעס אז דאס איז בלויז א חלום וואס איז ווייט פון מציאות און וועט זיכער נישט פאסירן אין דער נאנטער צוקונפט (עכ"פ לויט זייער מיינונג).

נאך א געדאנק איז ארויסגעקומען פון די מעסעדזשעס, אז מיט עטליכע צוויי-דריי פאמיליע הייזער - אבער נישט צו סאך דערפון, קען מען אביסל מער מצליח זיין. אבער מיט גרעסערע פאמיליע הייזער אויף וואס די סיטי פארלייגט זיך מער איז שוין פיל שווערער.

אזוי אויך א לענדלארד וואס הייבט אן קויפן מער און מער, וועלן זיי מעגליך פרובירן צו אונטערדריקן און אונטערנעמען פארשידענע שריט צו זיכער מאכן אז ער באהאנדלט ריכטיג די הייזער און אז ער טוט נישט עפעס אומלעגאל. מיר קומען נישט דא ארונטעררייסן דעם פלאץ אז עס איז נישט גוט, אבער מיר טוען אויך נישט שטופן צו אינוועסטירן דארט. מיר שענקען בלויז די אינפארמאציע וואס מיר קלויבן צוזאם, אינאיינעם מיט די ברילן וויאזוי צו באטראכטן און ריכטיג אפלערנען א געגנט.

נוץ דיין אייגן מח

די אויבנדערמאנטע קלארשטעלונג גייט נישט ארויף בלויז אויף דעם ספעציפישן געגנט, נאר איז אויך גילטיג אויף אלע געגנטער און טעמעס וואס מיר דעקן. דער ליינער דארף געדענקען אז אונזער וויסנשאפט איז פון וואס מיר פארשטייען און וויאזוי מיר הערן פון די ליינער (דעריבער טוען מיר טאקע אפעלירן צו די ליינער אז מען זאל ביטע אריינשיקן און מיטטיילן סיי וואספארא ניצליכע אינפארמאציע איבער סיי וועלכן געגנט וואו איר האלט אז ס'איז געאייגנט פאר אנדערע אידן צו אינוועסטירן, אזוי אז מיר זאלן קענען אראפגעבן דאס בילד אויפן ברייטסטן פארנעם מיט אלע דעטאלן.)

בעפאר יעדן פערזענליכן באשלוס דארף מען אליינס דורכטראכטן וואס ס'איז ריכטיג פאר זיך און זעלבסט אנאליזירן און אריינקוקן אין דעם געגנט. (פאר גענויע אנווייזונגען וויאזוי צו אליינס גרינטליך אנאליזירן א געגנט, קוקט

YOUR OASIS AWAITS

Groups, Schools, and Retreats:

The ultimate cozy mountain retreat, to gather and unwind. Warm and welcoming, with a variety of on-site activities, it's an ideal escape for relaxation and togetherness.

Discover your escape now!

845-520-3250

Available for
Pesach 2025

Available for
Summer 2025

Other Local Vacation
Home Rentals Available



Obstacle Course



Shul & Nearby Mikvah



Cozy Lodging



Rock Climbing



Lake & Boating



Playground



Heated Outdoor Pools



Weatherized Indoor Pools

Basketball Courts • Firepits • Lounge
Lodging up to 150 • Dining Hall • Event Hall • Shul
Indoor & Outdoor Activities • 90 Minutes from Brooklyn

CRAFTED FOR COMPANY

The ideal location for Retreats, Family Reunions, Shabbatons, Getaways, Simchos **and more!**

**GETAWAY LODGE
& POOL RENTAL**
by GREAT MINDS

www.GreatMinds.club

📍 **444 Saddle River Rd, Monsey, NY**

מאך שוואכער די ערווארטונגען

איך האב איינגעזען די געוואלדיגע ברכה פון קלאזן א דיעל גלייך אויפן פלאץ, אדער אפילו באקומען א "ניין" גלייך אויפן פלאץ, און נישט לאזן די זאך הענגען אין דער לופטן - איבער וואס מיר האבן שוין אסאך ארומגערעדט ווי וויכטיג עס איז זיך אויסצולערנען וויאזוי מען פירט דאס אויס און מען מאכט זיכער אז מען באקומט א קלארן ענטפער אן ארומשלעפן.

K

איינער פון די פרישע קליענטן וואס זענען יעצט אריבערגעקומען צו אונז איז איינער וואס האט דריי ביזנעסער, און א סך הכל פון איבער הונדערט ארבעטערס, און ער האט אלעס געטוישט צו אונזער קאמפאני. מיר האבן פארשטייט זיך קודם קלאר געמאכט אז מיר זענען טאקע פאסיג פאר אים, וואס עס האט אים געשטערט ביז יעצט און וואס עס ברענגט אים צו טוישן, און אז מיר וועלן אים טאקע קענען צופרידנשטעלן. עס האט זיך טאקע ארויסגעשטעלט אז "פריידע" וועט אים בעז"ה שטארק פארגרינגערן, און מיר האבן תיכף אנגעהויבן דעם פראצעדור און געארבעט אלעס צו מסדר זיין ווי שנעלער.

אין געווענליכע פעלער נעמט עס נישט לאנג צו עפענען א נייעם אקאונט און זיכער מאכן אז אלעס קלאפט ווי עס דארף צו זיין, און ס'קען זיין גרייט ממש אינעם זעלבן טאג, אדער אביסל לענגער ווען איינער טוישט פון א

ען שטייט סוף פונעם למספרם יאר, און אין דער פעיראל אינדוסטריע וואו איך בין עוסק איז יעצט א שטארקער סעזאן; א צייט ווען מען באקומט אסאך פרישע קליענטן.

געווענליך אין אזא צייט פלעג איך - חוץ פון די גענצליך נייע קליענטן - אלץ באקומען אסאך נייע קליענטן וועלכע האבן שוין ערגעצוואו דורכאויס דעם יאר געוואלט טוישן צו מיין פירמע, אבער זיי האבן עס אלץ אפגעשטופט אויף סוף יאר און כ'האב זיי נישט געקענט ברענגען צו מאכן דעם טויש אינמיטן יאר. און דאס איז געווען א טייל פון די נייע קליענטן אין דעם סעזאן, ווען מ'איז צוריקגעגאנגען צו די אלע קליענטן און זיי אויפגעסיינט.

זיך ארומקוקנדיג דאס יאר האב איך זיך דערזען אז עס איז נישט דא קיין סאך אויף דער ליסטע. איך האב ב"ה באקומען גאר אסאך נייע קליענטן, אבער בעיקר גענצליך נייע מיט וועמען מ'האט נאכנישט געהאט גערעדט ביז יעצט. ווען ס'איז אבער געקומען צוריקצוגיין צו די קליענטן וועלכע האבן אפגעשטופט אויף סוף יאר איז עס געווען היבש ווייניגער ווי אמאל. איך געדענק פון די פריערדיגע יארן וויאזוי דער סעזאן האט אויסגעקוקט און ווי ס'איז געווען א פלייץ פון דעם סארט, און כ'האב זיך געוואונדערט וואס ס'האט יעצט פאסירט אז עס איז נישט דא.

דאן האב איך אנערקענט א מורא'דיגע זאך, אז דאס יאר זענען מיר ב"ה געווען פיל בעסער אין דעם הינזיכט, מיט דעם אז ס'איז איז געלונגען צו אויפסיינען אסאך קליענטן גלייך אויפן ארט אן אפשטופן אויף שפעטער, און ממילא האט מען פשוט נישט געהאט אוועקגעלייגט אזויפיל אויף סוף יאר. און

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

Struggling With High Credit Card Interest?

LOWER YOUR RATES TODAY!

NO
NEGATIVE
IMPACT ON
YOUR
SCORE

OLD RATE
28%

NEW RATE
2%

Balance	\$14,148.65
Minimum payment	NEW \$494.00
Purchase APR	28%
Purchase APR	NEW 2%

Stop Struggling With High-Interest Balances.

Let us help you reduce credit card interest rates and monthly minimum payments. If you're maxed out or dealing with high interest, we can provide relief—all without any negative impact on your credit.

LET OUR EXPERTS:

NEGOTIATE LOWER RATES.

REDUCE MONTHLY PAYMENTS

ELIMINATE EXTRA FEES

WISE
CONSULTING

Loan & Credit Experts

CALL NOW **718.603.8995**
THEWISECREDIT@GMAIL.COM

דאס שפריכווארט
"טראכט גוט וועט
זיין גוט" איז נישט
גילטיג ווען דו
האנדלסט מיט א
קליענט...

צווייטער פירמע צו אונז. אין דעם פאל אבער, ווען מען רעדט פון דריי באזונדערע קאמפאניס מיט איבער הונדערט ארבעטער, נעמט עס אריין מער ארבעט און ס'איז געווען ערווארטעט אז עס קען מעגליך נעמען היבש לענגער ווי נארמאל.

פארשטייט זיך אז איך פון מיין זייט האב פרובירט צו שטופן אז ס'זאל זיין מסודר ווי שנעלער, אבער ווען ס'איז געקומען צו רעדן צום קליענט האב איך געזינגען אן אנדערן ניגון. און דאס איז א וויכטיגער נושא וואס איך וויל היינט אויסשמועסן.

איך האב לכתחילה קלאר געמאכט פאר דעם קליענט אז דעם ערשטן פעיראל פון דעם יאר וועט ער נאך ווארשיינליך דארפן מאכן ביי דער פריערדיגער קאמפאני, ווייל ס'וועט נאכנישט זיין גרייט. הגם איך פון מיין זייט האב געארבעט אז ס'זאל יא זיין גרייט, האב איך אבער געדארפט זיכער מאכן אז אין פאל עפעס פארשלעפט זיך זאל מען זיין גרייט דערויף.

דאס איז א וויכטיגע נקודה אלץ און אלעמאל, אז מ'דארף שטארק נידערן די ערווארטונגען ביים קליענט כדי ער זאל נישט ווערן אנטוישט אין קיין שום פאל. אין דער זעלבער צייט דארף מען פארשטייט זיך ארבעטן עס צו מאכן ווי שנעלער און אים איבערראשן אז ס'איז שוין מסודר געווארן היבש פריער ווי אפגעשמועסט.

אין דער אלגעמיינער וועלט איז דא א באקאנטער כלל אויף דעם: "Underpromise and overdeliver" - דאס הייסט, פון איין זייט זאג אים צו ווייניגער ווי דו קלערסט אז דו וועסט קענען נאכקומען, כדי ער זאל זיין גערישט אויף פיל שוואכערע רעזולטאטן; און גלייכצייטיג זאלסטו ארבעטן צו דעליווערן שנעלער און בעסער ווי





א פיליפ איז א רוזער



ביסט זייער קלאר מיט וואס דו ברענגסט צום טיש און עס פעלט נישט אויס קיין פאלשע הבטחות און הוילע באלאנען.

אלאז מאך זיכער אז דו האלטסט דאך טאקע צו דעם און דו זוכסט נאר קליענטן וואס דו קענסט זיי העלפן און לעזן זייערע פראבלעמען. מאך זיכער אז דו זאגסט אים אייביג א לענגערע צייט ווי עס נעמט באמת, און צומאל א טייערערן פרייז ווי וואס דו קלערסט אז עס וועט קאסטן, אדער סיי וואס עס פעלט אויס. יעדע זאך וואס דו דארפט אים צושטעלן, לייג אים אראפ די ערווארטונגען פיל שוואכער פון וואס דו קענסט באמת צושטעלן, און אוודאי זאלסטו אים קיינמאל נישט צוזאגן עפעס וואס דו ביסט נישט זיכער אז דו קענסט נאכקומען.

און גלייכצייטיג מאך זיכער אז דו ארבעטסט אויף קעסל און כלים צו דעליווערן נאך שנעלער ווי דייע אייגענע ערווארטונגען, און דו יאגסט צו דעם פראצעדור לטובת דעם קליענט.

ווי מער ער וועט זען אז דו האלטסט זיך צו אלעס וואס דו זאגסט און דו פארפירסט אים נישט מיט איבערגעטריבענע ערווארטונגען, אלץ מער וועט ער זען אז דיין ווארט איז א ווארט, מען קען דאך געטרויען, מען קען זיך פארלאזן אויף וואס דו זאגסט, און אזוי וועסטו בעז"ה זיך איינקויפן א גוטע רעפוטאציע. **K**

דו זעלבסט ערווארטסט, אזוי ארום וועסטו זיך איינקויפן א שטארקן צוטרוי ביים קליענט בסייעתא דשמיא.

זייער אסאך סעילסלייט פאלן דורך אין דעם הינזיכט, ווען זיי זאגן צו די וועלט פאר זייערע קליענטן. מען דארף געדענקען אז דאס שפריכווארט "טראכט גוט וועט זיין גוט" איז נישט גילטיג ווען דו האנדלסט מיט א קליענט...

הער אויף צוזאגן זאכן וואס דו ביסט נישט זיכער אויף הונדערט און פופציג פראצענט אז דו וועסט עס קענען נאכקומען. דער ריכטיגער וועג איז אלץ צו זאגן: "איך ווייס נישט אויב איך וועל עס קענען האבן גרייט אין צייט, איך וועל אבער פרובירן דאס בעסטע וואס איז אין מיינע הענט."

אויב ווייסטו אויף עפעס אז עס דארף געווענליך נעמען ארום צען טעג, זאג אים אז ס'וועט נעמען פופצן טעג, און דו ארבעט אז עס זאל זיין גרייט אין בלויז אכט טעג.

די עיקר שטרויכלונג וואס שטערט פון זיך האלטן דערצו און ברענגט אז מ'זאל צוזאגן גרויסע זאכן, איז ווייל מען פרובירט צו טון אלעס וואס מעגליך יענעם צו באקומען, און דעריבער פאלט מען אריין אין דער קייט פון פארזיכערן יענעם מיט גאלדענע גליקן און גרויסע ערווארטונגען כדי ער זאל מאכן דעם באשלוס און קלאוזן דעם דיעל.

ווען מען טוט אבער סעילס אויפן ריכטיגן וועג, אז מען פרובירט נישט צו שלעפן סיי וועם אפילו אויב יענער איז צופרידן, נאר מען גייט אריין טיפער און מען קומט מיט א מיסיע צו לעזן זיינע פראבלעמען, קומט מען נישט אן צו דעם שטאפל. ווען דו ביסט דא אים צו העלפן און ברענגען א בעסערן פראדוקט ווי וואס ער האט יעצט, וועט נישט אויספעלן די גאנצע שפיל; דו

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

LEGACYLINE

LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@LEGACYLINEY.COM

אינשורענס = א זאכליקע חתונה פלאן

פאליסי



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)

וואס באדייט אן עמערדזשענסי?

עפאר מיר גייען ווייטער ווילן מיר זיך באציען צו א פראגע וואס אסאך האבן אריינגעשיקט איבער אונזער לעצטן ארטיקל וועגן אן "אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד". אסאך ליינער האבן געפרעגט פארוואס מ'קען נישט אינוועסטירן דעם עמערדזשענסי פאנד זעלבסט, אזוי אז אין דער צייט וואס עס ווערט אוועקגעלייגט זאל עס כאטש וואקסן אנשטאט וואס ס'זאל פאלן צוליב אינפלאציע.

דער ענטפער איז זייער פשוט. ווי דער עולם זעט אוודאי גייען מיר אויף גאר א פאסיוון מהלך, אלעס זאל זיין זייער קלאר און אויסגערעכנט. און הגם ס'איז אפשר דא א מהלך פון אריינלייגן דעם עמערדזשענסי פאנד אינעם סטאק מארקעט, גייען מיר נישט רעדן דערוועגן ווייל מיר ווילן נישט צומישן דעם עולם און מיר ווילן זיך האלטן צו אונזער מהלך מיט א רואיגקייט.

דער אמת איז אבער אז די אלע וואס פרעגן פארוואס מ'זאל עס נישט לייגן אינעם סטאק מארקעט, כאפן פשוט נישט דעם קאנצעפט פון אן עמערדזשענסי פאנד. ווען דו לייגסט אוועק - לדוגמא - דרייסיג טויזנט דאלער פאר אן עמערדזשענסי פאנד, פארלירסטו גארנישט מיט דעם וואס דאס געלט וואקסט נישט אין דער צייט; דו פארדינסט מנוחת הנפש! דו פארדינסט א רואיגקייט ביים אינוועסטירן.

פונקט ווי א מענטש פארשטייט אז ווען מען צאלט געלט פאר טוירס לייף אינשורענס, קאר אינשורענס אדער פייער אינשורענס פארלירט מען נישט קיין געלט, נאר מען צאלט געלט פאר דער רואיגקייט אז כ'בין געדעקט על כל צרה שלא תבא. ממש דער זעלבער געדאנק איז ווען עס קומט צו אן "אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד" אין וואס מען צאלט אריין צו פארזיכערן די אינוועסטירטע געלטער, און טאקע צוליב דעם האבן מיר דאס א נאמען געגעבן "אינוועסטמענט

אינשורענס".

אלזא קומט אויס אז דאס וואס ווערט באטראכט אלס פארלוסט, מיט דעם וואס דאס געלט ליגט נישט אינעם סטאק מארקעט - אט דאס איז דער געווינס און פארדינסט פון האבן אן עמערדזשענסי פאנד.

אצינד וועלן מיר לאזן אין א זייט דעם נושא פון אן "אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד" איבער וואס מיר האבן גערעדט ביז יעצט, און מיר וועלן צוריקגיין צו דעם אריינגעלן געדאנק פון אן עמערדזשענסי פאנד וואס איז געאייגנט צו באשיצן דעם מענטש אין פאל פון א נויטפאל - וואס האט בעצם נישט קיין שייכות מיט אינוועסטמענטס און איז עפעס וואס יעדער מענטש אין יעדן מצב דארף האבן.

K

דעם לעצטן ארטיקל האבן מיר געענדיגט מיט א געשיכטע פון א יונגערמאן וואס האט געהאט א קינד למז"ט, און טראץ וואס זיינע הוצאות פון דער שמחה זענען געווען היבש אסאך און האבן דערגרייכט קרוב צו צען אלפים, האט ער נישט געדארפט צורירן זיין עמערדזשענסי פאנד און האט ווייטער געקענט אינוועסטירן פערציג פראצענט פון זיין אינקאם. מיר זענען געליבן ביי דער פראגע, וויאזוי קען אזא יונגערמאן - וואס פארדינט נישט מער ווי רוב דורכשניטליכע ארבעטער - דאס באווייזן?

דער ענטפער איז אז ס'איז נישט דא אזא זאך אז א יונגערמאן וואס האט א נארמאלע מסודר'דיגע דזשאב זאל קענען זאגן אז ער קען זיך נישט דעקן. מ'רעדט נישט פון א פינף און דרייסיג יעריגער יונגערמאן וואס האלט שוין אט אט ביים חתונה מאכן. אבער א יונגערמאן אין די צוואנציגער יארן, אויב הייבט ער אן באצייטנס, אלעס איז פלאנירט און אויסגעשטעלט מיט גענויע דעטאלן וואס און וויאזוי מ'וועט זיך

דעקן, פארן בעז"ה זאכן ווי א באן.

און דא איז דער פלאץ ארויסצוברענגען אז אן עמערדזשענסי פאנד איז נישט געאייגנט פאר גרויסע אומגעווענליכע הוצאות אויף וואס מען רישט זיך פון פאראויס און מען ווייסט קלאר אז עס קומט. עמערדזשענסי פאנד טייטשט אט דאס - עס פאנדט אן עמערדזשענסי, א נויטפאל, עפעס וואס מ'האט נישט געוואוסט אז עס קומט. און ווי ערווענט רעדן מיר נישט דוקא פון דעם קאנצעפט פון וואס מיר האבן גערעדט פארלאפענע וואך אז ס'זאל דינען ווי אינשורענס פאר אינוועסטירטע געלטער, נאר ענדערש פון דעם ערשטן סארט וואס יעדער מענטש דארף האבן על כל צרה שלא תבא - אפגעזען צי ער אינוועסטירט אדער נישט.

וואס טוט א יונגערמאן אויב ער מאכט א שמחה למז"ט, ער דעקט זיינע הוצאות פון זיין עמערדזשענסי פאנד, און תיכף דערנאך פארלירט ער ח"ו זיין דזשאב? פון וואו וועט ער עס יעצט דעקן. אן עמערדזשענסי פאנד איז נאר געאייגנט פאר עפעס וואס קומט פלוצלינג אונטער און מ'האט נישט געוואוסט דערפון בעפאר. ס'איז דא א באקאנטער כלל וואס ווערט אנגערופן "Murphy's Rule", וואס לויטעט אז אויב עפעס קען גיין שלעכט דאן וועט עס גיין שלעכט.

פארשטייט זיך אז מיר אידישע קינדער לעבן מיט אמונה און בטחון אויף יעדן ריר און מיר ווייסן אז אלעס איז אנגעשריבן פון אויבן און קיין שום זאך פאסירט נישט פון זיך אליינס. פארט אבער זענען מיר באפוילן געווארן צו לעבן לויט דעם דרך הטבע און טון וואס איז אין אונזערע הענט זיך צו באווארענען פון יעדער שטרויכלונג וואס איז צו ערווארטן לויט דעם סדר העולם. לויט די אפיציעלע סטאטיסטיקס גייט יעדע פאמיליע אריבער א פינאנציעלן קריזיס בערך איינמאל אין צען יאר, און דאס מציאות איז אז ביי



דוד געלב

845.200.3313 #111

davidgelb511@gmail.com

מענטש אין א זומפ פון פארלוסטן.

און דאס איז א פראבלעם וואס פלאגט שטארק אונזער געזעלשאפט, מיר פרובירן זיך צו פארגלייכן צו דעם וואס זיצט נעבן מיר אין ביהמ"ד און מען נעמט הוכחות פון יענעם. וואס מען פארפעלט צו נעמען אין חשבון איז אז יענער איז א מולטי-מיליאנער און איר זענט א וועירהאוז מענדעזשער.

א יונגערמאן וואס ארבעט ניין-טו-פיייו אויף א געווענליכן געהאלט זאגט מיר אז ער ניצט קרעדיט קארטלעך, וויבאלד זיין טאטע - וואס פארמאגט א סוקסעספולע ביזנעס - מאכט זיינע יערליכע מיליאן דאלערדיגע אינווענטארי ארדערס מיט קרעדיט קארטלעך ווייל ער מאכט דערפון שווערע געלטער אויף פוינטס. און וועגן דעם קויפט דער יונגערמאן אויך זיין ברויט און אייער אויף קרעדיט קארטלעך ווייל זיין פארמעגליכער טאטע האט ביזנעס קרעדיט קארטלעך...

K

אז מיר האבן שוין דערמאנט קרעדיט קארטלעך וויל איך ארויסברענגען נאך א נקודה אין דעם ענין. מיר האבן שוין אסאך ארומגערעדט איבער דעם אז קרעדיט קארטלעך שלעפט אריין א מענטש אין אומנויטיגע שפענדערייען און מאכט אים פארשווענדן געלט אויף זאכן וואס ער וואלט קיינמאל נישט אנגעקוקט ווען ער קויפט ווען נאר מיט קעש.

דורכאויס דער לעצטער שטיק צייט האב איך גערעדט צו אסאך יונגעלייט איבער דעם נושא. אסאך האבן גע'טענה'ט אז ס'איז נישט אמת וואס איך זאג און זיי שפענדן נישט קיין איין דאלער מער ווי ווען זיי וואלטן נישט געהאט דאס קארטל. זיי האבן מיר נישט געהאלטן ביים ווייזן זייער ביל, טא האב איך זיך נישט געקענט טענה'ן אויף די פאקטן. איך האב זיי אבער געפרעגט אן אינטערעסאנטע פראגע אויף וואס קיינער האט מיר נישט געקענט ענטפערן, און ווען כ'האב זיי געזאגט דעם תירוץ האט קיינער נישט געזאגט אז כ'בין נישט גערעכט.

אצינד וועלן אסאך מענטשן מסתם אריינרופן פרעגן, וואס פעלט מיר אויס די גאנצע מעשה? פארוואס זאל איך יעצט גיין אוועקלייגן אזויפיל געלט אין דער זייט פאר עפעס וואס גייט אמאל פאסירן? אפילו אויב כ'וועל אננעמען וואס דו זאגסט אז איינמאל אין צען יאר אדער אפילו איינמאל אין פינף יאר ווערט א מענטש באטראפן פון אן עמערדזשענסי, וועל איך זיך שוין דעמאלטס אן עצה געבן. כלל ישראל איז א פאלק פון גוטאראציגע אידן; עס זענען ב"ה דא אזויפיל גמ"ח'ן און גוטע חברים פון וועם מ'קען נעמען אביסל הילף. ס'איז פשוט א שאד צו פארלירן אזויפיל ווערט פון דעם געלט צוליב אינפלאציע בלויז ווייל כ'האב מורא אז כ'וועל אמאל דארפן דאס געלט. מ'וועט זיך שוין דעמאלטס זארגן. אלזא לאמיר איינשפארן די אלע מעסעדזשעס און שוין יעצט ענטפערן דערויף. און דער ענטפער איז זייער פשוט. פאר ווער עס האט נאך סיי וועלכע הו"א פון בארגן און פארשטייט נאכנישט אז בארגן איז א גלייכן וועג צו אנזעצן, איז א שאד דער גאנצער שמועס. און ווען מ'רעדט פון בארגן מיינט עס בארגן אויף סיי וועלכן וועג און פארעם, באיזה אופן שווא. בארגן איז א שארפע ניין!

אויף דעם וועלן זיין אסאך מענטשן וואס וועלן פרעגן אז ס'איז דאך דא אזא זאך ווי געזונטע חובות. אבער ווי געשמעסט עטליכע מאל רעדן מיר נישט פון די סארט חובות. ווען מ'רעדט פון א גרויסער ביזנעסמאן וואס פארדינט אסאך געלט און נעמט ארויס גרויסע לאנס, אדער אפילו א פריוואטער מענטש וואס האט א מארטגעדזש אויף זיין הויז און דעקט זיך ברויח - וואס איז ווי פארשטענדליך נישט קיין פראבלעם, האט דאס אבער נישט קיין שום שייכות מיט א יונגערמאן וואס סוויפט א קרעדיט קארטל צו קענען גיין אויף א לוקסוריעזער וואקאציע. עס איז אלזא זייער נאריש זיך צו פארגלייכן צו גרויסע ביזנעסלייט וואס גייען פארדינען מיליאנען אויף זייערע חובות, בשעת די שעדליכע און געפארפולע חובות וואס מען זאמלט אן אינעם טאג טעגליכן לעבנסשטייגער וועט נאר אריינשלעפן דעם

יעדן מאכט זיך אזעלכע סארט צייטן ווען עס פאלט פלוצלינג ארויף אומגעראכטענע הוצאות און ס'איז נישט עפעס פון וואס מ'קען זיך פארהוילן. ביי איינעם פאסירט עס אפטער און ביי איינעם מער זעלטן, ביי איינעם א גרעסערע הוצאה און ביי א צווייטן איז עס מילדער, אבער קיינער איז נישט אויסגעשלאסן פון אזעלכע סיטואציעס - בדרך כלל.

און ווי געשמעסט איז אן עמערדזשענסי נישט עפעס וואס מ'קען פאראויסזען. מצות אויף פסח איז נישט קיין עמערדזשענסי; נייע שיד איז נישט קיין עמערדזשענסי; און איבערמאכן דעם שטריימל לכבוד א שמחה איז נישט קיין עמערדזשענסי. עמערדזשענסי מיינט... אן עמערדזשענסי! א נויטפאל. א זאך וואס באפאלט פלוצלינג דעם מענטש אן וואס ער זאל האבן די מינדעסטע השגה אז עס קומט.

יעצט שטעלט זיך די פראגע, וויפיל געלט דארף מען אריינלייגן דערין?

עס איז דא א ברייט אנגענומענער מהלך צו אוועקשטעלן אן עמערדזשענסי פאנד וואס זאל קלעקן אויף אלע הוצאות פון א מענטש פאר א צייט אפשניט פון צווישן דריי ביז זעקס מאנאטן; דאס איז א גוטער וועג צו נעמען. אבער עס איז נישט דא קיין קלאר געשניטענעם ענטפער און נישט יעדער איז גלייך. יעדער דארף באשליסן פאר זיך וויפיל ער קלערט אז ס'וועט אים אויספעלן צו דורכשווימען כל צרה שלא תבא.

דער געדאנק איז אז אפגעזען וואס עס פאסירט, זאל ער קענען ווייטער אנגיין מיט זיין לעבנסשטייגער כאילו לא היה. ווי אויך טוט עס פארמיידן אז דער מענטש זאל חלילה נישט אריינפאלן אין חובות. און פאר מענטשן וואס שטעקן איין געלט אינעם סטאק מארקעט אויף א שטייגערליכן פארנעם פארזיכערט עס אז דער מענטש קען ווייטער אנגיין מיטן אינוועסטירן יעדן חודש די זעלבע סומע ווי געווענליך. (דאס איז נישט די זעלבע ווי דעם אינוועסטמענט עמערדזשענסי פאנד וואס צילט אז מ'זאל נישט דארפן "ארויסנעמען" די אינוועסטירטע געלטער פונעם סטאק מארקעט.)





איזיש סאלט



ווייל דער וועקיום קלינער ווערט דאך געדעקט מיטן קרעדיט קארטל.

און נישט נאר וואס עס וועט אים נישט בייפאלן, נאר אפילו ווען מ'וועט פרעגן פון איינעם וואס האט א קרעדיט קארטל וואס ער וואלט געראטן פאר ראובן צו טון אין דעם פאל, וועט ער געווענליך נישט קענען אויפקומען מיט א געדאנק; עס פאלט אים פשוט נישט ביי צו טראכטן אין יענער ריכטונג.

און קיינער פון די וואס האבן געזאגט אז זיי שפענדן נישט מער מיט א קרעדיט קארטל, האבן נישט געזאגט אז ס'איז נישט ריכטיג וואס איך זאג. זיי האבן אלע מודה געווען אז א מענטש וואס האט א קרעדיט קארטל וואלט אין אזא פאל געניצט דאס קארטל און טאקע נישט געשניטן פון אנדערע זאכן.

אלזא זעען מיר זייער קלאר אז אפילו אויב ס'זאל זיין אמת אז מיט א קרעדיט קארטל שפענדט מען נישט אויף קיין שום איבריגע זאכן, איז אבער קלאר אז סוכ"ס זענען די חודש'ליכע הוצאות גרעסער - און טאקע פון די גאר וויכטיגע און נישט איבריגע שפענדערייען. **k**

עפעס אן איבריגע אדער לוקסוסריזעזע הוצאה, עס איז דאך ממש א מוז. נו קען מען דאך נישט זאגן אז ער שפענדט אין דער וועלט אריין; ער ניצט עס נאר אויף וואס ער וואלט סייזוי געקויפט.

די שאלה איז וואס טוט ראובן? נישט קויפן איז נישט קיין אפציע. קיין קרעדיט קארטל האט ער נישט. טא מיט וואס קויפט מען דעם וועקיום קלינער?

וואס טראכט איר? איר האט שוין א געדאנק?... דער אמת איז אז פאר איינעם וואס האט נישט קיין קרעדיט קארטל איז דער ענטפער זייער פשוט: מען שניידט פון אנדערע הוצאות וואס זענען נישט אזוי קריטיש כדי דאס צו קענען קויפן. לאמיר זאגן אז ער קויפט יעדע וואך עטליכע צייטונגען און מאגאזינען, וועט ער די קומענדיגע שטיק צייט נישט קויפן ווייל דער וועקיום קלינער איז אים וויכטיגער. דאס איז פארשטייט זיך נאר א דוגמא, אבער יעדער האט געוויסע זאכן וואס מ'קען שניידן ווען ס'איז נישט דא קיין צווייטע ברירה.

איז דאס א מורא'דיגער חידוש? בכלל נישט. עס איז גאר איינפאל. אז מ'האט נישט דארף מען שניידן פון ערגעץ אנדערש. אבער פאר שמעון וואס האט א קרעדיט קארטל וועט עס בכלל נישט איינפאלן. ער גייט נישט יעצט אויפהערן קויפן די מאגאזינען צוליב דעם וועקיום קלינער,

איך האב זיי געפרעגט אזוי: לאמיר נעמען צוויי מענטשן, ראובן און שמעון. ראובן איז פאנאטישער און צוריקגעבליבענער, ער האט נישט קיין קרעדיט קארטל און גייט אן מיט קעש כבשנים קדמוניות. שמעון ווידעראום לעבט בעיקר אויף קרעדיט קארטלעך, אבער ער שפענדט באמת נישט קיין איין פרוטה מער ווי ווען ער וואלט זיך באניצט מיט קעש.

איין שיינעם טאג מאכט זיך אז ביידע פארלירן זייער דזשאב פון איין מינוט אויפן צווייטן. לאמיר זאגן אז זיי האבן אן עמערדזשענסי פאנד, אבער עס דעקט נאר די שטייגערליכע הוצאות ווי רענט, יוטיליטיס, גראסערי, אא"וו. וואס פאסירט אויב ערגעצוואו דורכאויס די שווערע צייטן צוברעכט זיך דער וועקיום קלינער? ס'איז נישט דא קיין צוויי ברירות, מען מוז גיין קויפן א נייע. עס קאסט געווענליך נישט אונטער דריי הונדערט דאלער, דער עמערדזשענסי פאנד דעקט עס נישט; וואס טוט מען דא? וואס וועט ראובן טון אין אזא פאל און וואס וועט שמעון טון?

איך האב דאס געפרעגט פון אסאך מענטשן און קיינער האט נישט געוואוסט צו ענטפערן. און אדרבה, כ'וואלט אייך געראטן זיך צו אפשטעלן און טראכטן א מינוט בעפאר איר ליינט ווייטער, צו זען אויב איר קענט יא צוטרעפן דעם ענטפער. וואס שמעון וועט טון איז פשוט - פאר דעם האט מען דאך דאס קרעדיט קארטל... ס'איז נישט

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.

I THOUGHT
OF EVERYTHING...



THIS IS RISK

BEHAVIOR GAP

Emergency Funds Protect You From Life's Unexpected Hits. Long-Term Investments Build Your Future.

With A Fiduciary Advisor By Your Side You Will Have Peace Of Mind

Plan With Clarity and Make Your Financial Goals A Reality

Oak Private Wealth LLC – A Registered Investment Advisor & Certified Financial Planner™

oakprivate.com | phone: 212.680.4133 | email: hello@oakprivate.com

AUTO LEASING 845.426.0001



ALL
MAKES
AND
MODELS

GO WITH
GREENLIGHT.

greenlight
AUTO LEASING

די שוועריקייטן פונעם בעה"ב לכל אורך הדרך

עס באווייזן זיך שוין ב"ה קליינע שמייכלען פון די בעלי בתים, אז נאך אזויפיל האמערן וויאזוי זיך צו טשאטשקענען מיט די ארבעטערס גיבט מען זיי איינמאל פאר אלעמאל צו שפירן אביסל וואס זיי גייען אדורך יום יום, צו זען אז האניג לעקט מען נאר ראש השנה ביינאכט. און די וואס ווייסן פאר א פאקט אז דער בעה"ב באַדט זיך אין געלט, זאלן אביסל אראפנידערן דעם טאן און נישט זיין אזוי זיכער דערין.

מיר גייען ווייטער מיטן הלך ילך פונעם בעה"ב, און וויאזוי זיין טאג (און נאכט) קוקט אויס. דער ציל דערפון איז בלויז אז איר זאלט האבן א שטיקעלע אונג פארוואס געוויסע צייטן אדער געוויסע מצבים מאכן אים זייער אנגעשטרענגט, און האבן א טיפערן בליק איבערן אלץ און ארום און עס נישט אנקוקן בלויז מיט די אייגענע ברילן.

אן אינטערעסאנטע זאך צו ערווענען - וויבאלד מיר זענען דאס נארוואס אדורך, און דאס איז דער סעילס-טעקס סעזאן. עס זענען זיכער דא ארבעטערס וואס ווייסן וואס דאס באדייט, אבער פאר די וואס נישט וועלן מיר דאס ערקלערן.

אויף יעדער זאך וואס מען פארקויפט ווערט צוגעלייגט "סעילס-טעקס", און דאס דארף איבערגעגעבן ווערן פאר דער רעגירונג. וויאזוי קומט דאס אן צו זיי? דאס פאסירט איינמאל אין פיר חדשים (יעדע פערטל יאר) וואס דאן רעכנט מען צוזאם אלע סעילס שטייערן וואס איז איינקאסירט געווארן במשך די פארלאפענע פיר חדשים, און דער סכום ווערט געפיילט און

אריינגעשיקט צו זיי.

ווען דאס קומט אונטער איז עס צומאל נישט גרינג, וויבאלד ביי געוויסע ביזנעסער און בעיקר ביי קליינע - מיט וואס כלל ישראל איז געבענטשט געווארן - באדייט דאס אז עס דארף ארויסגיין א גרעסערן סכום אויפאמאל, און הגם עס איז געלט וואס איז גענומען געווארן פון די קונדן און נישט עפעס וואס מען דארף ארויסנעמען פון טאש, וועלן אבער טייל ביזנעסער עס אפטיילן הערשט ווען דער סעזאן קומט אן. (נישט אלעס וואס דארף געטון ווערן אויף געוויסן סארט וועג, ווערט פאקטיש אזוי אויסגעפירט.) און ווען דאס קומט אן ווערט אביסל אנגעצויגן אז מען דארף דעקן א באזונדערע גרעסערע הוצאה.

דאס איז נאר איינס פון פילע זאכן וואס לייגן אריין דעם בעה"ב אין אן אנגעשטרענגטער שטימונג. און דאס איז חוץ פון דער טעגליכער רוטין וואס ברענגט מיט זיך פילע אנגעשטרענגטע פעלער וועלכע פאלן ארויף אויף זיינע פלייצעס, און דארפן זיין פארנומען מיט נאך און נאך שוועריקייטן טוט עס נאר שווערער מאכן.

יעדער ריר פון א ביזנעס קאסט געלט - און צומאל א געוואלד מיט געלט - און נישט אלץ איז דער שפע אזוי גרויס אז עס זאל זיין פון וואו צו נעמען די קאסטן.

איך וועל געבן א דוגמא וואס איז מיר אויסגעקומען צו הערן. איינער וואס האט א גרויסע עמעזאן ביזנעס און פארקויפט אין די מיליאנען אויף זייער פלאטפארמע האט מיר פארציילט, אז אין דעם יעצטיגן חגאות סעזאן ווען דאס איינקויפן איז אויפן העכסטן גראד האט

ער געדארפט נעמען א קליינע הלואה פאר אפאר חדשים זיך צו קענען דעקן. אויבנאויף הייבט עס ברעמען; יעצט איז דאך זיין בעסטע צייט פון יאר. ער האט מיר אבער ערקלערט אז טראץ וואס עס פארן טאקע ארויס שווערע טויזנטער ארדערס, איז די איינקונפט יעצט אויף דער מינוט נאכנישט גענוג גרויס צו דעקן די הוצאות און דעריבער האט ער זיך גענויטיגט אין אן הלואה צו קענען אנגיין מיטן טאג.

דאס איז פשוט נאך א קליינע רינגעלע אין דער קייט פון פארשטיין אז ס'קען צומאל אויסקוקן ווי דער בעה"ב האט א געלעגער פון גרינע דאלארן, אבער באמת ווען ער זאגט מודה אני ווייסט ער נישטאמאל וויאזוי מען גייט דורכמאכן דעם טאג.

ווען עס קומט צו רעדן פון פעיראל פאר א שטאב מיט ארבעטערס קומט ממש ארויף דעם שווייס נאר צו טראכטן דערפון. אין פילע פעלער איז זייער שווער צו זיין אין צייט ווי א זייגער.

מען מיינט אז ווי גרעסער די ביזנעס איז, אלס גרינגער ווערט עס וויבאלד די איינקונפט איז גרעסער; דער פראבלעם איז אבער אז דער צאל ארבעטערס ווערט אויך געדאפלט, וואס באדייט אז בשעת וואס פאר א קליינער פירמע קאסט עס "בלויז" - לדוגמא - צען טויזנט דאלער פערדאל א וואך, קען עס קאסטן צווישן פופציג און הונדערט טויזנט דאלער פאר אביסל א גרעסערער פירמע, און פארשטייט זיך פיל מער פאר א גאר גרויסער ביזנעס.

דאס אלעס ברענגט אונז צו פארשטיין א קליין ביסל איבער דער הארעוואניע און אנשטרענגונג וואס א בעה"ב אינוועסטירט אין זיין פירמע, כדי



איתמר טובי' פרעמדאן

ס'קען צומאל אויסקוקן ווי
דער בעה"ב האט א געלעגער
פון גרינע דאלארן, אבער
באמת ווען ער זאגט מודה
אני ווייסט ער ניטאמאל
וויאזוי מען גייט דורכמאכן
דעם טאג

אויס ווי ביידע טוען כמעט די זעלבע זאך...
והשנית והוא העיקר, איז דאס א שטארקער
ענטפער צו די וואס פרעגן כסדר: וויאזוי קען איך
אנקומען צו א העכערן ראנג און זיך פארזיכערן
מיט א שיינע גוטע פאזיציע? - מיטן אויבערשטנס
הילף פארשטייט זיך. דאס איז ווען דו קענסט
מיטטיילן דינע קענטעניסן מיט דיין בעה"ב אויף
דעם שטאפל פון כסדר זיין אויף דער וואך פאר
פרישע געדאנקען פאר דער ביזנעס, וויאזוי צו
מאכן זאכן פארן מער געשמירט אד"ג. עס איז
נישט דא קיין רעצעפט וואס קען דיר פארשרייבן
פונקטליך וויפיל אריינצולייגן פון יעדן סארט,
אבער עס איז ווי פארזיכערט צו האבן א גוטן
עתידי אין די פירמע בסייעתא דשמיא.

דאס קומט מיט א גרויסן אבער! דו קענסט
נישט איבערנעמען די ביזנעס איבערנאכט און
ערווארטן אז דיין בעה"ב זאל דיך געטרויען
בלינדערהייט. עס איז א פראצעדור וואס נעמט
אסאך צייט, מח און הבנה, און אויב קענסטו דאס
באווייזן דאן ביסטו בעז"ה א געווינער. **k**

איתמר טובי' פרעמדאן 845-662-3684

CEO Iteam it@iteamfl.com

ר' איתמר טובי' פרעמדאן איז א קאנסולטענט
אינעם תחום פון בעל' בתים מיט ארבייטער

מיט פילע יארן ערפארונג

נאך אן אינטערעסאנטן שטריך אנצוצייגן, וואס
איז נוגע בכלליות אין יעדער ביזנעס - אפגעזען
גרויס צי קליין, ניי און אלט צוגלייך. דאס איז די
וויזיע וואס א בעה"ב האלט פאר זיין אויגן. א
ביזנעס קען נישט זיין קיין עומד, עס איז ווי א
שיף אויפן וואסער; אויב לייגט מען נישט קיין
געוויכט אז עס זאל פארן פאראויס וועט עס זיין
אויסגעשטעלט צו פארן אויף צוריק. אין ביזנעס
איז נישט פארהאן קיין אנקער צו זיין זיכער אז
עס שטייט פעסט אויף איין פלאץ, און כדי עס
זאל פארן פאראויס און נישט אויף צוריק
פארלאנגט זיך שווערע ארבעט אן אויפהער.

ביי א בעה"ב אין קאפ וועט כסדר ווירבלען
עצות און טאקטיק וויאזוי צו רוקן די ביזנעס
צום קומענדיגן שטאפל; דאס זעלבסט איז עפעס
וואס פארנעמט א גרויסע ארט אין זיין מח. (בדרך
אגב, נישט ווייל עס זעט זיך נישט אן אויף דער
מינוט מיינט עס אז עס רוקט זיך נישט פאראויס
אדער פארקערט. מ'קען עס בעיקר אנזען ווען
מען קוקט אויף א ביזנעס במשך פון א יאר אדער
צוויי, וואס דאן שטעלט זיך ארויס דאס בילד
וועלכע ריכטונג די ביזנעס האט גענומען.)

דאס ברענגט אונז צו א צוויי-פאכיגן אויספיר.
איינס, צו וויסן מיט וואס נאך א בעה"ב איז
אנדערש ווי דעם ארבעטער, אפילו עס קוקט

דער ארבעטער זאל אנהייבן צו פארשטיין וואס
עס באדייט ווען ער טוט זאכן וועלכע שטערן
פאר די טעגליכע אפעראציעס אדער בכלל פארן
וואוקס פון דער פירמע. וואספארא פרוסטראציע
עס שאפט פארן בעה"ב וואס ארבעט אזוי שווער
טאג און נאכט. און אפילו דו רעדסט זיך איין אז
עס קוקט נישט אויס אז ער ארבעט טאקע אזוי
שווער, זאלט איר וויסן אז זיין מח ווערט ממש
איבערגעהיצט פון דארפן ארבעטן אן אפשטעל אז
די ביזנעס זאל ווייטער פארן גלאטיג און עס זאל
זיין גוט און געשמאק פארן ארבעטער.

דאס איז אויך דער ענטפער פארוואס רוב בעלי
בתים וועלן (ליידער) נישט זיין אויסגעשטעלט צו
קאמפלימענטירן די ארבעטער. וויבאלד זיי זענען
פארנומען מיט זייער אייגענע סטרעס, וועלן זיי
נישט צולייגן קאפ צו פרישע זאכן וואס קוקן
אויס מינדערוויכטיג. (וואס אגב, נאכן ליינען
אונזערע ארטיקלען האבן זיי שוין יא געזען אז
עס איז עפעס וואס האלט ממש די פירמע ביים
לעבן און איז באמת א שאד אויב עס ווערט נישט
אויסגעפירט.) מיר טוען דאס נאר ערווענען אז
דער ארבעטער זאל פארשטיין אביסל די אנדערע
זייט מטבע, נאך אזוי גוט ווי ער וויל אז זיין
בעה"ב זאל האבן געליינט אלע ארטיקלען ביז
אהער.



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
- ✓ Property Management
- ✓ Bookkeeping
- ✓ Amazon Assistance
- ✓ Data Entry
- ✓ Collections
- ✓ Architecture
- ✓ Real Estate

♥ Loved by: **1000+** Satisfied clients



Better systems, bigger profits.

At The Penguin Group, we help growing companies create processes and systems that allow you to scale profitably without you having to hold the pieces together.

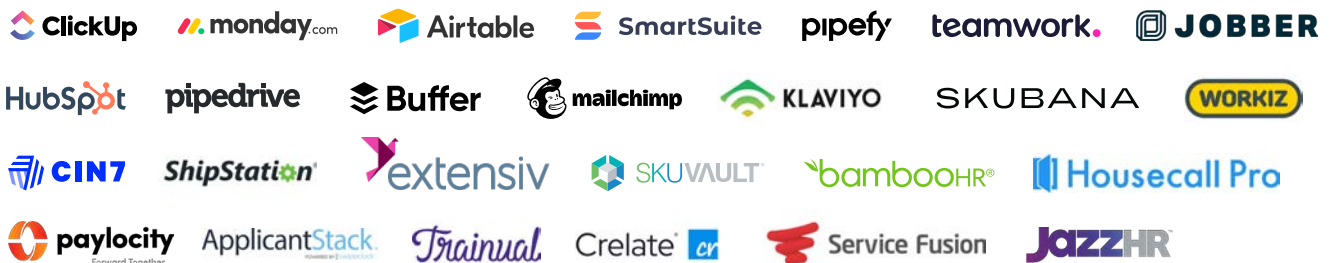


Nameless.team

Services we offer:

- 🐧 CRM Implementation
- 🐧 Project Management Software Setup
- 🐧 Business process documentation
- 🐧 Process automation
- 🐧 Knowledge sharing
- 🐧 Employee training
- 🐧 Executive recruiting

Some of the software program we helped our clients set up and scale.



718.971.1966
Info@thepenguin.group
www.thepenguin.group



**A TASTE
ACROSS BORDERS**

לאחר סוף אויסשמוסן

טעמע #4

דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות

1

א גוטן, כ'ויל זאגן איבער דער טעמע אז דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. אלע יארן זענען געווען רייכע און ארעמע מענטשן, און אלע יארן האבן מענטשן געשפענדט לויט וויפיל זיי האבן זיך געקענט ערלויבן. היינט איז אן אנדערע מציאות אז יעדער שפענדט כמעט די זעלבע.

אבער אפילו לאמיר זאגן אז אונז קענען צוריקשטעלן אז דער עולם זאל שפענדן נאר לויט וויפיל מען קען זיך ערלויבן, קומט מען אבער אן צו א יסודות'דיגן פראבלעם וואס גייט פאר היינטיגע צייטן. ביי רוב הוצאות אין לעבן זענען דא שטאפלען און יעדער קען זיך אויסוועלן וויפיל ער וויל שפענדן. עסן, קליידער, אלעס קען מען קויפן ביליגער און טייערער און יעדער האט די ברירה צו שפענדן לויט זיינע מעגליכקייטן.

אבער איין זאך איז דא וואס די פרייזן זענען געווארן אבנארמאל הויך און פאר דער זאך איז נישט דא קיין ברירה צו גיין ביליג אדער טייער, דאס איז האווינג. אין דער אלגעמינער וועלט איז אנגענומען אז האווינג זאל נישט קאסטן מער ווי איין וואך געהאלט. וואס גייט פאר אין דעם אידישן מארקעט און אין אלע אידישע געגנטער, אז האווינג בייסט אריין אין כמעט א דריי-פערטל פון דעם חודש'ליכן געהאלט און עס בלייבט א קנאפע

פערטל פונעם אינקאם פאר די איבריגע הוצאות. אזוי איז נישט מעגליך זיך צו דעקן נישט קיין חילוק וויפיל מען וויל קארגן און שפאָרן.

אין מיינע אויגן איז די לעזונג דערצו צו מאכן עפארדעבל האווינג. איך זאג נישט פאר קיינעם וואס צו טון אבער ווען די גרויסע נדיבים וואלטן פארשטאנען וואס דאס מיינט אז אנשטאט צו גיסן געלט אין הונדערטער אנדערע ארגאניזאציעס זאל מען פשוט בויען געגנטער און הייזער און עס פארקויפן פאר קאסט פרייז, אדער זאלן די קהילות עס מאכן, וואלט געווען א מורא'דיגער דורכברוך. דאס איז דער יסוד וואס גנב'עט אוועק רוב רובו פונעם אינקאם פון רוב היימישע משפחות. ישר כח.

2

בנוגע דער טעמע פון "לאמיר זיך אויסשמוסן" איבער דעם אז דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. מיין מיינונג אין דעם נושא איז אז דער פראבלעם איז נישט דאס געהאלט, דער פראבלעם איז אין די הוצאות. דאס געהאלט באקומט מען לויט וויפיל א יונגערמאן ברענגט צום טיש, זיינע כשרונות וואס ער ברענגט פאר דער קאמפאני. עס איז דא א מארקעט פרייז וויפיל מען צאלט, און

דאס געהאלט מאכט סענס.

דער פראבלעם איז אין די הוצאות. אויב א יונגערמאן וואס מאכט צוויי הונדערט פופציג טויזנט דאלער א יאר און א יונגערמאן וואס מאכט הונדערט פופציג טויזנט א יאר לעבן אויף דעם זעלבן לעבנסשטייגער, דאס איז דער פראבלעם. אויב דו האסט א קלענערע אינקאם דארפסטו לעבן אויף אן אנדערן סטאנדארט ווי יענעם וואס מאכט מער. מען טאנצט נאך יעדן משוגעת ווייל איינער האט עס געזען ביי זיין חבר, און יעדן שטות וואס ווערט יעצט שטארק אויפגעכאפט דארף דער גאנצער עולם נאכטאנצן. דאס איז דער פראבלעם.

3

א גוטן, איבער דער טעמע פון דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. איך בין א מיטליעריגער יונגערמאן, איך האב שוין ב"ה א שידוך געטון מיט מיין ערשטן קינד, און איך האב נאכנישט קיין אייגן הויז, איך דארף צאלן רענט וכו'.

אויף דעם וואס איר זאגט וועגן עפענען א ביזנעס, איך מיינ דער פראבלעם איז אז מען לערנט נישט אויס פאר דעם היימישן עולם וויאזוי צו עפענען א ביזנעס און מצליח זיין, וויאזוי עס צו



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 לידיג?

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

טאק זאלער רענט

*

פארזיכטן און 1-5 66

*

אריינע און שטאל ארייט

*

העסטע און בערפעליכע 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@theyingergerman.com

אויפבויען. ממילא אסאך מענטשן עפענען טאקע אויף ביזנעסער אבער זיי
פאלן דורך און פארלירן געלט - על פי רוב מיט יענעם געלט. וואס עס
פעלט דא איז "עדיוקעישאן", דאס מיינט אויסצולערנען פאר דעם עולם
מהלכים וואס זאל ברענגען גענוג געלט דורך עפענען א ביזנעס.

אין יעדער שטאט דארף זיין אן אפיס וואו יעדער יונגערמאן וואס גייט
ארויס פון כולל קען אריינקומען און באקומען די נויטיגע ראט וויאזוי צו
עפענען א ביזנעס, וועלכע ביזנעס איז פאסיג פאר אים, אא"וו. עס זענען
דא וועגן - למשל דורכן קוקן אויף דער האנטשריפט - וואס קענען
ברענגען נענטער צו ארויסברענגען די טאלאנטן וואס ער האט, אז ער זאל
זיך אריינטון אין דעם.

עס זענען דא אסאך מענטשן וואס טוען אין "עדיוקעישאן" - זיי
לערנען אויס אקאונטינג, צי בוקקיפינג אדער ארכיטעקטור. דער פראבלעם
איז אז די וואס לערנען עס אויס שטופן עס זייער שטארק פאר יעדן. עס
איז נאכנישט דא קיין ארגאניזאציע וואס טוט דורך וועלכע פון זיי איז
טאקע א פרנסה, אז א יונגערמאן וואס וויל זיך אויסלערנען א געוויסן פאך
זאל וויסן וועלכע פרנסה עס לוינט זיך צו גיין לערנען.

בנוגע צי רוב כלל ישראל זאל גיין אויף די פראגראמען, האלט איך אז
עס העלפט נישט שניידן די גרויסע הוצאות. אין ניו יארק סיטי איז טאקע
דא וואוטשערס וואס שניידט א געוואלד פון שכר לימוד, אבער אין
אפסטעיט איז עס נישט דא און אין ניו דזשערסי אויך נישט. קען זיין אז
מען דארף טאקע ארבעטן מיט דער רעגירונג עס זאל זיין איבעראל, פשוט
צו שניידן ארעמקייט.

חוץ פון דעם, וויפיל עס קאסט אפ א זומער. היינט זענען דאך שוין דא
מער און מער מוסדות וואס האבן קלאסן אין שטאט, זאל מען מאכן אז
קיינער האט נישט קיין באַנגעלאָן חוץ די עשירים וואס קענען זיך עס
ערלויבן.

עס דארף זיין אן ארגאניזאציע וואס טוט צוויי זאכן: ערשטנס אז ווען
א יונגערמאן קומט ארויס פון כולל זאל מען אים אנווייזן וואס ער זאל טון,
צי עפענען א ביזנעס אדער זיך אויסלערנען א פאך. און צווייטנס, אויב
הונדערט פופציג טויזנט דאלער א יאר איז נאכאלץ נישט גענוג דארף מען
אויך אנהייבן פארשפרייטן וועלכע הוצאות מען זאל אויפהערן און
אינגאנצן שניידן - למשל גיין אין קאנטרי.

און מען זאל אויך אנהויבן טון אין די פראגראמען. מען זאל פועל'ן ביי
דער רעגירונג אז זיי זאלן געבן מער טשיילד קעיר. און איינער וואס וויל
קויפן א הויז זאל קענען באקומען א לאון פאר ביליגערע רעיטס. שווייץ
און בעלגיע האבן א פראגראם אז מענטשן וואס ווילן קויפן א הויז קענען
באקומען פאר נידריגערע רעיטס. דא אין אמעריקא איז יעצט די רעיטס
זייער הויך, און הגם זיי ווילן אזוי אראפברענגען אינפלאציע, אבער כאטש
פאר מענטשן וואס קויפן א הויז צום ערשטן מאל קומט אז די שטאטישע
באמטע זאלן העלפן.

ישר כח, הצלחה רבה. *

Quality care that comes straight
to you - discover how it works
wonders for families like yours.

718.208.2030
OPEN UNTIL LATE HOURS

MIRACLES



With UTI symptoms,
Medease was at my
door in no time. They
picked up a sample,
took my vitals, and had
my lab results with
medication delivered
the next day—**all
without me leaving
my house!**

- GITTY S.
WILLIAMSBURG

With my son
itching his rash
terribly, **all
I did was send
a picture to
Medease.** The
provider sent the
antibiotic cream,
and within two
days, it was gone!

-SHEA G.
UPSTATE

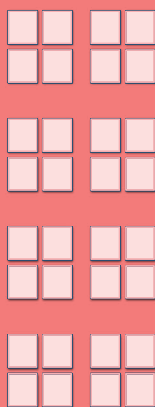
For my son's
pinworms,
all we needed
was just a
prescription
—not another
waiting room.
**Medease
treated him
with just a call!**

- MOISHE W.
BORO PARK

My son was
pulling his
ear and had a
fever. In no time,
**Medease arrived,
performed an
ear exam,** and
had his
medication
sent over.

- LEAH P.
FLATBUSH

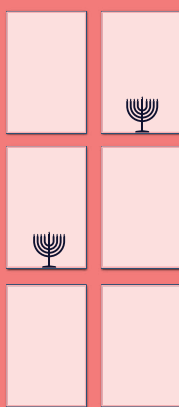
MEDEASE



Sunday, with all my kids home, three of them woke up with sore throats.

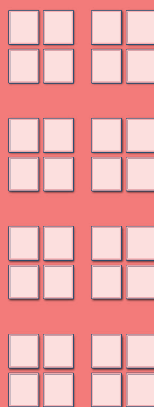
Getting everyone out to the doctor was impossible. Medease to the rescue! Two kids tested positive on the rapid test, and I had my meds within two hours!

- SHULEM R.
WILLIAMSBURG



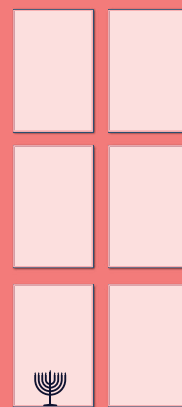
With a two-week-old baby at home, I was coming down with a sore throat. **There was no way for me to leave my house.** No worries— Medease showed up, tested, and treated me the same day.

- CHANI P.
FLATBUSH



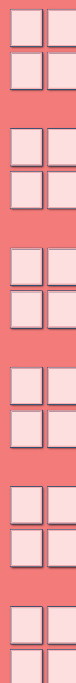
With severe flu symptoms, I had Medease come over. They took a test, got the results, and treated me—**all without me getting off my couch.**

- ARI K.
BORO PARK



My daughter had a fever and cold-like symptoms. With just a call to Medease, I got **Tylenol and Motrin delivered to my door** at no extra cost!

- DEVORA B.
CROWN HEIGHTS



וואס טוט מען נאך דעם אינטערוויו?

פאריגע וואך האבן מיר גערעדט וויאזוי צו ענטפערן די פראגעס ביי אן אינטערוויו. די וואך וועלן מיר איה"ג גיין ווייטער צום קומענדיגן שטאפל, וויאזוי צו אנהאלטן קאמיוניקאציע נאך דעם אינטערוויו און גיין ווייטער מיט דעם השתדלות צו באקומען א גוטע דזשאב. מען הערט צומאל פון מענטשן אז זיי קאמיוניקירן נישט ווייטער נאכפאלגנדיג דעם אינטערוויו, מיט דער טענה אז מען וויל נישט געבן אן איינדרוק ווי א נודש וואס לויפט נאך. אויב יענער וויל אים טאקע האבן וועט ער שוין אליינס צוריקקומען און מ'דארף אים נישט נאכלויפן צו הערן וואס ס'איז געווארן.

עס איז אבער אינגאנצן נישט ריכטיג. אריינטשעקן איז זייער וויכטיג צוליב עטליכע סיבות.

ערשטנס ווייזט עס פאר דעם בעה"ב אז דו ביסט באמת אינטערעסירט אין דער דזשאב און דו שפירסט אז ס'איז פאסיג פאר דיר. צווייטנס, צומאל וועט דער מענטש אפהאלטן אן אינטערוויו מיט עטליכע קאנדידאטן און ער וועט זיין מסופק ווער עס איז דאס מערסטע צוגעפאסט פאר דער פאזיציע. ווען דו שיקסט אים א שיינעם אימעיל קען עס אים שטופן דין צו נעמען איבער די אנדערע.

דריטנס, שיקן אן אימעיל נאך אן אינטערוויו גיבט דיר א געלעגנהייט צו אויסשמועסן די זאכן וואס מען האט גערעדט ביי דעם אינטערוויו און דערמאנען דעם בעה"ב פארוואס דיינע קוואליפיקאציעס זענען דאס וואס ער זוכט. עס ווייזט אים אויך אז דו ביסט ארגאניזירט און דו קענסט גוט קאמיוניקירן.

א שטודיע האט געוויזן אז אכציג פראצענט ביזנעס אייגנטימער רעספעקטירן א קאנדידאט וואס שיקט א שיינעם אימעיל נאכן זיך טרעפן. עס ווייזט זיי אז ער איז א מענטש צו דער זאך און צייגט אינטערעסע אין דער דזשאב.

א צווייטע שטודיע האט געוויזן אז קאנדידאטן וועלכע שיקן אן אימעיל נאך אן אינטערוויו האבן א העכערן שאנס מיט ארום פופצן פראצענט צו באקומען די דזשאב.

ביידע שטודיעס האבן געוויזן אז ווען מען שיקט אן אימעיל נאך דעם אינטערוויו גיבט דאס א געפיל פארן בעה"ב אז דער קאנדידאט וועט זיך גוט אריינארבעטן אין דער קאמפאני און זיך פארשטיין מיט די אנדערע ארבעטערס

און מענעדזשערס.

אצינד לאמיר זען מער דעטאלירט וויאזוי צו אנהאלטן דעם קשר.

די צייט: ס'איז גאר וויכטיג אז מען זאל שיקן דעם אימעיל ווי שנעלער נאך דעם אינטערוויו, ווען דער בעה"ב טראכט נאך דערפון און געדענקט נאך די דעטאלן. די בעסטע צייט איז אין די ערשטע פיר און צוואנציג שעה נאך דעם אינטערוויו.

מאך עס פערזענליך: יעדעס מאל ווען מען קאמיוניקירט איז וויכטיג עס צו מאכן פערזענליך און נישט ניצן ווערטער וואס קוקן אויס ווי נאכגעשריבן פון א צווייטן אדער גענומען פון א סאפטוועיר וואס האט דאס געשריבן פאר דיר. שרייב עטליכע פונקטן וואס דו האסט ארויסגענומען פון דעם שמועס, עטליכע זאכן איבער דער ביזנעס וואס דו גלייכסט, און וואו דו פילסט אז דו קענסט ארויסהעלפן.

באדאנק זיך: אין לעבן און אין ביזנעס איז וויכטיג צו זיין דאנקבאר. הייב אן דיין אימעיל מיטן זיך באדאנקען פאר דעם בעה"ב פארן זיך טרעפן. עס צייגט אים אז דו ביסט א מענטש, און יעדער ביזנעס אייגנטימער וויל האבן אין זיין פירמע פאזיטיווע מענטשן וועלכע וועלן שאפן א גוטע אטמאספערע. ברענג ארויס דיין אינטערעס: צומאל שפירט מען אז טראץ וואס מען וויל שטארק די דזשאב דארף מען אבער שפילן אז עכט איז מען נישט אנגעוואנדן דערין, אזוי אז יענער זאל זיך בעטן אז איך זאל עס נעמען. ס'איז אבער נישט ריכטיג; מען דארף קלאר ווייזן פאר דעם בעה"ב אז מען וויל באקומען דעם פאסטן ווייל מען פילט אז ס'איז א גוטער שידוך.

אין יעדער זיצונג און ביי יעדער דזשאב דארף זיין א געזונטן באלאנס פון ביידע זייטן וואו יעדער איז קלאר אז ער ברענגט עפעס צום טיש, און מען קלארט אויס וויאזוי מען גייט ארבעטן צוזאמען אז יעדער זאל געווינען. אויב ווערט עס א סיטואציע אז איינער שפילט אז ער טוט יענעם א טובה מיט דעם וואס ער גיבט אים די דזשאב, אדער ער טוט א טובה אז ער נעמט די דזשאב, הייבט זיך עס אן מיטן לינקן פיס.

א ביזנעס דארף אנקומען צו גוטע ארבעטערס פונקט אזוי שטארק ווי גוטע ארבעטערס דארפן א גוטע ביזנעס פאר וועמען צו ארבעטן, און ס'איז נישט קיין בושע עס צו אנערקענען און אויסשמועסן.

איך האב שוין געהאט אסאך פעלער אין די לעצטע צען יאר ווען איך האב געזוכט ארבעטער פאר מיר און פאר אנדערע, און איך האב באקומען אימעילס



ווען מען שיקט אן אימעיל נאך דעם אינטערוויו גיבט דאס א געפיל פארן בעה"ב אז דער קאנדידאט וועט זיך גוט אריינארבעטן אין דער קאמפאני



סטראשענען: ס'איז נישט ראטזאם צו נוצן סטראשונגען אין די אימעילס, צום ביישפיל אז מען האט אן אנדערן פארשלאג און מען קען נישט ווארטן, אדער אז אויב מען הערט נישט צוריק ביז א טאג ווען מען אננעמען אז די ביזנעס וויל דאך נישט. די אלע זאכן ארבעטן נישט און אין אסאך פעלער וועט עס נאר ערגער מאכן, ווייל דער בעה"ב וועט פילן אז ער האט נאך אפילו נישט אנגעהויבן צו ארבעטן מיט דיר און דא שטייט שוין און דו סטראשעסט. דער כלל איז אז מען דארף זיך שטענדיג האלטן פראפעסיאנאל, אפילו ווען מען איז גערוועזן און מען וויל שוין וויסן דעם ענטפער.

K

דורכאויס די לעצטע פינף און צוואנציג וואכן זענען מיר אין דעם קאלום דורכגעגאנגען ביייעתא דשמיא דעם גאנצן פראצעדור פון זוכן און טרעפן א דזשאב. מיר האבן ב"ה צוריקגעהערט פון גאר אסאך ליינער ווי די אינפארמאציע האט זיי שטארק ארויסגעהאלפן אין זייער ריזע זוכנדיג א דזשאב.

אצינד ענדיגן מיר דעם קאלום, אבער מיר ווילן הערן און ענטפערן פראגעס פון ליינער איבער דעם. רופט אריין מיט אריין אייערע פראגעס און שוועריקייטן וואס איר האט אין דעם הינזיכט, און מיר וועלן א"ה ענטפערן אויף די שאלות איינמאל אין עטליכע וואכן.

מיר ענדיגן צו מיט די צוויי כללים וואס מען דארף שטענדיג געדענקען:
(א) דער באשעפער איז דער זון ומפרנס לכל און ער איז דער וואס פארזיכערט יעדן מיט פרנסה. יעדער מענטש האט אין זיך כוחות און טאלאנטן וואס דער באשעפער האט אים געגעבן צו שפיין זיין משפחה.

(ב) א מענטש דארף טון זיין השתדלות יעדן טאג אז ער זאל האבן א דרך הטבע'דיגן וועג וויאזוי צו ברענגען פרנסה. א מענטש דארף טון דאס בעסטע וואס ער קען און זיך לערנען וואס נאך ער קען טון אז עס זאל זיין א מקום וואו די השפעות זאלן חל זיין.

דער באשעפער זאל העלפן אז יעדער איד זאל שטענדיג האבן פרנסה בריוח און בניקל. K

פון קאנדידאטן וועלכע האבן געשריבן אז בעצם זוכן זיי נישט קיין דזשאב, אבער זיי ווילן דאך וויסן מער דעטאלן וועגן דעם פאסטן; ווייל אויב ס'איז גאר א גוטע געלעגנהייט וועלן זיי עס אפשר איבערטראכטן. איך ווייס דאך אז רוב פון די מענטשן וואס שרייבן דאס זענען באמת גאר שטארק אינטערעסירט אין דער דזשאב און טייל פון זיי זיצן שוין אינדערהיים פאר א לאנגער צייט אן קיין דזשאב, און זיי שרייבן דאס נאר ווייל זיי פילן אז זיי וועלן קענען בעסער פארהאנדלען מיט מיר אויב זיי שפילן ווי כאילו זיי טוען מיר א טובה.

אבער איך וועל אלץ איגנארירן אזעלכע אימעילס און גיין ווייטער צו די אנדערע קאנדידאטן וועלכע זענען יא באקוועם מיטן פאקט אז זיי זוכן א דזשאב. איך בין נישט דא זיך ארומצושפילן אהין און צוריק; איך וויל רעדן מיט מענטשן וואס זוכן א דזשאב, ווייל איך זוך אן ארבעטער.

ענדיג צו דעם שמועס: צומאל זענען דא פראגעס וועלכע זענען נישט געענטפערט געווארן ביים אינטערוויו ווייל ס'איז נישט געווען קיין צייט אדער ווייל דער שמועס איז פארקראכן. מען קען ענטפערן די שאלות אין דעם אימעיל אבער מ'דארף עס מאכן גאר קורץ; אן אימעיל טאר נישט זיין לענגער ווי צען שורות.

וואס ווייטער: מען דארף פרעגן דעם בעה"ב וואס ס'איז דער קומענדיגער שריט צו גיין ווייטער. די פראגע מאכט דעם בעה"ב טראכטן וואס ער וויל, און ער וועט פילן אז ער דארף ענטפערן וואס קען אים העלפן קומען שנעלער צו א באשלוס.

K

אצינד לאמיר קוקן אויף עטליכע זאכן וואס מען זאל נישט טון, ווייל עס קען נאר שאדן מאכן.

נאכלויפן: מ'קען און מ'דארף שיקן אן אימעיל אין די ערשטע פיר און צוואנציג שעה נאך דעם אינטערוויו. אבער נאך דעם טאר מען נישט שיקן יעדן טאג נאך אן אימעיל צו פרעגן וואו מען האלט, ווייל עס קוקט אויס ווי מען לייגט פרעשור און געווענליך וועט עס דער בעה"ב נישט גלייכן.

נישט נעמטן אדער ווי איינס!

א אינגערמאן פארשטייט אז מ'נעמט נישט
קיין צוויי האנטיכער אין מקוה, און מ'נעמט
נישט קיין צווייטע "אינגערמאן" ווייל מ'האט
אינזין א צווייטן.

מיר דרוקן דרייסיג טויזנט עקזעמפלארן
פונעם מאגאזין, ביטע זיך רעכענען מיט א
צווייטן און נעמען נאר איינס פער פאמיליע.



אינערמאן

Something *off* with your brand?



**Well, just
turn it
on.**

OPUS
publicity

Branding ||| Print Marketing |||
Digital Marketing ||| Web Design

All eyes on you.

לאז נישט דייע געפילן דיך קאנטראלירן

פון די מערסט אפטע שטיינער אין וועג וועלכע שטערן א מענטש פון האבן א פרייליך און צופרידן לעבן, איז דער פאקטאזאז א מענטשן שפירן געפילן וועלכע לאזן אים נישט טון דאס וואס ער פארשטייט אז ס'איז ריכטיג און די אפציע וואס וועט זיך אים דאס מערסטע לוינען.

בושה האלט צוריק מענטשן פון רעדן צו אנדערע אפילו אין צייטן ווען ס'איז וויכטיג פאר זייער הצלחה. פחד האלט צוריק מענטשן פון טון זאכן וואס וועט זיי העלפן אנקומען דארט ווי זיי שטרעבן. טרויער לאזט נישט דעם מענטש זיין אקטיוו און אויפטון. תאוות שלעפן דעם מענטש אין ריכטונגען וואס זענען שעדליך פאר אים. און אזוי ווייטער אין אזויפיל פארשידנארטיגע סיטואציעס.

אלזא, פון די וויכטיגסטע זאכן איז זיך אויסצולערנען וויאזוי נישט צו ווערן איבערגענומען פון די געפילן און קענען טרעפן די שטארקייט אפילו ווען מען טרעפט זיך מיט שווערע געפילן. גאר אפט הערט מען פון מענטשן אז כדי זיי זאלן קענען זיין פראדוקטיוו און טון וואס עס פעלט זיך אויס פאר זייער הצלחה, פעלט זיך קודם אויס פטור צו ווערן פון זייערע שווערע געפילן און דערנאך קענען זיי אנפאנגען טון וואס זיי דארפן.

דער אמת איז אבער אז דאס איז א גרויסער טעות, ווייל די געפילן פון א מענטש זענען נישט אייביג אין זיין קאנטראל און אויב וועט ער ווארטן ביז די בושה, פחד אדער טרויער גייט אוועק, דאן פארלירט ער גאר טייערע צייט און עס וועט גאנץ מעגליך קיינמאל נישט געשען. אלזא איז מער ראטזאם אז דער מענטש זאל זיך אויסלערנען וויאזוי צו קענען אנגיין מיטן לעבן כאטש ער שפירט בושה, פחד אדער טרויער, און

נישט ווערן צו שטארק איבערגענומען פון די געפילן.

די געפילן פון בושה אדער פחד זענען נישט דער אמת'דיגער פראבלעם; דער ריכטיגער פראבלעם איז אז די געפילן נעמען איבער דעם מענטש און האלטן אים צוריק פון טון וואס איז ריכטיג. אויב לאזט מען די געפילן איבערנעמען קאנטראל איבער זיך און דער מח ווערט בטל צום הארץ, איז נישט דא קיין וועג וויאזוי זיך צו שטארקן איבער זיי.

ווען מען שפירט אז מען האט נישט דעם כח צו טון אנדערש ווי א געפיל פון בושה, מיינט עס אז די בושה האט קאנטראל אויפן מח און דער מענטש טראכט יעצט נאר לויט די אנווייזונגען פון דעם געפיל; ער קען נאר טראכטן ווי גרויס די בושה איז און וואס ער קען טון זיך ארויסצוזען דערפון. און ווען די מחשבה איז פארכאפט דורך דעם געפיל, דאן זענען די מעשים אויטאמאטיש אין דער נעץ פון די געפילן און דער מענטש קען נאר טון וואס די געפילן ערלויבן אים צו טון.

כדי מען זאל זיך קענען שטארקן איבער די געפילן מוז מען קענען האלטן דעם מח אין פלאץ און זיך נישט לאזן ווערן איבערגענומען דורך מחשבות פון בושה. ווען דער קאפ בלייבט אפן און דער מענטש קען טראכטן לאגיש, דאן קען ער ריכטיג אפשאצן וואס עס לוינט זיך אים דאס מערסטע צו טון און וואס עס איז די בעסטע אפציע אויפן לאנגן טערמין. און ווען דער מח איז פריי דאן קען זיך דער מענטש שטארקן אויף דעם געפיל און טון וואס ער האלט אז ס'איז ריכטיג.

אלזא שטעלט זיך די פראגע, וויאזוי האלט מען דעם קאפ אפן און אפגעזונדערט פון די געפילן? איין הילפבארער וועג איז אז מען אבזערווירט דעם געפיל. ווען מען באטראכט דעם געפיל זעט מען אסאך מאל איין אז עס איז נישט מער ווי א

בלויזע הרגשה און נישט ווער ווייסט וואס. עס זענען דא דריי נקודות וואס ווען מען טראכט אריין דערין העלפט עס קלענער מאכן דעם כח פון דעם געפיל. דאס מיינט נישט אז דאס געפיל גייט אוועק, נאר אז די השפעה וואס עס האט אויף דעם מענטש ווערט שוואכער און מען ווערט נישט אינגאנצן אריינגעדרייט דערין.

די ערשטע נקודה איז אז מען אבזערווירט וואס עס פאסירט מיט מיין גוף ווען איך האב דאס געפיל. מען באטראכט די האנט און מען זעט אז כאטש מען פילט זייער א שווערע געפיל מאכט עס גארנישט אויס אויף מיין האנט! דערנאך גייט מען צו די פיס און מען אנערקענט אז עס ווערט אויך נישט צובראכן! מיין קאפ ווערט נישט צוקראכט!

אודאי איז עס זייער נישט בא'טעמ'ט צו ווערן פארשעמט און עס טוט זייער וויי, אבער פאסירט עפעס פאקטיש צו מיר? ווען מען באטראכט זיך און מען זעט אז אלע אברים פילן די זעלבע און בלייבן אזויווי פריער, קומט דער מענטש צו דעם מסקנא אז געפילן זענען טאקע ווייטאגליך אבער מ'קען עס דורכלעבן.

די צווייטע נקודה איז אבזערווירן דעם קאנטראל וואס מען האט אויף זיך טראץ דעם שווערן געפיל וואס מען שפירט. מען באטראכט וויאזוי מען קען רירן די האנט, מען קען גיין מיט די פיס, און מען אבזערווירט וויאזוי מען פארמאגט קאנטראל אויף צו רעדן און אויף אלע אנדערע חושים. ווען מען גיבט אוועק אפאר מינוט און מען אנערקענט אז ווי שווער און ווייטאגליך עס איז צו שפירן שרעק אדער טרויער, דאך בין איך בין איך נאך אלץ אין קאנטראל פון זיך, אנערקענט מען אז מען פארמאגט די כוחות צו טון וואס מען דארף אפילו ווען די געפילן שפילן נישט מיט.



שמעון יאקאב
845.200.3313 #103

ווי שווער און ווייטאגליך עס איז צו שכירן שרעק אדער טרויער, דאך בין איך בין איך נאך אלץ אין קאנטראל פון זיך

קען טון וואס עס פעלט אויס אפילו ווען די געפילן שפילן נישט מיט.

נאך א סיבה פארוואס עס העלפט אזוי שטארק, ווייל ווען א מענטש טוט דאס פון וואס ער האט מורא אנשטאט אוועקלויפן דערפון, האט ער די מעגליכקייט זיך צו איבערצייגן אז דער פחד וואס ער האט געהאט איז געווען אויפגעבלאזן און היבש איבערגעטריבן. אבער ווילאנג ער איז אנטלאפן דערפון האט ער נישט געהאט די מעגליכקייט עס צו זען.

אויך ווייזן שטודיעס אז ווען א מענטש שפירט א פחד און ער לויפט נישט אוועק דערפון, דאן וועט דער פחד פון זיך אליינס ווערן שוואכער. דער טבע פון א געפיל איז אז ווען עס קומט אן צום שפיץ דאן הייבט עס אן ווערן אפגעשוואכט, דעריבער ווערט דאס געפיל פון זיך אליינס שוואכער ווען מען טוט דאס פון וואס מען פארט זיך אנשטאט צו אנטלויפן דערפון. **K**

צו איינעם צו וועם ער שעמט זיך צו רעדן, אדער ער טוט עפעס וואס ער האט בעצם א פחד דערפון, האט ער נישט נאר מרויח געווען דאס וואס ער האט זיך יעצט געשטארקט און געטון דאס וואס ער האלט אז ס'איז ריכטיג, נאר דאס העלפט אויך אז קומענדיגע מאל וועט עס אים שוין אנקומען פיל גרינגער.

עס זענען דא אפאר סיבות פארוואס דאס איז אזוי ווירקזאם, און פארוואס צו גיין און דורכברעכן א זאך פון וואס מ'האט מורא וועט עס פארלייכטערן פארן מענטש אויפן קומענדיגן מאל.

איינ סיבה איז דער באקאנטער כלל פון הרגל נעשה טבע. ווען א מענטש טוט עפעס איינמאל און נאכאמאל ווערט עס ביי אים ממש א געוואוינהייט. ווען א מענטש טוט וואס עס איז ריכטיג טראץ די שטורמישע געפילן וועלכע רוישן אין אים, ווערט עס טייל פון זיין נאטור אז ער

די דריטע נקודה איז, אבזערווירן וואס עס געשעט אינדרויסן פון מיר ווען איך שפיר פארשעמט. פאסירט עפעס שרעקעדיג מיט מיין הויז? בין איך אין א סכנה פון ווערן געשעדיגט? קען איך פארלירן געלט?

ווען מען זעט אז דאס געפיל איז סך הכל א געפיל און נישט קיין פאקטישע סכנה, קומט מען צום מסקנא אז מען קען טון וואס עס איז ריכטיג אפילו מען האט א שווערע געפיל.

K

נאך א גאר ווירקזאמער מיטל זיך צו שטארקן אויף שווערע געפילן, איז צו טון טאקע דאס וואס מען האט אזוי מורא צו טון. ווען א מענטש רעדט

מזל טוב!

בעל שמחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



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



**אינגערמאן!
שעמט איין
נישט, זאגט
אז איר האט
געזען דעם
עד אינעם
אינשערמאן**

ATTENTION NON-PROFITS

Drive funds. Without breaking the bank.

Build your non-profit website
for only **\$79/month**



Your Branding



Your Mission



Dynamic Images



Enhanced Donation Options



simplefundraising SO
LU
TIONS — **SIMPLEFUNDRAISING.ORG**

INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM



פון וואו דארף מען נעמען די קאלאריעס?

קארבס: ווי דערמאנט איז קארבס דער עיקר קוואל פון ענערגיע פארן מענטש. ווען מען עסט קארבס ווערט עס פארוואנדלט אין צוקער, וואס בלאזט אריין ענערגיע אינעם גאנצן גוף.

קארבס איז ספעציפיש גאר וויכטיג פארן געזונט פונעם מח. דער מח שעפט זיין חיות בלויז פון צוקער ענערגיע און קען נישט באקומען קיין ענערגיע פון פעטנס אדער פראטעין.

יעצט שטעלט זיך די פראגע, צי א מענטש מוז ארייננעמען אין זיין קערפער אלע דריי הויפט נוטריענטס, אדער איז עס עפעס וואס דער קערפער קען פראדוצירן? דער ענטפער איז אז פעטנס און פראטעין מוז מען האבן און ס'איז נישט עפעס וואס דער גוף קען שאפן אויף אן אנדערן אופן, און אויב מען עסט עס נישט וועט מען צוביסלעך אויסגיין ח"ו. אבער ווען מען עסט נישט קיין קארבס קען זיך דער קערפער אן עצה געבן, און דער צוקער וואס קארבס גיבט פארן מענטש קען ער פראדוצירן פון פראטעין און אויך פון פעטנס.

דער אמת איז אז געוויסע פון די אינטערעסאנטע דיעטעס אין פארשטופטע מקומות איבער וואס מיר האבן געשריבן פארגאנגענע וואך, האבן געלעבט אויף אזא אופן; צום ביישפיל, א געוויסע סעקטע אין אלסקע וואס האט געלעבט בלויז אויף פראטעין און פעטנס און זיי האבן נישט געהאט קיין שום קארבס. אלזא ס'איז קלאר אז מ'קען אזוי לעבן; די שאלה איז נאר צי ס'איז א געזונטער און לכתחילה/דיגער וועג זיך אזוי אוועקצושטעלן.

דאס קומט צוריק צו וואס מיר האבן געשמעקט פארגאנגענע וואך איבער דעם יסוד

הויפענעס פון ציגל זיי צו האלטן אין א גוטן צושטאנד.

דאס זעלבע איז אויך מיט די דרויסנדיגע חלקים, ווי הויט, האר, אא"וו. ווען מען כאפט א שניט אדער די הויט ווערט צוריקן וועט עס נאכדעם אלץ צוריקוואקסן - דאס איז די ארבעט פון פראטעין. דער אמת איז אז עס געשעט בכל אופן, אפגעזען צי מען כאפט א שניט אדער נישט ווערט עס כסדר איבערגעפרישט, נאר ווען עס ווערט געשעדיגט האט מען א געלעגנהייט עס מיטצוהאלטן.

די ארבעט פון פראטעין שטעלט זיך נישט אפ ביי דעם. אויך דער קריטישער אימיון סיסטעם וואס דער קערפער בויט אויף זיך צו באשיצן פון דרויסנדיגע באקטעריעס איז די ארבעט פון פראטעין. ווי אויך די הארמאנען פון דעם מענטש קומט פון דעם.

פעטנס: פעטנס זענען צוזאמגעשטעלט פון "Essential Fatty Acids" וואס פונקט ווי פראטעין דינט עס א קריטישע ראלע אין אויפהאלטן דעם קערפער. עס פאררעכט כסדר די "Cell Membrane" וואס איז ווי הויט ארום די צעל אינעם קערפער און טוט זיי באשיצן.

נאך א סיבה פארוואס פעטנס זענען וויכטיג איז כדי אריינצונעמען די וויטאמינען אינעם קערפער. עס זענען דא געוויסע וויטאמינען וואס אויב א מענטש וועט זיי אייננעמען אדער באקומען דורכן עסן, אבער ער וועט נישט עסן קיין פעטנס, וועט ער גארנישט האבן דערפון ווייל די וויטאמינען וועלן נישט אנקומען צו וואו זיי דארפן. פעטנס נעמט די וויטאמינען און שיקט זיי אריין אינעם קערפער.

עפאר מיר גייען אריין טיפער אין די דעטאלן פון אונזער מהלך וואס מיר וועלן דא אויסארבעטן, לאמיר צוערשט פארשטיין געבן וויאזוי עס ארבעט דער צוזאמגעשטעלט פונעם קערפער און און די כלליות/דיגע ערנערונג געברויכן פונעם מענטש. די נוטריענטס ווערן צוטיילט אין צוויי הויפט גרופעס; די הויפט נוטריענטס וואס מען רופט "Macronutrients" - וואס פון זיי דארף דער קערפער אסאך, און די קלענערע סארטן נוטריענטס וואס מען רופט "Micronutrients" - וואס פון זיי דארף דער קערפער ווייניגער. די הויפט נוטריענטס זענען: פראטעין, פעטנס, און קארבס.

אלע פון זיי פארזארגן דעם מענטש מיט "קאלאריעס" - וואס באדייט ענערגיע. די ענערגיע וואס דער גוף פארניצט ווערט צוטיילט אין צוויי: פיזישע ענערגיע - פאר אלע פעולות וואס דער קערפער פירט אויס, און צעלן ענערגיע - וואס גיבט כח פאר אלע אינערליכע פונקציעס פונעם קערפער.

דער הויפט ענערגיע קוואל קומט פון קארבס. פעטנס און פראטעין שטעלן אויך צו א טייל דערפון, אבער זיי האבן אויך אנדערע ראלעס וואס זיי שפילן אינעם קערפער. מיר וועלן איבערגיין איינס ביי איינס און זען וואס זיי שטעלן צו פארן מענטש.

פראטעין: פראטעין איז צוזאמגעשטעלט פון אסאך "Amino Acids", וואס זענען ווי די ציגל מיט וואס מען בויט אויף דעם גוף. די אינערליכע טיילן פונעם קערפער האלטן זיך אין איין טוישן און פאררעכטן און מ'דארף כסדר האבן פרישע



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

mr.theyingerman@gmail.com

היינט קען א מענטש זיך אנפילן מיט גרויסע קוואנטומען פון עסן, און נאכאלץ נישט באקומען די סאמע נויטיגע נוטריענטס

געזונטער דיעטע.

ווידעראום היינט קען א מענטש זיך אנפילן מיט גרויסע קוואנטומען פון עסן, און נאכאלץ נישט באקומען די סאמע נויטיגע נוטריענטס אין וואס דער מענטשליכער קערפער נויטיגט זיך אזוי וויכטיג.

א מענטש קען היינט זיך אנשטאפן מיט בלוז פעטנס און ער וועט האבן דערפון גענוג און נאך פאר א גאנצן טאג; אדער נאר פראטעין דורכאויס דעם טאג; אא"וו. צוליב דעם גרויסן אויסוואל וואס איז דא, קען אויסקומען אז וויפיל מען עסט זאל מען נישט באקומען דאס מינדעסטע וואס דער גוף דארף.

דעריבער איז קריטיש וויכטיג צו לייגן א געוויכט אויף צו שטעלן א געזונטן באלאנס און זיכער מאכן אז ווען מען עסט טוט מען עפעס אויף דערמיט, און חוץ פון אנפילן דעם קערפער גיבט מען אים אויך וואס ער דארף באמת האבן אויף צו קענען אנגיין מיטן לעבן און דינען דעם אויבערשטן מיט א רואיגקייט.

קומענדיגע וואך וועלן מיר אי"ה אריינגיין טיפער און זען וויאזוי מ'קען טאקע אהערשטעלן דעם ריכטיגן באלאנס. **K**

אנדערש פונעם צווייטן און עס פאדערט זיך אן איינגארטיגן מהלך פאר יעדן באזונדער צוגעפאסט צו זיינע געברויכן.

אצינד לאמיר זען, צי האבן זייערע אפיציעלע אנווייזונגען אונז געמאכט געזונטער? דאס טרוקענע מציאות איז אז די אמעריקאנער באפעלקערונג איז פיל שוואכער אין דעם הינזיכט ווי אין אנדערע לענדער, און דער אלגעמיינער געזונט צושטאנד איז ערגער ווי אין אנדערע ערטער.

אלזא וועלן מיר זיין געצווינגען צו אוועקשטעלן אונזערע אייגענע אנווייזונגען, צו וואס מיר וועלן זיך באניצן מיט דער "מעטאבאליק טייפֿינג" דיעטע - ווי געשמעקט פאריגע וואך.

פאר מיר גייען אריין ווייטער אויף למעשה, לאמיר אדרעסירן נאך איין וויכטיגע נקודה: פארוואס היינט איז וויכטיגער ווי אמאל צו אכטונג געבן אויף וואס מ'נעמט אריין אין מויל.

ווי מיר האבן געזען אין די פארצייטישע דיעטעס וואס מיר האבן אויסגעשמעקט אינעם לעצטן ארטיקל, איז אמאל נישט געווען קיין גרויסן אויסוואל צו עסן און פון וואס מ'האט געהאט איז מען געווען געצווינגען זיך צו זעטיגן. אויטאמאטיש איז אויסגעקומען אז מען האט געגעסן עסנווארג וואס האבן צוגעגעבן געזונטע נוטריענטס פארן מענטש און האט אים אריינגעבלאזן ענערגיע - אין יעדן געגנט אויף זייער שטייגער - ווייל עפעס אנדערש איז איינפאך נישט געווען צו עפנינען. דעריבער איז אויסגעקומען אז אפילו אין פארשטופטע ערטער וואו מען איז געווען ארעם און נישט געהאט צופיל, האט מען זיך אבער סוכ"ס ערנערט פון א

אז יעדער מענטש איז אנדערש און ס'איז נישט שייך צו זאגן אז יעדער דארף האבן אקוראט די זעלבע דיעטע. פאר יענע מענטשן איז טאקע געווען גוט צו לעבן אויף אזא אופן ווייל זיי האבן נישט געהאט קיין צוטריט צו קארבס, און זיי האבן אזוי געלעבט דורי דורות און עס איז שוין געווען אין זייערע גענעס אז דאס איז וויאזוי זיי ערנערן זיך. זייער קערפער איז געווען צוגעוואוינט דערצו און דעריבער איז עס פאר זיי געווען א געזונטע דיעטע.

מיר האבן ב"ה יא די מעגליכקייט צו געניסן פון אלעם און מיר דארפן זיך נישט באגענוגען מיט קיין דוחק, דעריבער דארפן מיר זען און אויסקלארן וואס עס איז דער ריכטיגער און לכתחילה דיגער באלאנס צווישן די דריי הויפט נוטריענטס און לויט דעם אוועקשטעלן אונזער דיעטע.

די אמעריקאנער רעגירונג האט אוועקגעשטעלט אפיציעלע אנווייזונגען דערויף, וואו זיי צוטיילן און צייגן אן וויפיל קאלאריעס מ'דארף באקומען פון קארבס, וויפיל פון פעטנס און וויפיל פון פראטענס. אויב אזוי איז דאך ממש געוואלדיג, ווייסן מיר דאך שוין גענוי וואס צו טון, נישט אזוי?

דער אמת איז אז אויב מען קוקט אריין נענטער און מען באטראכט אויף וואס די רעגירונג האט געבויט זייערע אנווייזונגען, וועט מען זען אז ס'איז זייער ווייט פון די פארצייטישע דיעטעס וועלכע פלעגן באמת האלטן מענטשן געזונט. ווי אויך איז עס זייער כלליות'דיג און צייגט אן א גלייכן צוגאנג פאר אלע בירגער צוגלייך, און מיר ווייסן דאך שוין אז באמת איז יעדער קערפער

ר' משה ראזענבערג איז א "פונקשאנעל נוטרישאניסט" מיט העכער צען יאר ערפארונג אין העלפן מענטשן זיך אוועקשטעלן אויף א געזונטן לעבנסשטייגער, מיט דער ריכטיגער דיעטע, מהלך המחשבה, און נויטיגע סומפלעמענטן. אלעס צוגעפאסט פאר יעדן מענטש באזונדער לויט זיין געזונט צושטאנד און לאבאראטאריע טעסט רעזולטאטן. צו באשטעלן אן אפוינטמענט ביי ר' משה קענט איר רופן אדער טעקסטן 845.275.3975 אדער info@proffunctionalhealth.com צו איינמילן.

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





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



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

דרייסיג טעג פרי טרייעל

איך דארף יא אריינלייגן א קרעדיט קארד נומער, אבער איך האב געטראכט אז עס איז נארמאל און זיי וועלן עס נישט יעצט טשארדזשן ווייל זיי געבן דאך א דרייסיג טעג פרייע פראבע.

נאכן אריינלייגן מיין קרעדיט קארד נומער און פרובירן צו שיקן, איז ארויפגעקומען אויפן סקרין אז עס איז נישט דורך ווייל דאס קארטל איז דעקליינד. איך האב תיכף אויסגעמעקט די נומערן און פארמאכט דאס זייטל. שפעטער אין טאג האב איך אריינגערופן טשעיס - אזויווי איך טוה רעגלמעסיג פשוט צו זען מיין באלאנס - און זיי האבן מיר געפרעגט א רייע זיכערהייט פראגעס זיכער צו מאכן אז עס איז טאקע מיר; עפעס וואס זיי טוען געווענליך נישט. נאך אלע פראגעס פרעגן זיי מיר אויב דער טשארדזש פון היינט אינדערפרי וואס איז געווארן דעקליינד איז געווען פון מיר, זאגנדיג אז אויב נישט זאל איך פארמאכן דאס קארטל. אזויווי איך האב געוואוסט אז עס איז דאך יא געמאכט געווארן דורך מיר, און נישט וועלנדיג אז זיי זאלן פארמאכן דאס קארטל האב איך געענטפערט "יא".

דעם קומענדיגן אינדערפרי באמערק איך אז די פירמע האט נאכאמאל געטשארדזשט מיין קארטל - דאס מאל אן מיר פרעגן. און דאן האט עס טשעיס שוין דורכגעלאזט ווייל איך האב דאך נעכטן באשטעטיגט אז איך בין דער וואס האט עס פרובירט צו סווייפן ביי דעם פלאץ.

פארשטייט זיך אז איך האב עס דיספיוטעד, אבער די קאמפאני פארמאגט נאך ווייטער מיין קרעדיט קארד נומער. דעריבער זאל מען זיין געווארנט פון אריינגיין אין וועבזייטלעך וואס זענען אומבאקאנט.

ישר כח פארן אריינשטעלן מיינע ווערטער אז עס זאל זיין א תועלת פאר אנדערע אידן. **K**

גוט, איך וואלט געוואלט מיטטיילן מיין געשיכטע איבער א סקעם.

איר האט פארגאנגענע וואך געשריבן איבער נישט אריינגיין אין קיין אומבאקאנטע וועבזייטלעך, הגם מען רעדט אסאך דערפון און מען ווייסט אז עס קענען זיין פאלשע וועבזייטלעך ווען מען זוכט פאר א פירמע, דאך האב איך געהאלטן אז איך פארשטיי בעסער און מיר וועט קיינער נישט אפנארן.

עס איז געווען מיט אפאר טעג צוריק ווען איך האב געהאנדלט מיט איינעם פון די רעגירונגס אפיסעס. איינע פון די זאכן וואס זיי האבן פארלאנגט זענען געווען דאקומענטן, וואס אדער קען מען אראפפארן צום רעגירונגס אפיס, אדער קען מען עס אריינשיקן דורך א פעקס. פארשטייט זיך אז איך בין נישט געווען אין דער גיסטע פון אראפפארן צו א רעגירונגס אפיס, האב איך אויסגעקליבן די אפציע פון פעקס.

אזויווי איך פערזענליך פארמאג נישט קיין פעקס מאשין, און וויסנדיג אז עס איז דא אזא זאך ווי שיקן אן אימעיל צו א פעקס מאשין, האב איך אביסל ארומגעזוכט פאר אזא סארט פירמע וואס טוט דאס.

פארשטייט זיך אז איך האב געזוכט א פירמע וואו מ'קען עס טון בחינם, און איך האב טאקע געטראפן אפאר וועבזייטלעך וואו ס'איז געשטאנען אונטער דעם אז עס איז בחינם. רוב דערפון מיינט בחינם פאר דרייסיג טעג און דערנאך דארף מען צאלן, אבער מען דארף זיי באלד ביים אנהייב געבן א קרעדיט קארד נומער, וואס איז א לעגיטימע זאך און אסאך פירמעס ארבעטן אזוי.

למעשה האב איך געטראפן א פירמע וואס האט אויסגעקוקט זייער גוט, און זיי האבן מיר ערלויבט צו שיקן א פעקס אן דארפן אריינלייגן א קרעדיט קארד נומער בעפאר. למעשה ווען איך האב געדרוקט "סענד" איז ארויפגעקומען אז



Depthmark Team
will ensure that your
construction
process will be a Breeze

privatedesign0@gmail.com



ונשמרתק:

■ בעפאר איר באניצט זיך מיט סיי וועלכן אנליין סערוויס, מאכט זיכער אז מ'קען זיי געטרויען. פרובירט נאכצוקוקן ווי ווייט מעגליך איבער זייער רעפוטאציע און וואס קאסטומערס פארציילן איבער זיי. (עס זענען דא ספעציעלע וועבזייטלעך וואו מ'קען נאכקוקן אויף יעדן זייטל צי ס'איז לעגטיים אדער נישט. ס'איז נישט הונדערט פראצענט אקוראט אבער עפעס וואס איז גוט און וויכטיג צו טון.)

■ אויב דער סערוויס וואס איר זוכט איז עפעס וואס מ'קען באקומען פון גרויסע און באקאנטע פירמעס, שטייט ווייט פון אומבאקאנטע וועבזייטלעך.

■ האלט כסדר חשבון אויף אייערע באנק קאנטעס און קרעדיט קארטלעך. דאס וועט אייך העלפן כאפן באצייטנס אין פאל עפעס אויסערארדנטליך פאסירט.

■ ווען א קארטל ווערט דעקליינד איז עס א רויטע לעמפל. אויב די באנק האט באשלאסן דאס נישט צו דורכלאזן איז דאס אן אנדייטונג אז ס'איז מעגליך א שווינדל.

■ אין פאל איר זענט נישט הונדערט פראצענט זיכער אויף עפעס אויב ס'איז לעגטיים קענט איר זיך באנוצן מיט א ווירטואלן קרעדיט קארטל וואס מ'קען ניצן בלויז איין מאל. אזוי ארום זענט איר פארזיכערט אז מ'קען נישט ארויסנעמען מער געלט ווי עס ליגט דערין און אויך וועט עס נישט אפגעקטירן אייער געווענליכן קארטל.

■ אויב האט איר סיי וועלכן חשש אז אייער קארטל ליגט אין אומגעוואונטשענע הענט, פארמאכט דאס קארטל ווי שנעלער און בעט פאר א נייע.

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראוואו 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 צו אדער שיקט עס אריין צו 845-200-3313 #102

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

Depthmark Team | 347.519.1971 | depthmarkgc@gmail.com

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.



פאר מער אינפארמאציע:

845.915.9965

office@lonefesh.com



וויאזוי עס ארבעט:

- שטעל ארויס דיין פראיעקט און באקום פערזענליכע פארשלאגן מיט פרייזן אין דיין אקאונט, קוק זיי דורך, זעה זייער פריערדיגע ארבעט און ריוויאוס וואס אנדערע שרייבן אויף זיי. צאל אויפן שעה אדער אויפן פראיעקט, די געלט איז פארזיכערט אלס משכון פאר די משך פונעם פראיעקט און ווערט דירעקט געצאלט צום פרילענסער ביים סוף פונעם פראיעקט.

סארטן סערוויס:

- פון דעזיין און שרייבעריי ביז אקאונטינג, סאפטווער דעוועלעפמענט אדער סיי וועלכע ארבעט וואס קען געטון רעמאטלי. מיט אריבער 2,000 היימישע פרילענסערס פון אמעריקע, איי און אייראפע איז **ZehMizeh.com** געווארן דער פלאטפארמע פאר ביזנעסער וועלכע זוכן קוואלעטי ארבעט פאר די בעסטע פרייזן.

א נייע מהלך אין ביזנעס

ביזנעסער באניצן זיך מער און מער מיט 'פרילענסערס' פאר פראפעסיאנאלע ארבעט.

אין א וועלט וואו ביזנעסער רוקן זיך אוועק פון די טראדיציאנאלע 9-5 מאדעל שטעלן פרילענסערס צו א שנעלערע און ביליגערע אפציע. למעשה, טרעפן די ריכטיגע פרילענסער איז נישט קיין גרינגע זאך.

ZehMizeh.com לייזט ממש דאס דורך פארבונדן ביזנעסער צו טאלאנטפולע היימישע פרילענסערס, פארזיכערנדיג אן אנגענעמע, געשמאקע צוזאמארבעט.

אין קורצן פון פריער: אן אינערליכע סאבאטאזש אקציע פון ארויסגעבן די נייע דעזיינס צו א קאנקורענט ערשיטערט גאלדען סטייל. דער אייגנטימער חיים גאלדמאן איילט זיך צו ווארפן די שולד אויף זיין שוואגער יצחק, וועמען ער האט נישט פארגינען אלץ אויפזעצער פון דער ביזנעס. מארק דער קאפ פונעם נייעם דעזיין פרובירט צו בארואיגן חיים, אבער אן ערפאלג. ער ווארפט ארויס יצחק פון דער געביידע פארנט פון אלע שאקירטע ארבעטער. יהושע גוטמאן וועלכער איז איבערצייגט אז דער געוועזענער אויפזעצער עוזר שטייט דערונטער, גייט אריבער צו עוזר אין זיין נייעם ארבעטס-פלאץ און קאנפראנטירט אים. עוזר לייקט קאטעגאריש און שיקט אים ארויס פון אפיס מיט כעס.



26'סטער קאפיטל - דער קיזנער

ערווינדע קלאנגען האבן איבערגעריסן יצחק'ס פארצויגענעם שלאף וואס האט נישט געוואלט זען קיין ענדע. ער האט זיך האסטיג אויסגעדרייט און געוואלט פארלעשן זיין וועקער-זייגער וואס ווייסט נישט צו זאגן אז דער היינטיגער טאג איז אינגאנצן אנדערש פון די פריערדיגע, און היינט איז נישט פארהאן קיין מאטיווירנדן אורזאך צו פארלאזן זיין געשמאקן געלעגער.

מיט א קרעכץ האט ער געזוכט דעם קנעפל אויסצולעשן דעם זייגער, ווען ער האט זיך געכאפט אז די קלאנגען שטאמען אייגנטליך פון זיין טעלעפאן. "מארק ברענדן" האט זיך אויפגעשריבן אויפן סקרין, אונטעראייילנדיג יצחק אז ער זאל זיך אפואשן נעגל וואסער און אויסקלארן זיין שטימע.

"העלא" האט ער אויפגעהויבן מיט א האלב-פארשלאפענער שטימע.

"א גוט מארגן מה. גרין, וויאזוי שפירט איר?" האט זיך געהערט פונעם אנדערן זייט טרייבל א העפליכע שטימע. יצחק האט אויפגעכאפט א שפור פון מיטלייד און געפיל אין ברענדן'ס געווענליך-קאלטע שטימע.

"איר ווייסט. נישט געשמאק," האט יצחק רעאגירט קורץ. זיין יעצטיגע צובראכנקייט איז געווען אין שארפן קאנטראסט צו זיין לוסטיגער און זארגלאזער נאטור, און ער האט זיך זעלבסט נישט דערקענט. אבער דער קלאפ וואס ער האט געכאפט איז געווען גענוג מאכטפול צו בארעכטיגן אז ער זאל אזוי שפירן.

איין פראגע האט געהאמערט אין זיין קאפ נאכאנאנד, 'צי איז פארהאן נאך אזא געמיינער פארשוין ווי מיין שוואגער אויפן פלאנעט'?

ער האט זיך צוריסן פאר דער ביזנעס און אריינגעלייגט אלע זיינע כוחות עס צו ראטעווען, און נישט בלויז אנערקענט נישט חיים די שווערע הארעוואניע, נאר ער ווארפט גאר ארויף די שולד פונעם ביטערן דורכפאל אויף זיין אייגענעם בלוט-און-פלייש.

דאס שוידערליכע געפיל פון יענער מינוט ווען חיים האט אים אזוי שאנדפול ארויסגעטריבן האט פארשטייפט זיין הארץ, אויגן, און ער האט געשפירט ווי זיינע אלע גלידער ווילן ארויסשפרינגען פון פלאץ. "יצחק גרין איז דער

פאררעטער" האט ער געזען די שולד פינגער טייטלען הונטער זיין רוקן, און ער האט געפילט ווי ער קען דאס נישט איבערטראגן.

"עס טוט מיר זייער לייד וואס האט פאסירט," האט דער אויף דער אנדערער זייט געזאגט, אנווארעמנדיג יצחק'ס הארץ. "הער אויס, איך האב פרובירט וואס איז נאר געווען מעגליך אין מיינע הענט צו איבעררעדן דעם בעה"ב און אויפווייזן דיין אומשולד, אבער ווי דו ווייסט אליין איז ער הארט ווי א שטיין ווען עס קומט צו זיינע..."

"עס איז גוט מה. ברענדן, עס איז נישט אייער שולד." יצחק איז געווען אומבאקוועם צו זיין אין דער רחמנות קאטעגאריע און אז מארק טראגט זיך ארום מיט א שולד געפיל, און ער האט זיך געאיילט צו אראפשפילן די סיטואציע, "איך וועל אי"ה גרינג טרעפן א נייע ארבעט און אלעס וועט זיין מסודר. עס איז מיר ווירקליך געווען א כבוד צו ארבעטן מיט אייך."

"מה. גרין דו ביסט א פייער מענטש," האט מארק געזאגט ארויסלאזנדיג א קרעכץ. "אלע אין דער פירמע האבן דיר ליב און גלייבן אין דיין אומשולד, און באדויערן אז דו פארלאזסט אונז אזוי שנעל. ווער נישט צובראכן ביי זיך, דו ביסט א געלונגענער ארבעטער. ביסט נאך יונג מיט אסאך פאטענציאל. גיי ווייטער און קוק נישט אויף צוריק."

"יא יא" האט יצחק געזאגט מיט א פעסטער שטימע, פארדעקנדיג דעם דראג וואס איז אים מיטאמאל באפאלן צו וויינען.

"עס איז מעגליך אז עס וואלט דיר געווען געראטן צו צוריקגיין צו דיין פריערדיגער פאזיציע," האט מארק פארגעשלאגן זיין מיינונג. "דו קענסט דארט אויך שטייגן און עס ארויפארבעטן מיט סוקסעס. געדענק, איך בין שטענדיג דא פאר דיר מיט סיי וועלכער הילף. און ווער ווייסט? מעגליך אז איין טאג וועסטו נאך קענען צוריקקומען."

"א ריזיג דאנק," האט יצחק ארויסגעמורמלט נאך א לאנגער מינוט פון שטילקייט.

"זיי פעסט, און האב פיל סוקסעס," האט מארק געענדיגט דעם געשפרעך מיט א פראפעסאנאלן וואונטש.

יצחק האט אוועקגעשטעלט דעם טעלעפאן אויפן נאכט קעסטל און געבליבן זיצן אויפן בעט מיט אן אפן מויל און

קאפ וואנט

פארגלאצטע אויגן.

וואס זאל איך דא טון? זאל איך טאקע צוריקגיין צו מיין אלטע ארבעט אין דער ארגאניזאציע? וואס וועט די גאס זאגן? וויאזוי וועל איך ווייזן מיין געזיכט פאר מיינע פריינט פאר וועמען איך האב שטאלצירט מיט מיין נייעם אמט?

זיין קאפ האט געזידט מיט צווייפלענישן און ספיקות. ער איז צוריקגעפאלן אינעם קישן און פארמאכט זיינע אויגן אין א פראווא צו אפשאלען די צומישעניש און שווערע פראגעס.

k

דער האלבער ציגאר אין חנינא שפיץ'ס מויל איז ארויסגעפאלן פון שאק, עפענטנדיג די טיר שפעט נאכמיטאג צו שעמעוודיגע קלאפערייען.

"יצחק?!" האט ער אויסגעשריגן מיט וואונדער "קום אריין!" מיט אראפגעלאזטע אויגן און פאררויטלטע באקן איז דער געוועזענער אויפזעצער אריינגעקומען אינעם אפיס וואס איז אים געווען וואויל באקאנט. דא האט ער אזויפיל געשמאק פארברענגט, און אויך זיך פיל ארומגעשלאגן מיט דעם קארעקטן חנינא איבער וויאזוי צו פירן די ארגאניזאציע. "איך זעה גוט?" האט חנינא געפרעגט, ארויפונדירט זיינע ברילן פון שפיץ נאז.

"דו זעסט גוט, אבער איך ווייס נישט אויב איך טו גוט," האט יצחק געענטפערט מיט א שוואכער שטימע. "וואס גייט פאר? רעד צו מיר קלאר," האט דער אומגעדולדיגער חנינא געפאדערט.

"עס איז א לאנגע מעשה, אבער די ענדע איז אז איך בין געווארן אפגעזאגט דורך מיין שוואגער חיים וואס האט מיר פיינט געהאט פון דער ערשטער מינוט..." יצחק האט זיך נישט געקענט ברענגען צו ארויסזאגן די בלוטיגע באשולדיגונג וואס מען האט אויף אים ארויפגעווארפן.

"ממממ..." האט חנינא געברומט, נישט אויסקוקנדיג איבערראשט פון דער אנטוויקלונג. "און דו ווילסט צוריקקומען?"

יצחק האט געאטעמט שווער, "חנינא, עס איז מיר זייער שווער צו באשליסן. מיין קאפ איז נאך צוטומלט פון דער גאנצער געשעעניש און איך קען נישט טראכטן גראד. איך האב עכט ליב צו אויפטון פאר אידן און איך האב הנאה צו ארבעטן מיר דיה. איך ווייס אויך אז דו ווילסט מיר צוריק האבן דא, און אז עס איז דיר געווען זייער שווער צו פירן אליין די ארגאניזאציע.

אבער פון די אנדערע זייט שפיר איך ווי א גרויסער דורכפאל צו צוריקקומען דא. און ווער ווייסט, אפשר וועט מען מיר נאך צוריקנעמען אין גאלדען

סטאיל? אדער זאל איך גאר גיין זוכן אן אנדערן פאך? אבער, ווער זאגט אז איינער וועט מיך נאך וועלן אננעמען נאך דעם נאסן ליילעך וואס חיים האט ארויפגעווארפן אויף מיר?"

חנינא האט אים באטראכט מיט סימפאטיע. "שעפעלע" האט ער אים געקלאפט אין רוקן, "ביסט נאך יונג און קוקסט אן זאכן זייער איבערגעטריבן. איך האב שוין געזען אביסל מער ווי דיר אין מיין לעבן, און איך קען דיר זאגן פון ערפארונג אז די וועלט ענדיגט זיך נישט אזוי שנעל ווי דו קלערסט. דו וועסט נאך בעזרת השם ווייט אנקומען און מצליח זיין. ווער נישט צופיצלט פון א צייטווייליגער דורכגאנג.

"פון מיין זייט, אויב ווילסטו דא צוריקקומען, וועט עס מיר זיין א גרויסע פרייד. דו קענסט דא זיין ווילאנג דו ווילסט, וויאזוי דו ווילסט. איך וועל דיר אויסטערליש שעצן דערויף. עס איז צו שווער פאר מיינע כוחות צו פירן די גאנצע "צדקה בצדק" אפעראציע, וואס איז צוגאב צו אלע אקטיוויטעטן דארף מען שוין אליין שאפן די דעקונג אדאנק דין וואוילן שוואגער."

"דאס איז אויך מיין פראגע," האט יצחק געזאגט מיט אויגן וואס דרוקן אויס פארלירנקייט מיט צוטריי אינאיינעם, "איך ווייס נישט אויב עס איז בכלל א געראטענע זאך אז איך זאל דא צוריקקומען. מיר פארשטייען זיך אינגאנצן נישט און אונזערע מיינונגען זענען נישט אויף איין בלאט. איך בין סקעפטיש אויב מיין צוריקקער אהער וועט עפעס אויסמאכן אדער עס וועט בלויז שטערן."

חנינא האט זיך ברייט צושמיכלט און מיט עקסטאז אויפגעהויבן זיין האנט. "יצחק, די ארגאניזאציע איז דיינס," האט ער פייערליך דערקלערט. "אויב קומסטו צוריק וועל איך טון וואס דו בעסטסט און וויאזוי דו פארשטייסט. עס וועט מיר זיין לייכטער צו אראפשלינגען די אלע היינטיגע צופידלטע משוגעטן וואס דו וועסט איינפירן, ווי צו אנהאלטן מיט מיינע צען אלטע פינגער א גאנצע ארגאניזאציע.

"איך וועל דאך סיי ווי מוזן ארייננעמען הילף, און סיי וועלכער ארבעטער און מיטהעלפער איך וועל נאר טרעפן וועט דאך אויך זיין אזא פארגעשריטענער יונגאטש ווי דיר; זאל שוין זיין איינער מיט וועמען איך האב גוטע ערפארונג און איך ווייס אז ער טויגט."

יצחק'ס געזיכט האט אויפגעלאכטן. ער האט שוין אנגעהויבן קלערן צי די גאנצע סומאטאכע איז געווען באשערט כדי ער זאל אצינד געווינען חנינא'ס פולע צושטימונג אויף זיינע מאסיווע פלענער.

"א דאנק חנינא," האט ער געזאגט מיט שיינענדע אויגן. זיין מוט האט זיך דראסטיש געהויבן און זיין לייכטע אפטימיזם איז שנעל איבערצייגט געווארן אז ער האט דא א שאנס צו גרויס ווערן און אז די גאס זאל הערן פון צדקה בצדק און איר געלונגענעם אויפזעצער יצחק גריין, ווען אין דער זעלבער צייט

בס"ד

Eyeglasses

50% OFF
On Medicaid insurance



EYE Q VISION BENEFITS

Best Service in center of Williamsburg
Heimische Salesman & Saleswomen
Recommended by most Doctors
Biggest Selection. Seriously
Most Affordable Prices
Free Insurance Glasses
Most Accurate Jobs

פאר איר גייט ערגעץ אנדערש,
מאכט זיכער איר ווייסט צו זיי נעמען,
אייער אינשורענס, וויפיל זיי געבן דערפאר,
און וואס זענען די אפ טשארדשעס.



665 Bedford Ave.
P. 718-875-9000 - F. 718-875-7331
EyeQ665@gmail.com

Experienced Eye Doctor in store. Call for appointment

*up to 150 savings

די געשיכטע
פון חיים גאלדמאן
קאפ וואנט
אין



וועט גאלדען סטייל מיט חיים גאלדמאן זינקען אין דער ערד ווי קרח בשעתו. זיין געוויסן האט אים עטוואס געפייניגט אז ער זינקט צופיל אין נקמה געפילן, אבער זיין ווייטאג איז נאך געווען צו גרויס אז ער זאל זיך קענען באהערשן.

"וואס זאגסטו צו א מעכטיגע בליץ קאמפיין?" האט יצחק געפרעגט, ווען עס דערקענט זיך נישט אז ער איז דער זעלבער וואס איז אריינגעקומען מיט געציילטע מינוט צוריק פארלאשן און קאלעמוטנע.

"הוי" האט חנינא געקערעכט מיט א האלבן שמייכל, "דער בחור איז שוין אין די גלייזן."

"נישט איז נישט," האט יצחק געסטראשעט, זיך אויפהייבנדיג אין ריכטונג פון דער טיר.

"גוט" האט זיך חנינא אונטערגעגעבן. "וואו הייבט מען אן? דו ווילסט נאר פארפלייצן די שטאט מיט שרייענדע צעטלעך? אדער גלייך איבערדרייען די גאנצע שטאט מיטן קאפ אראפ?"

יצחק האט געשמייכלט. חנינא'ס סארקאזם איז דאסמאל געווען געשנירט מיט א מינע פון צושטימונג; ווייזט אויס אז די איינזאמע טעג אן זיין הילף האבן אויפגעטון דאס זייעריגע.

ער האט אבער נישט געהאט קיין צייט זיך צו קימערן מיט חנינא. זיין מח האט געפיערט מיט די טעכנישע איינצלהייטן, און א געדאנק איז אים פלוצלינג איינגעפאלן.

"חנינא, מען דארף עס טון דעם ריכטיגן וועג." "פשוט..." איז געווען דעם עלטער'ס שפאסיגע רעאקציע.

"היינטיגע צייטן פארמאגן שוין אלע ארגאניזאציעס - פונקט ווי אלע גרויסע ביזנעסער - א פראפעסיאנאל וואס קען גוט דעם פאך פון מארקעטן און אנאנסירן."

"נו?" האט חנינא געפרעגט מיט א טרוקענער שטימע, ווען זיין קאפ קלערט נאר וויפיל די פרישע אויסגאבע וועט אפקאסטן פאר דער קאסע.

"איך האב א פאסיגער קאנדידאט," איז יצחק אויפגעשפרינגען. זיינע פינגער האבן צוריקגעמישט אויפן טעלעפאן און ביז געציילטע סעקונדעס איז עס שוין געווען ביי זיין אויער.

חנינא האט אים אנגעקוקט און געמאכט א גרימאס פון אומפארשטענדעניש.

פארזעצונג קומט אי"ה

**SECOND CHANCE AT
LEARNING ENGLISH**

for men

Classes

Starting Jan 7th

**Private
Lessons**

**Lessons by
Computers**

צו ליינען, שרייבן, און רעדן

929 750-4010

secondchanceae@gmail.com

Cash in your points
for top value.

- » SAME-DAY PAYMENTS
- » SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

CloudNine
MILES

845-306-4545 // info@cloudninemiles.com



845-492-5327 • magidny@gmail.com

פאר אלע איינער דרשות פונעם צוזאמנשטעלן ביזן פאריום

Are you looking to open another location in monsey and
looking for a building for sale?

We have a few off market properties.
Rare opportunities.

On the route 59

Apply by email:
Zm7348@gmail.com

Or text 845-587-8105

מכון שותפות ועסק

פאר איר גייט אריין אין א שותפות אדער סיי וועלכע עסק ווי אויף פאר

סיי וועלכע שטר מאכט זיכער אז איר האט די נויטיגע קלארקייט

זיך צו פארבינדען מיט די מכון רופט 646 4504740

אדער שיקט א אימעיל צו

mechonshtifis@gmail.com

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING



YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com



די ש'טער מחזור אין מאנסי

עלטערן און אינגעלייט

השיעורים שר

רבי הערשל ראזענפעלד שליט"א

וואס איז איינע פון די גרעסטע מומחים בתורת הנפש וואס האט שוין אוועקגעשטעלט הונדערטער משפחות פאר צענדליגע יארן

איך וויל נישט אז מיינע קינדער זאלן האבן אזעלכע פראבלעמען... און זאלן קענען גוט חתונה האבן...

... און אויב זי איז טאקע יא א בארדערליין וואס טוה איך יעצט?

פאר איר זענט מחליט אז זי איז א BPD אדער א NP... הערט קודם אויס די שיעורים...

ווילט איר בעסער פארשטיין אייערע קינדער, און וויאזוי אומצוגיין מיט יעדעם איינעם עקסטער?

שיעור
המתיחה
וועט פארקומען
בעת
מאנטיאג
פ"ה וחי
תשפ"ה
8:00
אין מאנסי

קומט און לערענט וויאזוי די נפש ארבעט
און דער עיקר וויאזוי מען קען העלפן יענעם - און זיך!!

P 845.293.3098 E CHOCHMASHANEFESH@GMAIL.COM



בעה שנים

זענט איר א סוקסעספול
Amazon Seller
prep, packaging, זיכט
labeling etc.

צו גרעסער מאכן אייער
business, און פארדינן
אסאך צייט און געלט?

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

האט איר לעצטענס
געעפענט אן Amazon
Business אבער איר
האט נישט די צייט אדער
געלט פאר packaging,
warehouse, etc.?

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

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

א פרישע געלעגנהייט!



יעצט קען
מען העלפן
דיין קינד!

גרינג & שנעל

פרייליכע נייעס!

לנפש איז ערמעגליכט געווארן מיט א מהלך צו ארויסהעלפן און גרינגער מאכן פאר בחורים און קינדער מיט עמאציאנאלע און ביהעוויארעל אישוס, דורך פראפעסינאלע הילף און גיידענס.

יעצט איז די פאסיגסטע צייט צו טוהן דאס בעסטע פאר די טובה פון אייער קינד!

Dedicated Service

Speedy Approval

Generous Funding

REACH OUT: 845.915.9965 | office@lonefesh.com



L'nefesh
RESOURCES



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



Your personal Heimishe virtual secretary, working from our office to help you succeed!

More affordable, more productive, and aligned with the highest Halachic standards - the best option for your needs.

For more information for prices and services send a email:

theevergreenspaceinfo@gmail.com



[E. theevergreenspace@gmail.com](mailto:E.theevergreenspace@gmail.com)

P. 732.637.3993

NEW PLANS!!

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

\$65 Monthly



NO activation Fee
Tax or monthly Fee
Hotspot device cost

one year contract.



techspot

SELLING/RENTING:
• COMPUTERS
• DESKTOP
• MONITORS
• LAPTOPS
• TABLETS
• ACCESSORIES
• WIFI PLANS
• HOTSPOT DEVICES & MORE

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

Call/text 1
845.604.3075
TechspotMonroe@gmail.com

איד דארפט נישט ווארטן
די קאר וועט ווארטן פאר אייך

We
are now
hiring new
drivers

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

**SILT
STEADY
TRIPS**
For all your
Steady Trips

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

היימישע דרייווערס 845.500.1378

MEGA WINTER BLOWOUT!

We are fully stocked with all kosher phones, MP3 players and accessories.

come in grab super deals for the best prices ever!

25% off
TO
35% off

on all accessories with the purchase of any phone



EZ WIRELESS
THE KOSHER CELL PHONE STORE

718.302.1500

3 Van Buren Dr. #101, Monroe NY 10950

Electrical SERVICES

Lipa Schlesinger
Electrician



Fast & Secure

For all your Electric needs.

FREE ESTIMATES

Wiring • Installation • Repairs

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

באקומט יעדע נאכט א טעקסט מיט די פונקטליכע וועטער (און / אדער) זמנים פון די קומענדיגער טאג. טעקסט "signup" צו 917-533-9986 אין פאלגט נאך די אנווייזונגען.

*YDT: Brooklyn: Sunday:
11/3/24

44° 58° Nice and sunny.
Humidity, low, 25% high,
59%.

M 57° 63°
T 65° 74°
W 60° 79°

(YourDailyText)

10:03 PM

בחנם!

📷 📱 + 😊 📶

GET EVERY NIGHT THIS TEXT FOR THE NEXT DAY.

To sponsor or to advertise, or for any comments or feedback.
Contact us at: YourDailyText123@gmail.com or call: 917-533-9986 and leave a message.

מיר טיילן \$50 חנוכה געלט! מיר האבן TCL מאושר אן טעקסט אדער talk & text unlocked פאר אלע קאמפאניס, US Mobile א.ד.ג. פאר בלויז \$99 (רעג. \$149). אויך האבן מיר Verizon Kyocera E4610 פאר בלויז \$249 (רעג. \$299). אויך האבן מיר Pom Classic פאר בלויז \$249 (רעג. \$299).

אויך האבן מיר א 50% off activation sale - ברענגט אריין אייער Verizon Kyocera/Pom/Fig ארויפלייגן די בארימטע ווערייזאן סערוויס פאר בלויז \$8 א חודש & unlimited talk & text (רעג. \$23).

activation בלויז \$19 (רעג. \$39). שעות: 1-7 • 183 ראטלידזש 646-807-9223

KEURIG קאווע מאשינען

מעט אין יעדן אפיס און אין אסאך היימען געפינט זיך היינט צוטאגס א קליינע קאווע מאשינדל וואס שלנגט איין אין איר מויל אן איינצלע דאזע "קאווע פאד" אדער "קעי-קאפ" - ווי מען רופט עס, און שפייט אויס א פארטיגע פריש-געבראטענע הייסע גלעזל קאווע.

דער טעם פון דער קאווע וואס קומט ארויס פון דעם קליינעם מאשינדל איז גאר גוט און איז נישט צו פארגלייכן צו קאווע וואס מען מאכט פון איינפאכע קאווע שטויב. די פרישקייט, און אפגערעדט דעם נארהאפטן גערוך וואס דאס קאווע מאשינדל גיבט ארויס יעדעס מאל ער גיסט אריין די קאווע אינעם גלעזל וואס שטייט אזוי נכנע און מיט דרך ארץ און ווארט צו ווערן אנגעפילט, איז דאך עפעס וואס מען קען נישט פארשטיין ביז מען שפירט נישט.

אבער עס איז נישט אייביג געווען אזוי. אמאל איז כמעט נישט געווען בנמצא אזא מציאות אז א פריוואטער מענטש אדער אפילו אן אפיס זאל קענען האבן אזא מאשין. דאס האבן נאר געהאט די גרויסע רעסטוראנטן וכדו'. ביז... עס איז געקומען דזשאן סילווען און באשלאסן אז עס איז געקומען די צייט צו טוישן דאס מציאות.

פאלגענד וועט איר ליינען די געשיכטע פון "Keurig" - דער נאמען וואס גייט סינאנים מיט דעם סארט קאווע מאשינדלעך, און דער נאמען וואס מען זעט אויף רוב "קאווע פאדס" וואס מען לייגט אריין אין די מאשינען. "Keurig" איז דער פיאנער פון דער המצאה.

K

פיטער דרעגאן און דזשאן סילווען האבן זיך

נאך געקענט פון שולע פון די 1970'ער יארן אבער האבן נישט געהאט צופיל שייכות איינער מיט דעם אנדערן פאר עטליכע יאר, ביז אין 1992 למס' ווען סילווען האט זיך אין איין שיינעם טאג צונויפגערעדט מיט זיין פריינט דרעגאן און ארויפגעברענגט א נושא וואס דערקוטשעט אים שוין פאר א לאנגער צייט, און פארגעלייגט זיין המצאה וויאזוי דאס צו לייזן.

דזשאן סילווען, וועלכער איז געווען א גרויסע קאווע טרינקער, האט געשילדערט וויאזוי טאג נאך טאג ווען ער וויל נעמען א קאווע ביי זיך אין אפיס האט ער נישט קיין אנדערע ברירה נאר ארויסגיין פון א באטל אביסל פארעלטערטע קאווע שטויב, אריינגיסן הייס וואסער פון א קעסל, און אזוי מאכן א קאווע. אויב ער וויל דוקא געניסן פון א פרישער קאווע מוז ער גיין צו א קאווע געשעפט און זיך לאזן קאסטן פאר יעדן גלעזל באזונדער.

סילווען האט אבער נישט געלאזט דרעגאן ענטפערן נאר תיכף פארגעשלאגן זיין רעיון מיט וואס ער דרייט זיך שוין ארום א שטיק צייט אין קאפ; נעמליך, אויפקומען מיט א מאשין וואס וועט קענען אפבראטן איינצלע פארציעס קאווע. דאס הייסט מען וועט אריינשטעלן א קליינע פארציע אינעם מאשין, פונקט גענוג פאר איין גלעזל, און עס וועט זיך אויסמישן און ארויסקומען א פארטיגע גלעזל פריש אפגעבראטענע קאווע.

סילווען, וועלכער איז פון פאך אויס געווען א טעכניקער, האט תיכף פארגעלייגט א דעטאלירטן פלאן וויאזוי אזא מאשין וועט אויסקוקן - וואס עס וועט אנטהאלטן און די גענויע טעכנישע חלקים דערפון.

דרעגאן האט געגליכן די המצאה און ער האט

געזען דערין א שטארקן פאטענציאל פאר הצלחה. אויפן ארט האבן זיי געשלאסן א שותפות און אפגעמאכט צו עפענען אינאיינעם א ביזנעס וואס זיי וועלן רופן "Keurig" - וואס באדייט אין דער דייטשער שפראך "אויסגעצייכנט".

דער אפמאך איז געווען אז סילווען וועט זיך אפגעגעבן מיט דעם טייל פון אינדזשענירונג און צוזאממשטעלן דעם מאשין, בשעת דרעגאן וועט זיך אפגעבן מיט די פינאנצן און בויען א געזונטע ביזנעס סטראטעגיע.

K

למעשה האט זיך טאקע ארויסגעוויזן אז נישט בלויז האט דאס געלייזט סילווען'ס פראבלעם מיט טרינקען קאווע אין אפיס ביי דער ארבעט, נאר האט אויך באוויזן צו טוישן דעם גאנצן וועג וויאזוי די מענטשהייט טרינקט קאווע היינט צוטאגס.

עס האט גענומען זעקס יאר פון ווען מען האט אנגעהויבן בויען די ערשטע קאווע מאשין, ביז די פירמע האט ארויסגעשטעלט איר סאמע ערשטע מאשין אויף דעם מארקעט אין יאר 1998 למס'.

דורכאויס די זעקס יאר האבן זיי געבויט אסאך פראטאטיפן אבער אלע זענען דורכגעפאלן. עס זענען געווען פארשידענע טעכנישע איינצלעהייטן וואס זיי אלס פיאנערן האבן זיך געדארפט מוטשענען אויפצוקומען און ערפינדן, אנדערש ווי עמיצער וואס נעמט א רעיון וואס עקזיסטירט שוין און מאכט עס נאך.

צווישן אנדערע האבן זיי געמוזט אויפקומען מיט א וועג וויאזוי דאס קאווע פעקל וואס מען לייגט אריין אינעם מאשינדל זאל אנטהאלן בלויז



חיים רוטנער
cr@theyingerman.com
845.200.3313 #108

KEURIG®



אפיס וואסער סופליי - אזוי אז דער טאנק פונעם מאשין איז קיינמאל נישט ליידיג געווארן. Keurig'ס צוגאנג זיך צו אריינברעכן אין דעם מארקעט איז דאן געווען: איך גיב דיר די מאשין בחנם און דו וועסט קויפן ביי מיר די "קאווע פאָדס". אין אנדערע ווערטער, דאס פראפיט וועט קומען פון די "פאָדס" און נישט פון די מאשינען. זיי האבן דאן געגרינדעט דעם טייל פון דער ביזנעס וואס פראדוצירט די אלעמען באקאנטע "קעי-קאפס". דער ערשטער וואס האט זיי געגעבן די קאווע אריינצולייגן אין די פאָדס איז געווען די אויבנדערמאנטע "Green Mountain" פירמע. שפעטער האבן זיי אויך אנגעהויבן שענקען לייסענס רעכטן פון זייער ברענד פאר פאפולערע קאווע ברענדס, כדי צו ציען נאך מענטשן צו גלייכן די "קעי קאפס".

זיי זענען ארומגעגאנגן טיילן די מאשינען אין אפיס געביידעס פריי פון אפצאל. און דאס האט גערוקט אין דער זייט דעם געלט אפהאלט וואס וואלט נאטירליך פארשטייטערט דאס אריינקומען אין דעם מארקעט. די סטראטעגיע האט פיין געארבעט. ביזנעסער

ווייטער. דאס געלט האבן זיי גענוצט אויף צו פארבעסערן די מאשין און זיי האבן טאקע באוויזן עס צו אהערשטעלן פיל בעסער און שטערקער. אבער כדי צו קענען ארויסגיין דערמיט אויפן מארקעט האבן זיי זיך גענויטיגט אין נאך געלט.

דער גרויסער דורכברוך איז געשען ווען אן אינוועסטמענט פאנד האט אינוועסטירט אין Keurig אזויפיל ווי א מיליאן דאלער. דאס האט זיי געהאלפן זיך באמת אוועקצושטעלן און טראנספארמירן דעם געדאנק פון א בלוזין רעיון אדער שיינע עקספערימענט ביז א סאלידן פראדוקט צום מארקעט.

K

Keurig האט געלאזט אין גאנג זייער ערשטע מאשין גערופן "B2000" אין יאר 1998. די ערשטע מאשין איז געווען געבויט פאר אפיסעס און מער געאייגנט פאר קאמערציאלן באניץ. עס איז געווען היבש גרויס און איז געווען פארבינדן מיטן

גענוג פאר איין גלעזל, און עס האט אויך געמוזט קענען בלייבן פריש. מען האט אזויפיל פרובירט ביז די צוויי שותפים זענען געקומען צו א מסקנא אז אדער וועלן זיי מוזן ארויסגיין אויף דער גרויסער וועלט שאפן אינוועסטירער וואס זאלן אינוועסטירן אין זייער וויזיע, אדער ציט מען אראפ די לאדנס און מען גייט צוריק צו טראדיציאנאלער קאווע.

עס איז זיי בכלל נישט גרינג געגאנגען צו טרעפן אינוועסטירער. אסאך אינוועסטירער האבן נישט פארשטאנען צו דעם רעיון און האבן נישט געזען קיין גרויסע עתידות דערין.

דער ערשטער צו אינוועסטירן אין Keurig איז געווען א קאווע פראדוצירער אין ווערמאנט מיטן נאמען "Green Mountain Coffee Roasters". אבער דאס געלט וואס יענער האט איינגעשטעקט איז עווענטועל פארניצט געווארן און גאנץ שנעל האבן זיי געדארפט האבן נאך.

אין 1994 האבן זיי געטראפן א פרישן אינוועסטירער וועלכער האט זיי געגעבן פופציג טויזנט דאלער - א סומע וועלכע האט זיי אין יענע יארן געהאלפן שטופן דעם וואגן אביסל





אסאפה



אומענטום האבן גערן פלאצירט דאס מאשינדל ביי זיך אפיס. דאס האט זיך ארויסגעשטעלט צו זיין גאר געלונגען, ווייל איינמאל מען האט געהאט די מאשינען און מענטשן זענען געקומען צום טעם פון קענען אין א מינוט-צוויי אפבראטן א פרישע גלעזל קאווע און גיך צוריקגיין צו דער ארבעט, האט אנגעהויבן ווערן א גרויסן געברויך צו באקומען נאך פאָדס. און אזוי איז Keurig געוואקסן גרעסער און ברייטער.

K

אין 2004 למס' האט Keurig באשלאסן אז חוץ פון פארקויפן פאר אפיסעס איז אויך געקומען די צייט זיך אריינצוצאפן אין די הייזער. זיי האבן דאן געלאזט אין גאנג זייער ספעציעל דעזיינטע מאשין געאייגנט פאר היים באנוץ גערופן "B100". אבער זיי האבן געוואוסט אז דא וועלן זיי נישט קענען ארבעטן אזויווי ביי די קאמערציאלע אפיס מאשינען עס אוועקצוגעבן בחנם, ווייל אין לדבר סוף. דעריבער האבן זיי אריינגעלייגט גרויסע כוחות אין זייערע מארקעטינג מעטאדן צו טרעפן אין פינטל ביים המון עם.

זיי האבן אוועקגעשטעלט ביישפילן פון זייער פראדוקט אין געשעפטן לענגאויס אמעריקע און געצייגט ערשטהאנטיג פאר קליענטן וויאזוי דאס מאשינדל ארבעט. די עצם זאך פון זען א קליינע מאשין וואס שלונגט איין אין זיך א "קעי-קאפ" און שפיט ארויס א הייסע פרישע קאווע דורך איין דרוק אויף א קנעפל און לאזט נישט איבער קיין שמוץ נאך זיך, האט תיכף געכאפט דאס הארץ פון מענטשן. נאך מער פון דעם, מענטשן וועלכע האבן זיך אפגעשטעלט באטראכטן די מאשין האבן באקומען א פרישע גלעזל קאווע

בחנם און זיי האבן זיך געקענט ערשטהאנטיג איבערצייגן אין דעם נארהאפטיגן טעם פון דער "קעי-קאפ" קאווע.

די קאמבינאציע פון "צייגן און דאן פארזוך" האט זיך ארויסגעשטעלט אלס א ווירקזאמע מארקעטינג סטראטעגיע, ווען גאר אסאך מענטשן האבן געקויפט און אהיימגעברענגט די מאשין.

Keurig האט בליץ שנעל איינגענומען דעם מארקעט, און אין 2006, ווייניגער ווי צען יאר נאך איר גרינדונג, האט זיך די פירמע פארקויפט פאר איינעם פון אירע הויפט אינוועסטירער - "Green Mountain Coffee Roasters" פאר אומגעפער הונדערט פופציג מיליאן דאלער. דאס קאמבינירן די צוויי פירמעס צו איינס האט געברענגט די רעזולטאטן פון גאר הויכע סעילס, וויבאלד דערמיט האבן זיך צוזאמגעשטעלט א טעכנאלאגישע מייסטער מאשין מיט א נאציאנאלן קאווע פראדוצירער און זיי האבן זיך געקענט אליינס אויסהאלטן איינער דעם צווייטן, אזוי אז די פראפיטן זענען גאר שטארק געשטיגן.

ביז דאן האט מען די "קעי-קאפס" געמוזט באקומען פון דער פירמע זעלבסט, אבער אין 2008 למס' האט מען עס אנגעהויבן פארקויפן אין סופערמארקעטס לענגאויס די פאראייניגטע שטאטן. דורכאויס די קומענדיגע זעקס יאר פון 2008 ביז 2014 האבן זיך די סעילס פון קאווע פאָדס גאר שטארק פארמערט ביז זעקס מאל אזויפיל.

אין יאר 2015 האט די "JAB Holding Company" אפגעקויפט די Keurig פירמע פון "Green Mountain" פאר פערצן ביליאן דאלער. דריי יאר דערויף האט זיך Keurig צוזאמגעשטעלט מיט דער "Dr Pepper Snapple Group", און אינאיינעם האבן זיי פארמירט די פירמע Keurig

"Dr Pepper". דאס האט פילפאכיג פארברייטערט די פירמע'ס מעגליכקייטן, וויבאלד זי איז יעצט פארוואנדלט געווארן פון א קאווע פירמע צו אן אלגעמיינעם געטראנק פראדוצירער וואס איז שטארק פאפולער ביים המון עם.

דער אפיציעלער נאמען פון דער פירמע איז היינט צוטאגס "Keurig Dr Pepper". טראץ וואס ווען איר וועט קויפן א Keurig מאשינדל וועט איר נישט טרעפן דעם נאמען "Keurig Dr Pepper" נאר "Keurig" אליינס אדער "Green Mountain", וויבאלד עס ארבעט אזויווי אלע אנדערע צוזאמגעשטעלטע פירמעס אז יעדע קאמפאני אפערירט אין א געוויסן זין ווי א פירמע פאר זיך, זענען זיי אבער אלע אונטער איין שירעם און ווערן באצאלט דורך דער הויפט פירמע. די הויפט פירמע - אין דעם פאל "Keurig Dr Pepper" - פירט אויס די ראלע פון אויפנעמען די ארבעטער, און די ארבעטער באקומען זייער געהאלט פון "Keurig Dr Pepper".

Keurig פראדוצירט היינט צוטאגס א רייע פון פארשידענע ערליי קאווע מאשינען, קאמערציאלע און פאר פריוואטן באניץ צוגלייך. אזוי אויך פארמאגן זייערע "קעי-קאפס" קאווע פון באלד הונדערט צוואנציג פאפולערע און איקאנישע ברענדס, א שטייגער ווי "סטאַרבאָקס", "דאָנקין דאָנאַטס", "ביסטראָ", "מעקדאָנעלד'ס" און נאך. אויך שטעלן זיי צו קעי-קאפס פון טיי, האָט-קאָקאָ און נאך. ווי אויך פארקויפן זיי רייע קאווע בונדלעך.

קומענדיגער וואך וועלן מיר אי"ה ממשיך זיין מיט דער Keurig געשיכטע, וואו מיר וועלן זען די שוועריקייטן וואס זיי האבן געדארפט איבערקומען אויפן וועג, די לעקציעס וואס מ'קען זיך לערנען פון זיי, און נאך אינטערעסאנטע פאקטארן ארום זייער היסטאריע. **K**

SEE HOW EASY?

All you have to do is
single click And next
thing you know, your
contacts are at your
doorstep.

Sign up once to receive our contacts at your
doorstep and then reorder with a single click
every time you need a refill.

718.624.6911
therightcontact@gmail.com
www.therightcontact.nyc

THE RIGHT
CONTACT
contact lenses and beyond



FLORIDA ISRAEL NEW YORK NEW JERSEY ARIZONA



All-inclusive Florida Vacation |



INCREDIBLE DEALS



MANY NEW RENTALS

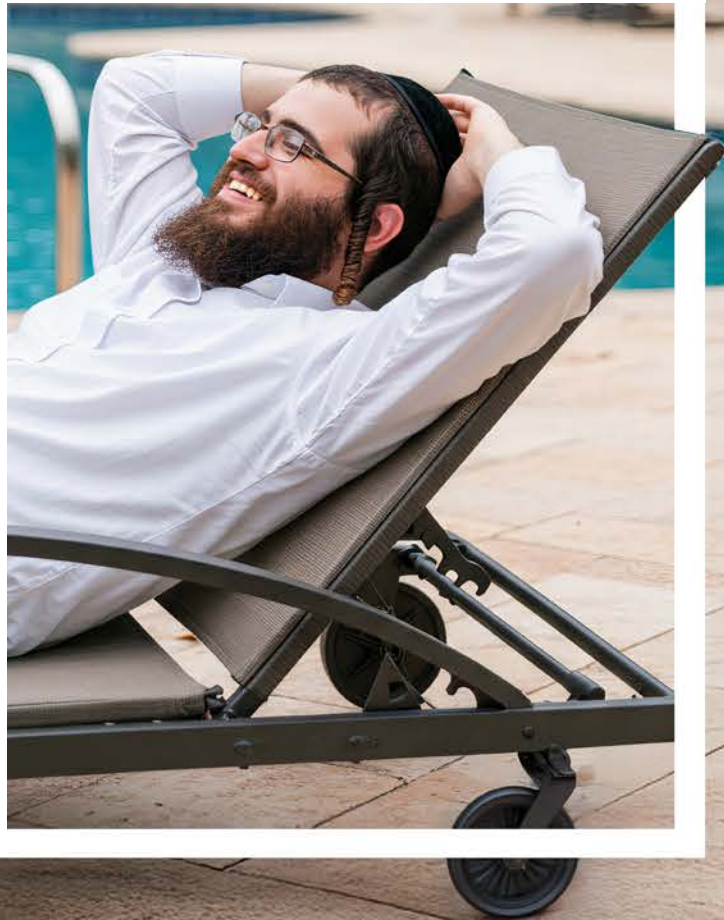


AFFORDABLE LUXURY



MOST TRUSTED SERVICE

BOOK NOW

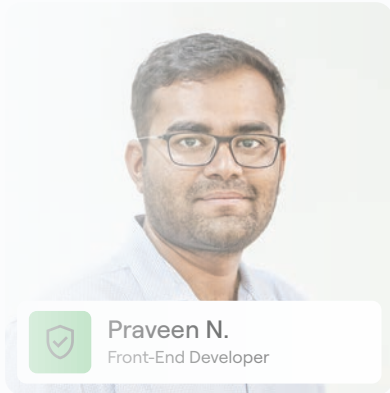


**AND JUST LIKE
THAT, YOU'RE
ON VACATION.**



GUESTAY.COM / 845.999.8452

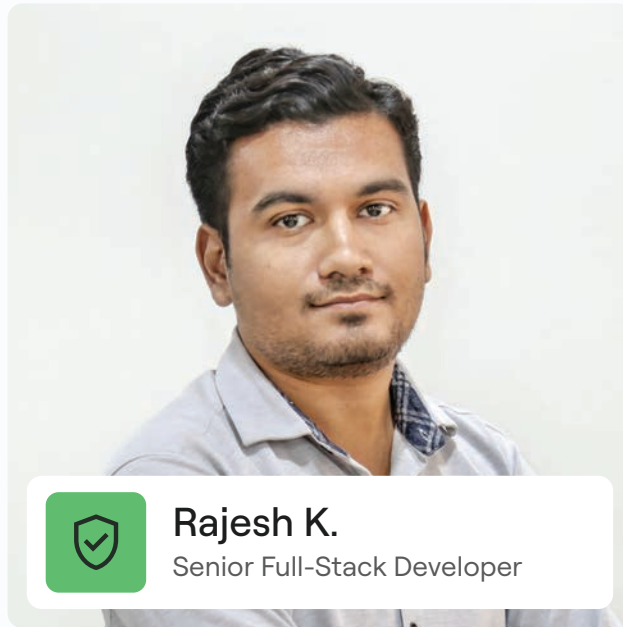
Your Perfect Dev Exists



Praveen N.
Front-End Developer

Expertise
javascript angular html/css +12 more

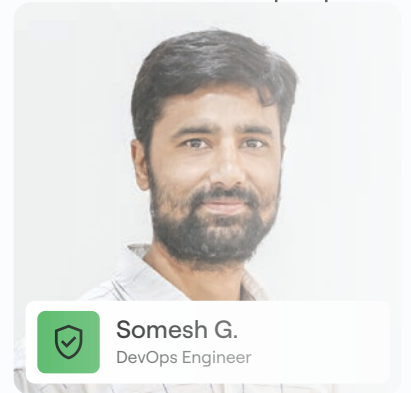
\$23/h ☒



Rajesh K.
Senior Full-Stack Developer

Expertise
react angular bootstrap +9 more

\$25/h ☒



Somesh G.
DevOps Engineer

Expertise
aws gitlab ci azure grafana +7 more

\$20/h ☒

Expand your Dev team without the hiring headaches.

Our industry-leading professionals are uniquely:

- ✓ Vetted and screened
- ✓ Supervised and monitored
- ✓ Progress-tracked by F5

We deliver top-tier, India-based developers. You own the talent. We handle everything else—from recruiting to payroll—so you can grow without the growing pains.

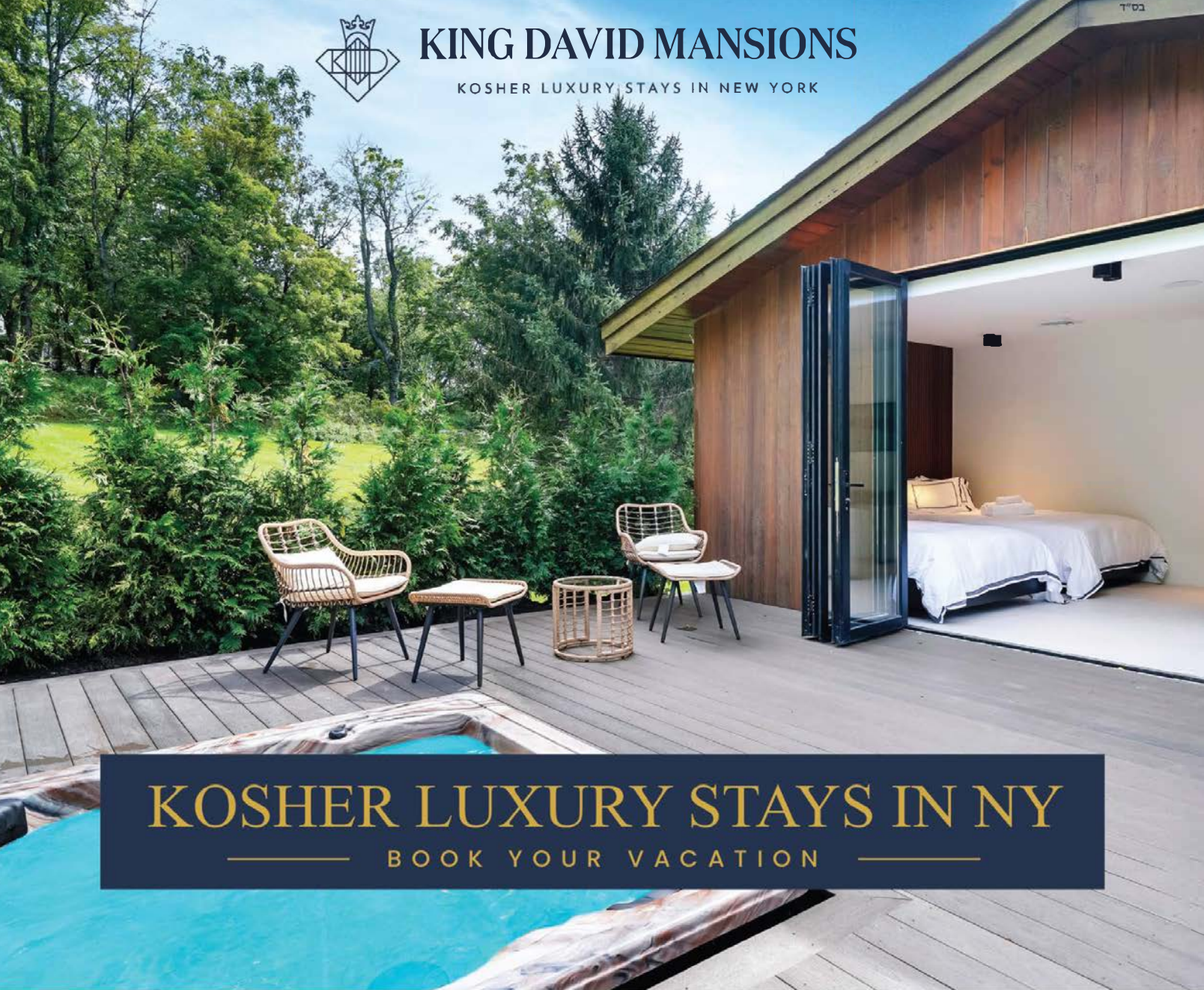
Less time hiring. More time building.
F5hiringolutions.com | 607-699-9635





KING DAVID MANSIONS

KOSHER LUXURY STAYS IN NEW YORK



KOSHER LUXURY STAYS IN NY

BOOK YOUR VACATION

ACCOMMODATIONS

Variety of exclusive properties suitable for a single family vacation or a large reunion.

-  3-23 bedroom houses
-  Kosher kitchens
-  Large dining rooms
-  Under 10 min walk to shuls
-  Scenic views

AMENITIES

Luxurious amenities will elevate your experience to the next level.

-  Hot tubs & saunas
-  Swimming pools
-  Indoor & outdoor lounge areas
-  Fireplaces
-  Hotel quality bedding

HOUSEKEEPING

Professional cleaning, safe and healthy environment.

