

# אינסאָרמאָן

נייע קאלום:  
פינאנצמאן

CANADA/UK

קרית יואל

תאנטי

בארא פארק

וויליאמסבורג

## LOCKHEED MARTIN מיליטערישער קאנטראקטאר

וויאזוי קען איך אויפבויען  
מיין זעלבסטזיכערקייט?  
מענטשליכע שטריכן ←

אין וועלכער  
קאטעגאריע בין איך?  
געזונטערמאן ←

דער זעקס חדשים'דיגער  
פראבלעם  
שטאטסמאן ←

איך האב נישט קיין  
געדולד צו אירע שאלות  
גוטערמאן ←

ביליאנען דאלארן פאר  
אידישע ביזנעסער  
← באריכט


ר' הערשל כ"ץ, אחים ביחד  
← כח היחיד



אחים ביחד  
Chai Lifeline

The perfect strollers for style,  
safety, and unrivaled elegance  
for your growing family!



 **MEGABABIES**  
4309 14th Ave.  
Brooklyn, NY 11219  
718.437.3400

[cybex-online.com](http://cybex-online.com)

 **cybex**

Amsterdam • London • New York

FEW DAYS  
REMAINING

# WELCOME TO THE MEETING OF THE PROFESSIONAL MINDS

FROM VETERANS TO NEWCOMERS, HEIMISH PROFESSIONALS  
CONNECT, LEARN, AND PLAN THEIR NEXT BIG MOVE AT BIZPOINT.

## ARCHITECTURE & DESIGN



Menashe Feinberg, RA, AIA  
PRINCIPAL ARCHITECT  
MF Design



Ben Grunwald  
COO  
JFA Architecture



Joseph Frankl,  
RA AIA  
CEO  
JFA Architecture



Berel Frost, AIA  
CEO  
DF Designs



Chaim Green  
Viewpoint Instructor



Yisroel Zelcer  
Viewpoint Instructor

## EMCEE



Velvel Schmelzer  
EMCEE

## FINANCE & ACCOUNTING



Moshe Kohn  
M KOHN & CO



Mayer Perl  
CEO  
Elevate Financials



Peretz Herzog  
Viewpoint Instructor



Samuel Fish  
Pro-Accounting  
Corp



Sal Solomon  
Entrepreneur CFO



Yisroel Green,  
CPA  
Green & Co.

## PANEL

LED BY



Chaim Desser  
POEL GROUP

## SOFTWARE DEV. & TECHNOLOGY



Chaim Fried  
LEGAL TECH LEADER  
Morgan & Morgan



David Twersky  
ENGINEER  
Cisco



Chaim Kohn  
CEO  
ISNY



Benzion Mandelbaum  
CTO  
Adarama



Abe Neuwirth  
Viewpoint Instructor



Abe Perl  
Viewpoint Instructor



Shimon Brandsdorfer  
Viewpoint Instructor

SPECIAL  
WOMEN'S  
GUEST  
SPEAKER



TICKETS AVAILABLE ONLY AT  
**BIZPOINTSUMMIT.COM**

- HIRE SKILLED TALENT ON THE SPOT
- NETWORK WITH INDUSTRY MOVERS & SHAKERS
- LEARN FROM INDUSTRY PROFESSIONALS' LECTURES

**JANUARY 23RD**  
THE ARMON HOTEL  
2701 SUMMER ST, STAMFORD, CT 06905

**Bizpoint**  
BUSINESS SUMMIT

SPONSORSHIPS AND BOOTHS ARE OPEN FOR GRABS

VISIT OUR WEBSITE

# BUILDING AN APP IS EXPENSIVE?

Lock in  
your  
**\$600**  
promo

for your next project  
over \$2,000

To be used in the next 12 months



universe | 917.232.2399

pitch  
blue

Software Made Custom.™

#### *PitchBlue Offers:*

Custom Web Development | Desktop Applications | Mobile Apps | and more.

718.233.7218 | [hello@pitchblue.dev](mailto:hello@pitchblue.dev) | [pitchblue.dev](http://pitchblue.dev)



Oy! I can't concentrate. Must be all those oily latkes...



Yikes! Let me take off my hat and try again...



I feel awful. It's got to be the Donut Effect...



I did it! I signed up today. I'm ready to get back on track!

# Start Fresh.

Now is the perfect time to get back on track and start your journey to better health. Choose our complete package, or reach out to us for private consultations, guidance and support to help you achieve lasting success.

**KOSHERSKINNYSHOT™**

**+** *ThinWellnessClub*

**FAST ACTION WEIGHTLOSS INJECTIONS.**  
 SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)  
**\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.**  
 TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)  
**\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.**

**845.209.1480**  
**THINWELLNESSCLUB.COM**



# הלכה, רפואה און הארץ. איין אדדעס.

באקענט אייך מיט הרב יצחק מעלבער  
שליט"א גרינדער פון טהרינו.

א פירענדע מומחה אין עניני רפואה ודברי  
הלכה. הרב מעלבער האט 9 יאר ערפארונג  
פון ברענגן א טויש צו לעבן פון טויזענטע  
פארפעלקער אלוועלטליך. ער וועט ברענגן  
די נייעסטע ערפינדונגען און  
פארגעשריטענע מעדעצינישע  
באהאנדלונגען וואס איז לכתחילה  
אויסגעהאלטן על פי הלכה.

## BETWEEN THE LINES

Jan. 14 & 15



| [www.charityextra.com/tahareinuglobal](http://www.charityextra.com/tahareinuglobal)

FINAL CALL!

# TIME'S ALMOST UP!

Will you make it before  
it catches up to you?

**OUR DEADLINE IS FAST APPROACHING!**

Advertising in The Jewish Phonebook will bring you exposure and visibility, allowing your customers to easily find you. Be where they wish you were — right in their homes, easily within reach.

→ Reserve your ad today

718.438.1132 | sales@thejewishphonebook.com



THE JEWISH  
**PHONEBOOK**

כל פרקאן דלעילא ותפא  
בזמא שובעאה תליו



# שבת בהירות

- דריי אינספירירענדע טעג
- ווארימע אטמאספערע
- גייסטרייכע סעמינאר

## איין שבת איך צו באלייכטן א גאנץ יאר.

impactmedia.group



**AN ELEVATED 3 DAY GETAWAY FOR COUPLES**

Additional Women Lectures with:



**MRS. SHTERNA GINSBERG**  
Author of *Your Awesome Self!*



Rabbi Shais Taub

הרב מאניס פריעדמאן שליט"א



**א סעמינאר וואס וועט איך געבן קלארקייט בכל תחומי החיים**

Fri-Sun. Feb 14-16 ■ Double Tree by Hilton, Fairfield NJ ■ שב"ק פ' יתרו, מ"ז-י"ח שבט



**INFO@BEHIROS.ORG**  
**BEHIROS.ORG**  
**845.262.0336**

Now Accepting Reservations



קלארקייט אין לעבן

Early Bird Discount **Ending Soon!**

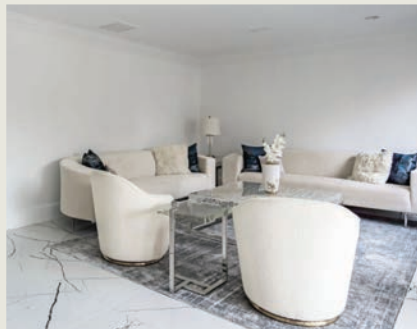


נשמה'דיגע מאמענטן באגלייט דורך די משפיעי השבת

**מלוא מלכה**



# Find the perfect hotel-style home for your getaway.



Wide range of options, offering you the ideal setting for your upscale vacation, family getaway, reunion or family simcha.

EXCLUSIVE BOOKINGS OF ALL SIZE HOMES IN THE TRI-STATE AREA, AVAILABLE THROUGH NORTHLAKE HOMES

HOUSES FOR PESACH BOOKING UP QUICKLY  
call now to check availability

Contact us for a stress-free shabbos dining experience. We offer all your shabbos food or catering at unbeatable prices.

**NORTHLAKE**  
*Homes*  
KOSHER GETAWAY HOME

# אינהאלט

12

פאסטמאן

14

באריכט

18

נח היחיד

24

גוטערמאן

28

שטאטסמאן

32

א שייך מיט א רודער

38

אידיש געלט

42

באלבאטיש

50

מענטשליכע שטריכן

56

געזונטערמאן

53

כאפצעם

68

מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן  
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101  
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

פרשת וארא תשפ"ה  
JANUARY 19 '25 — ISSUE 28

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](mailto:INFO@THEYINGERMAN.COM)

ADVERTISING

[ADS@THEYINGERMAN.COM](mailto:ADS@THEYINGERMAN.COM)

WEBSITE

[WWW.THEYINGERMAN.COM](http://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](mailto:quote@blueshineinsurance.com)

LET US DO THE WORK!

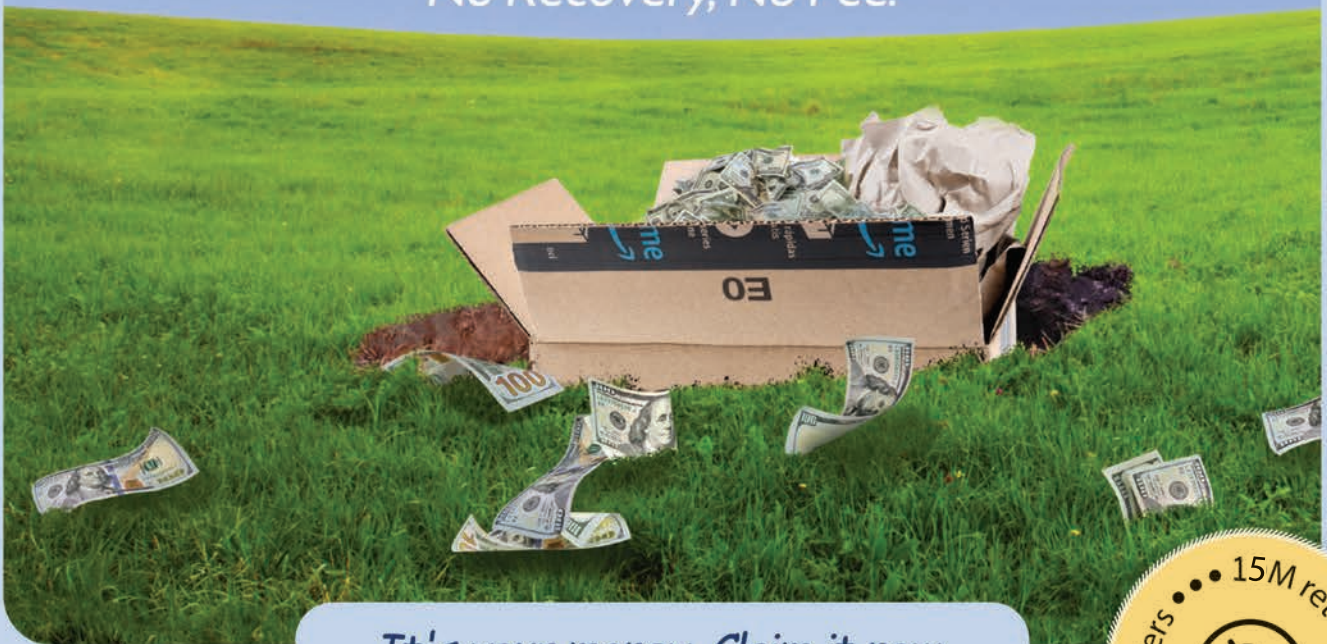
Att. **VENDOR CENTRAL** sellers:

# YOUR MONEY IS BURIED IN AMAZON.

Thousands, if not millions of dollars are buried in your Amazon vendor account waiting to be claimed. It is time to retrieve them.

**We reconcile with precision. No penny will be left behind.**

*Risk Free Guaranteed.  
No Recovery, No Fee.*



*It's your money. Claim it now.*



Joel Loeb  
**845-237-9700 x 101**  
Info@AccountMagician.com





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

## #113

א גוטן, איך האב געוואלט זאגן א וויכטיגע זאך וויאזוי מ'קען אסאך מאל זען אויף עפעס אז ס'איז א סקעם. לעצטע וואך האב איך באקומען עטליכע פאון קאלס, און ווען איך האב צוריקגערופן האט עס אויסגעזען פונקט ווי טשעיס. כ'האב געהאלטן פונקט נאכן עפענען א קרעדיט קארד, און ס'האט געמאכט סענס אז זיי זאלן מיך רופן. דער אויטאמאטישער סיסטעם און די רעקארדירונג ווען עס האט אויפגעהויבן האט זיך געהערט פונקט ווי ביי טשעיס. דער איינציגסטער חילוק וואס כ'האב געזען איז געווען, אז ווען מען וויל רעדן צו א מענטש ביי טשעיס לאזן זיי נישט גלייך דורך נאר מען דארף ערשט אריינלייגן דעם אקאונט נומער מיט אלע אינפארמאציע, און דארט האב איך געזען אז עס איז מיר אנגעקומען זייער גרינג אנצוקומען צו איינעם. אזוי האב איך פארשטאנען אז עפעס שטימט נישט און אז עס איז א סקעם.

מען דארף זייער שטארק אכטונג געבן ווייל זיי פרובירן אויף אלע וועגן צו ארויסבאקומען דעם סאושעל און אקאונט אינפארמאציע און זיי מאכן עס אויסקוקן זייער עכט. א גרויסן ישר כח. דער אינגערמאן איז ב"ה מורא'דיג און געשמאק. הצלחה אויף ווייטער.

## #114

מ'האט גערעדט דא וועגן סקעם קאלס, כ'וויל אבער רעדן וועגן אנדערע סארט קאלס. אסאך מענטשן הייבן קיינמאל נישט אויף קיין קאלס אויב איינער רופט אנאנים און דער נומער קומט נישט ארויף, ווי למשל Restricted וכדו'.

מען קען זייער קלאר פארשטיין פארוואס א מענטש הייבט נישט אויף די קאלס, ווייל מען טראכט אז עס קען זיין אן עד אדער א קאמפיין אא"וו. (סקעם קאלס רופן געווענליך מיט א נומער).

איך האב געוואלט מיטטיילן א מעשה פון וואס מען קען זען אז עס איז יא וויכטיג צו אויפהייבן אויב מען קען.

איינמאל איינמיטן נאכט באקום איך אזא Unknown קאל. קודם האב איך נישט געוואלט אויפהייבן, כ'האב זיך געוואונדערט ווער קען אזוי רופן איינמיטן נאכט. מן הסתם עפעס אן עד... למעשה האב איך יא

אויפגעהויבן, און נישט מער נישט ווייניגער ס'איז געווען מיינס א חב. פארשטייט זיך כ'האב זיך געוואונדערט פארוואס ער רופט מיך אזא צייט און נאכדערצו נישט מיט זיין געהעריגן נומער. איך האב נישט געוואוסט צי ער שפילט מיט מיר אדער ווער ווייסט וואס. ער רופט זיך אן צו מיר מיט אזא שטיקעדיגן קול "איך דארף דיין הילף יעצט. וואו ביסטו?" די מעשה איז געווען אז מ'האט אים ארעסטירט פאר סוספענדירטע לייסענס, און נאך אפאר שעה וואס ער זיצט שוין אין פאליציי סטאנציע האט מען אים יעצט געלאזט מאכן דעם ערשטן טעלעפאן קאל. ער האט נאך גארנישט געהאט אריינגענומען אין מויל פאר די לעצטע זיבן שעה. פארשטייט זיך אז איך בין גלייך אראפגעפארן מיט עסן און גערופן עסקנים זאלן מיך העלפן אים צו באפרייען ווי שנעלער. עס געשעט טאקע נישט יעדן טאג אבער מען קען קיינמאל נישט וויסן ווער עס רופט. עס קען זיין דיינס א קרוב, חבר אא"וו. הייב אויף, און אויב דו זעסט אז ס'איז נישט וויכטיג לייג אראפ. הצלחה רבה. בשורות טובות.

## #115

איך וויל געבן א קליינע הערה אויף "אדרבה פרעגט" פון פ' שמות וואו מען רעדט פון מאכן באזונדערע מארטגעזש פעימענטס. ער שרייבט אז אויב מען צאלט א דרייצנטע פעימענט א יאר פאלט אוועק פינף יאר פון דעם מארטגעזש. אבער אז מען טראכט אריין איז עס נישט קיין פינף יאר, ווייל אז דו צאלסט במשך פינף און צוואנציג יאר א דרייצנטע פעימענט צאלסטו איין פינף און צוואנציג באזונדערע פעימענטס. אין אנדערע ווערטער שפארט מען זיך נאר בערך דריי יאר און נישט פינף יאר. עס איז א גרויסער חילוק.

ענטפער פון רעדאקציע:

**דאס וואס איז געשטאנען בנוגע די יארן וואס מען שפארט זיך, האט זיך נישט באצויגן צו דעם געלט חלק. עס זענען געווארן ארויסגעברענגט עטליכע נקודות, צווישן זיי אז מען שפארט זיך סיי געלט און סיי צייט - דהיינו אז מ'איז פולשטענדיג בעה"ב אויפן הויז מיט עטליכע יאר פריער. וועגן דעם חלק פון געלט האט מען געשריבן א סומע וויפיל מען שפארט זיך, און באזונדער האט מען ארויסגעברענגט אז מען פארדינט נאך א זאך אז מען ענדיגט אפצאלן דעם מארטגעזש מיט פינף יאר פריער.**

# WORLD JEWISH EXPOS

— PRESENTS —

# Camp EXPO 2025

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](http://jewishexpos.com)



## 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](mailto:attend@jewishexpos.com)



[jewishexpos.com](http://jewishexpos.com)



# פעדעראלע רעגירונג אנערקענט אידישע ביזנעסער אלס מינאריטעטן

אין א היסטארישן דורכברוך איז דער פארלאפענער וואך געמאלדן געווארן אז די פעדעראלע מינאריטעט ביזנעס אנטוויקלונג אגענטור (MBDA) וועט פון היינט אן אפיציעל אנערקענען ביזנעסער אונטער אידישע אייגנטום אלס מינאריטעט ביזנעסער, וואס וועט בעז"ה שענקען פאר אידישע ביזנעסלייט צוטריט צו א רייע בענעפיטן און פראגראמען וואס זענען געאייגנט פאר דעם צוועק.

די אמעריקאנע רעגירונג לייגט א גרויסן געוויכט אויף אויפבויען ביזנעסער וועלכע געהערן פאר אייגנטימער פון מינאריטעט געמיינדעס. פילצאליגע פראגראמען ווערן געווידמעט פאר דעם צוועק מיטן ציל צו פארזיכערן אז מינאריטעט ביזנעס אייגנטימער באקומען גלענצנדע געלעגנהייטן און זיי קענען זיך ארויפארבעטן צו העכערע שטאפלען.

די קאטעגאריע פון מינאריטעט ביזנעס אייגנטימער נעמען אריין אזעלכע געמיינדעס ווי היספאנישע, וועלכע מאכן אויס ארום ניינצן פראצענט פון דער באפעלקערונג, אפריקאנע אמעריקאנע וועלכע מאכן אויס פופצן פראצענט. אזוי אויך ביזנעסער וועלכע געהערן פאר פרויען פאלן אריין אין דער קאטעגאריע, און נאך א צאל קלענערע געמיינדעס וועלכע מאכן אויס נאך קלענערע פראצענטן. די אידישע געמיינדע איז אבער קיינמאל נישט געווארן אנערקענט אלס מינאריטעט, טראץ וואס זי פארנעמט נישט מער ווי צוויי פראצענט פון דער באפעלקערונג אין לאנד.

אידישע ביזנעס גרופעס האבן פאר לאנגע יארן אדוואקטירט און פרובירט צו טוישן דעם פאקט, און אצינד איז טאקע צושטאנד געקומען די היסטארישע אנטוויקלונג אז די רעגירונג וועט עס אפיציעל אנערקענען און מיט דעם געבן די געלעגנהייט פאר אידישע ביזנעסער צו געניסן פון די פראגראמען און בעניפיטן וועלכע ווערן



# עשירות!

אינוועסטירט קלוג  
אין א קראנטע מקור  
דער עין חתול שטיין:



העין חתול סגולתו  
היא שמי שנושא אותה  
לא יבא לידי עניות  
במקום עניות יבא  
לידי עשירות

מדרש חלפיות  
ענף אבנים טובות

PROMO!

Buy this month an  
**עין חתול** for \$750+

and get

**BONUS GEMS**  
פאר א קלארע מח

- Most premium grade, unmatched quality
- 100% pure- unheated, untreated, unprocessed, undyed
- We add the necessary components for effective and practical use

WE ALSO HAVE NUMEROUS GEMS FOR:

GENERAL  
HEALTH

WOMEN'S  
HEALTH

HAPPY  
BABIES

 Gemedies

845-238-3725 | M-T 10:00AM - 2:30 PM

Other times, for important requests leave a clear message.

WE SHIP WORLDWIDE | CREDIT CARDS ACCEPTED

”

דאס וועט ברענגען  
אסאך גינסטיגע  
געלעגנהייטן פאר  
היימישע ביזנעסלייט,  
און אהב"י וועלן קענען  
געניסן דערפון אויף א  
ברייטן פארנעם

צוגעטיילט פאר מינארטעט ביזנעסער. עס איז צום האפן אז דאס וועט ברענגען אסאך גינסטיגע געלעגנהייטן פאר היימישע ביזנעסלייט, און אהב"י וועלן קענען געניסן דערפון אויף א ברייטן פארנעם.

עס זענען דא מערערע מעגליכקייטן וואס ווערן צוגעשטעלט אויסשליסליך פאר מינארטעט ביזנעסער. צווישן זיי ציילט זיך דער פאקט אז לויטן געזעץ דארף אמווייניגסטנס פינף פראצענט פון פעדעראלע רעגירונג קאנטראקטן ווערן ארויסגעגעבן פאר מינארטעט ביזנעסער. דער סך הכל פון רעגירונג קאנטראקטן אין יאר 23' למס' האט דערגרייכט צו אזויפיל ווי 759 ביליאן דאלער, וואס באדייט אז נאנט צו פערציג ביליאן דאלער דערפון דארף געזעצליך אנקומען צו מינארטעט ביזנעסער.

דאס איז בלויז איינס פון א רייע בענעפיטן וואס אזעלכע ביזנעסער קענען באקומען. עס זענען אויך דא פארשידענע פאנדן און גרענטס וואס זענען דעזיגנירט פאר מינארטעט ביזנעסער. ווי אויך קענען זיי באקומען מער הילף, ראט און טרענינג צו קענען אויפבויען די ביזנעסער.

די ליסטע איז נאך פיל לענגער ווי דעם, און עס זענען פארהאן פילצאליגע געלעגנהייטן וואס וועלן האפנטליך שטארק צוניצקומען פאר אידישע ביזנעסער זיך צו קענען אויפבויען און אויסברייטערן בס"ד. <sup>k</sup>

MGM - HelloMGM.com

Experience  
the Splendor



Actual project!

WE SHIP WORLDWIDE!

	<p>90° 90 degree opening for max kosher sukkah</p>	<p>WELDED ✓ INSULATED ✓</p> <p>to prevent condensation</p>	<p>UNBEATABLE GLASS PERFORMANCE EXCLUSIVE TO SKYVIEW! SHGC .17 U-VALUE .20</p>
--	--	--	--

**SKYVIEW**  
SKYLIGHT  
THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM



THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS

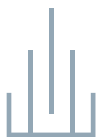




# FUND YOUR INVESTMENT SMOOTHLY



avrumy.com



## YS CAPITAL

GROUP

718-635-0277

NMLS ID: 2609746

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

**Price Match Guarantee**  
with any other lender or brokerage.

**JOIN THE YS CAPITAL TEAM**  
email: [join@yscapiogroup.com](mailto:join@yscapiogroup.com)

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

**YEHUDA BOCHNER**  
[YEHUDA@YSCAPGROUP.COM](mailto:YEHUDA@YSCAPGROUP.COM)  
929-722-3362

**SAMUAL STEIN**  
[SAMUAL@YSCAPGROUP.COM](mailto:SAMUAL@YSCAPGROUP.COM)  
347-988-8722

**SHLOME KATZ**  
[SOLOMON@YSCAPGROUP.COM](mailto:SOLOMON@YSCAPGROUP.COM)  
845-324-3818

Our Agents are non-QM mortgage experts

YS Capital Group is a licensed mortgage broker. NMLS ID #2609746. All loans are subject to approval based on creditworthiness, property evaluation, and other underwriting criteria. This is not a commitment to lend. Terms and conditions are subject to change without notice. No income needed refers to specific loan programs and may require DSCR verification or other qualifications. Funding timelines, including 'Get funded in 14 days', are subject to delays based on borrower, property, and program-specific conditions. Equal Housing Opportunity. Loans are not available in all states—contact us to verify eligibility in your state. For more information, visit [www.yscapiogroup.com](http://www.yscapiogroup.com). YS Capital Group offers a Price Match Guarantee on all loan programs. Terms and conditions apply. To qualify, borrowers must provide a valid, written offer from a licensed lender or mortgage brokerage. Price Match Guarantee does not constitute a commitment to lend and is subject to underwriting and eligibility criteria.



## הרה"ח ר' הערשל כ"ץ הי"ו

שליסן. אנשטאט צו טראכטן: 'נו וואס זאל איך טון? זעט אויס אז ס'איז נישט באשערט. איך בין בלויז א וואלונטיר און אז ס'גייט נישט ווייטער איז נישט; האט ער באשלאסן אז ניין - מ'קען נישט לאזן די חולי ישראל אויפן וואסער. טראץ וואס ער איז געווען א פשוט'ער כולל יונגערמאן, נישט קיין עסקן און נישט קיין גרויסער אנדרייער, האט ער באשלאסן "אם אין אני לי מי לי" און מיט זיין כח היחיד איז ער אריינגעטאנצן און גענומען די ארגאניזאציע אויף זיינע פליצעס.

אינאיינעם מיט עטליכע אנדערע וואלונטירן האט ער אנגעהויבן פון פריש. זיי האבן אנגעהויבן אויף א קליינעם פארנעם, און ארומגעגאנגען צו הייזער פון חולי ישראל און אזוי ארום ממש'ך געווען מיט זייער וואלונטיר ארבעט פון דערפרייען אידישע קינדער אין שווערע צייטן. עס איז אבער נישט געבליבן פאר צו לאנג אזא קליינע און אומבאקאנטע ארגאניזאציע, און גאנץ שנעל האבן זיך אירע פליגלען אנגעהויבן אויסשפרייטן. ליידער איז דער געברויך זייער גרויס, און עס

האט נישט גענומען לאנג ביז די ליסטע פון פאציענטן איז זיך צואוואקסן און מ'האט כסדר געדארפט פארברייטערן די וואלונטיר באזע און די פילצאליגע אקטיוויטעטן.

ווען מען שטייט היינט מיט יארן שפעטער און מען קוקט זיך אום אויף דער ברייט-פארצווייגטער ארגאניזאציע, לאזט זיך ממש נישט גלייבן אז דאס אלעס איז געבויט געווארן מיט די פיר הענט פון א כולל יונגערמאן וואס האט נישט געקענט צוקוקן ווי חולי ישראל בלייבן אליין, און האט נישט געווארט אויף אנדערע זאלן טון נאר האט זיך אליינס צוזאמגעקליבן און געברענגט א רעוואלוציע מיט זיינע אייגענע צען פינגער.

די אקטיוויטעטן פון אחים ביחד זענען פיל ברייטער און טיפער ווי די פאר בלעטער קענען פארנעמען. ווי באקאנט איז א גרויס טייל פון אירע פעולות געווינדמעט אויף זיך אומצוקוקן אויף די געשוויסטער פון קינדער וואס זענען ליידער נישט געזונט, אדער קינדער פון עלטערן וואס זענען ל"ע צוגעשמידט צום בעט, אין צוגאב צו די פילע אקטיוויטעטן צו ארויסהעלפן און משמח זיין

ס איז אייך מעגליך נאכנישט אויסגעקומען צו הערן דעם נאמען, אבער די "אחים ביחד" ארגאניזאציע - א פליגל פון דער בארימטער "חי לייפליין" ארגאניזאציע, איז זיכער נישט פרעמד פאר אייך.

"אחים ביחד" איז אריגינעל גערינדעט געווארן דורך עטליכע געטרייע איינגעשטעלטע אין חי לייפליין וועלכע האבן אנערקענט אז עס איז דא א געברויך צו גרינדן א באזונדערע אפטיילונג פארן חסיד'ישן ציבור וואס זאל זיין צוגעפאסט צו די היימישע באדערפענישן, און מיט דעם ציל האבן זיי דאס געעפנט און אוועקגעשטעלט אונטערן נאמען "אחים ביחד".

זיי האבן דאן אנגעהויבן מיט זייערע וואוילטעטיגע אקטיוויטעטן אויף א באשיידענעם פארנעם. איין שיינעם טאג האבן זיי אריינשפאצירט אין פאפא כולל אין וויליאמסבורג וואו ר' הערשל כ"ץ האט דאן געלערנט, און געבעטן עטליכע יונגעלייט זאלן אריבערקומען פארברענגען און משמח זיין א בחור

וואס האט געוואוינט קעגנאיבער און איז ליידער געלעגן צוגעשמידט צום בעט אין א שווערן מצב.

ר' הערשל מיט זיין גוט הארץ האט זיך צוגעכאפט און איז טאקע אריבערגעגאנגען. זיי האבן דארט אינאיינעם געזינגען און אויפגעלעבט דעם בחור, וועלכער האט זיך שטארק געפרייט צו זייער אנוועזנהייט. ווען מ'האט געענדיגט איז ר' הערשל צוריקגעגאנגען צו זיין חברותא און גמרא, נישט חלומ'נדיג אז דאס איז בלויז געווען דער אנהויב פון זיינע פארצווייגטע אקטיוויטעטן לטובת חולי ישראל און זייערע פאמיליעס.

למעשה האט איינס געברענגט דאס צווייטע, און אינאיינעם מיט עטליכע חברים האט ער צוביסלעך אנגעהויבן גיין דא און דארט צו נאך חולי ישראל, משמח זיין און אריינשיינען א שטראל אין זייער שווערן דורכגאנג.

נאך א שטיק צייט האט זיך אזוי געפירט אז דער "אחים ביחד" פראיעקט האט נישט געהעריג מצליח געווען, און ר' הערשל האט איינגעזען אז עס וועט ווארשיינליך נישט קענען אזוי ווייטער אנגיין און זיין געצווינגען זיך צו



## אחים ביחד Chai Lifeline

# סלום ווייס



שלום ווייס

845.200.3313 #107

## אבער געלט קען היילן...

Our client suffered an arm injury that required surgery. The surgery was anticipated to be routine, with a standard recovery period expected. However, a tragic medical error occurred when the anesthesiologist miscalculated the correct dosage of anesthesia. This medical mistake resulted in an irreversible traumatic injury, ד.ר.

Despite the patient's pre-existing medical conditions (that significantly decreased his life expectancy) which were unrelated to the malpractice, our legal team fought tirelessly and successfully obtained a very substantial settlement of \$5,900,000.

רופט שוין

עקב הראובי Esq.



Braude Injury Lawyers  
718-564-6050

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

חולי ישראל.

איין גאר ספעציעלער פראגראם איז "דער משניות פראגראם". די לעכטיגע קינדערלעך וואס דארפן נעבעך פארברענגען צווישן די גרויע שפיטאל ווענט אנשטאט צו ארומטאנצן און זיצן מיט זייערע חברים אין חדר אויף איין באנק, קוקן ארויס צו קענען לערנען אביסל טראץ זייער שווערן מצב. די געטרייע וואלונטירן לערנען מיט זיי אונטער דעם ספעציעלן פראגראם, און די שמחה פון די מיטגעמאכטע קינדערלעך ביים ענדיגן און פראווענען סיומים איז אומבאשרייבליך.

נאך א גאר וויכטיגע זאך וואס זיי שטעלן צו איז כשר'ע דעוויסעס פאר די טייערע קינדערלעך, אז זיי זאלן האבן מיט וואס צו אנפילן זייער צייט און אביסל פארגעסן פון די יסורים אן צו דארפן נכשל ווערן מיטן קוקן אויף די אונטערהאלטונגען וואס די שפיטעלער שטעלן צו.

באזונדער שטעלן זיי צו עטליכע דערהויבענע שבתים יעדן יאר, וואס ווערן ספעציעל אהערגעשטעלט אויף א פארנעם צו קענען אקאמאדירן די מעדיצינישע געברויכן פון יעדן באזונדער. די חיות און לעבהאפט וואס דאס בלאזט אריין אין זיי און די מוט וואס עס גיבט זיי צו אנגיין ווייטער טראץ זייערע ביטערע יסורים, לאזט איבער א טיפן רושם אויף גאר א לאנגער צייט.

אויך האבן זיי א פראגראם פאר קינדער וועלכע דארפן ליידער וויילן אין שפיטאל פאר א לענגערן צייט אפשניט, וואס ווערט

אפגעראכטן אין פאלם ביעטש, פלארידע. מען ברענגט אהין די קינדער מיט מעדיצינישע הילף, און אינאיינעם מיט די וואלונטירן פארברענגען זיי פאר עטליכע טעג אין אן אויסנאם ליבליכן און אנגענעמען אטמאספערע. מען קען זיך נאר פרובירן פארצושטעלן וואס עס מיינט פאר זיי, אבער עס באמת פארשטיין איז אוממעגליך.

חוץ פון דעם אלעם האט אחים ביחד א ספעציעלע חסיד'ישע אפטיילונג אין "קעמפ שמחה" וואס ווערט אנגעפירט דורך די אחים ביחד וואלונטירן. דארט ווערט אפגעראכטן א זומער צו געדענקען פאר די טייערע קינדערלעך וואס קענען ליידער נישט מיטהאלטן און פארברענגען א זומער מיט זייערע חברים.

יעדעס איינציג קינד באקומט א דעזיגנירטן וואלונטיר וואס איז מיוחד זיך אפצוגעבן מיט אים, און ער באגלייט אים מיט א ווארעמקייט דורכאויס די אלע פראגראמען.

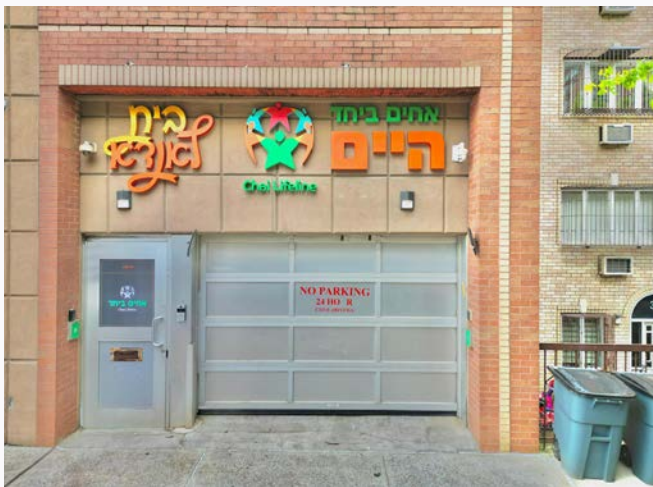
אבער עס איז נאך ווייט פון פארטיג... איר וואונדערט זיך מעגליך וויפיל איין ארגאניזאציע קען פארנעמען, אבער ר' הערשל וואונדערט זיך נישט... ער שפרינגט אריין און טוט למעשה. ווען אימער ער זעט אז עס פעלט אויס נאך עפעס, מאכט ער זיכער צו ערפילן דעם חלל מיט זיין געטרייען הארץ פאר חולי ישראל.

ווי ערווענט טוט אחים ביחד פארלייגן גרויסע כוחות צו פארזיכערן אז די געשוויסטער באקומען אויך די באזונדערע



# כת היתחין

דאס אלעס איז געבויט  
געווארן מיט די פיר הענט  
פון א כולל יונגערמאן וואס  
האט נישט געקענט צוקוקן  
ווי חולי ישראל בלייבן אליין



מיטהאלטן אזא סיטואציע אין שטוב.  
אונטער דעם פראיעקט שטעלן זיי כסדר צו גראנדיעזע פראגראמען פאר די  
געשוויסטער מיט לעבהאפטע אקטיוויטעטן און אינטערסאנטע  
אונטערהאלטונגען וואס ערמעגליכט זיי אביסל צו פארגעסן פון דעם שווערן  
מצב און זיך דערהייבן מיט געשמאק. אין דער זעלבער צייט ערמעגליכט עס  
פאר די עלטערן זיך צו קענען בעסער אפגעבן מיטן קינד וואס איז אין שפיטאל  
און האבן אביסל צייט צו אטעמען.  
אויך האבן זיי פילע איבערגעגעבענע וואלונטירן פאר הונדערטער היימישע  
משפחות, וועלכע נעמען ארויס די קינדער אויף א שטייגערליכן פארנעם,  
לויטן פארלאנג פון די עלטערן. די עלטערן קענען נישט אויפהערן צו  
באדאנקען אויף דער געוואלדיגער הילף וואס מען טוט מיט זיי ווען מען גיבט  
זיי די מעגליכקייט זיך צו עטוואס אויסציען די ביינער.  
אין די לעצטערע יארן האבן זיי אימפלעמענטירט א נייע אונטערנעמונג –  
א אחים ביחד "היים" וואס זאל דינען ווי א היים פאר די קינדערלעך ארויס  
פון דער היים. אן אנגענעמער פלאץ וואו די קינדערלעך קענען זיך אויסלופטערן  
מיט א געשמאק בשעת די עלטערן האבן אביסל רואיגקייט אין שטוב.  
די ערשטע "היים" וואס אפערירט שוין פאר א לענגערער צייט אין  
וויליאמסבורג, ווערט אנגערופן "בית לאנדא" – נדבת הרבני הנגיד ר' יואל

אויפמערקזאמקייט וואס זיי דארפן אזוי נויטיג, און גלייכצייטיג מאכט מען  
זיכער אז די עלטערן האבן אביסל צייט צו אטעמען און זיך אנשעפן מיט  
פרישע כוחות אז זיי זאלן חלילה נישט אונטערברעכן.  
דער באשעפער זאל העלפן אז קיין שום איד זאל דאס קיינמאל נישט  
פארשטיין, אבער דער אומבאשרייבליכער צער און פיין וואס עס נעמט ארום  
די עלטערן און געשוויסטער ווען מען הערט די ביטערע בשורה אז זייער'ס א  
פאמיליע מיטגליד איז ליידער נישט געזונט איז אוממעגליך צו באגרייפן. דער  
ביטערער ווייטאג און שווערע געפילן וואס זיי גייען דורך אויף א טעגליכן  
פארנעם נעמט איבער די גאנצע שטוב און עס קען ח"ו איבערלאזן נעגאטיווע  
ווירקונגען אויף לאנגע יארן.  
דעריבער איז פארשטייט זיך די שמחה אומגעהויער גרויס ווען די משפחה  
אנערקענט אז זיי זענען נישט אליינס; זיי האבן איינעם צו זייער זייט וואס  
וועט זיי באגלייטן און שטיין צו דער האנט לכל אורך הדרך ביז צו דער  
ענגדליטיגער ערהוילונג בס"ד, און וועט זארגן זיי צו פארגרינגערן אויף ווי  
ווייט מעגליך.  
אחים ביחד האט א באזונדערן פראגראם פאר די געשוויסטער אונטערן  
נאמען "איך שטראל", וואס איז געצילט צו צושטעלן פארשידענע  
אונטערהאלטונגען און געשאנקען פאר די קינדער וואס דארפן ליידער

# Struggling With High Credit Card Interest?

LOWER YOUR RATES TODAY!

NO  
NEGATIVE  
IMPACT ON  
YOUR  
SCORE

OLD RATE  
**28%**

Balance **\$14,148.65**  
Minimum payment **NEW \$494.00**

~~Purchase APR~~ **28%**

Purchase APR **NEW 2%**

NEW RATE  
**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**



לאנדא שליט"א. עס נעמט אריין א לייברערי מיט פילצאליגע קינדער ביכלעך - גערופן "פישל לייברערי" וואס איז נתנדב געווארן דורך הרה"ח ר' מאיר פישל שליט"א, א פולשטענדיג אויסגערישטן מוזיק סטודיא, א געשמאקן ווינקל מיט א גרויסן אויסוואל פון שפילציגן און געימס, און א הערליכן "שול" מיט אן אוצר הספרים געאייגנט פאר עלטערע אינגלעך און בחורים.

אצינד גרייטן זיי זיך אויך צו עפענען אזא "היים" אין מאנסי, וואס וועט בעז"ה אויפערעכטן הונדערטער שטיבער פון תושבי מאנסי וועלכע גייען ליידער דורך שווערע צייטן.

מען קען רעדן און רעדן און נישט ענדיגן, אבער וויפיל מען וועט רעדן איז אלעס איבער די פאקטישע פעולות און פילצאליגע אקטיוויטעטן לטובת חולי ישראל און זייערע פאמיליעס; געפילן איז נישט עפעס וואס מען קען באשרייבן אויפן פאפיר. די טרערן פון פיין ווען מען גייט דורך אזעלכע שווערע צייטן, און די טרערן פון פרייד וואס די הימלישע שליחים פון אחים ביחד ברענגען פאר די פילע משפחות, איז עפעס וואס מיר קענען נישט באגרייפן. און די געפילן פון די טייערע קינדערלעך וועלכע ראנגלען זיך מיט ביטערע יסורים און זייערע פנימ'ער לייכטן אויף ווען דער "אחים ביחד" וואלונטיר ערשיינט, איז פשוט אומבאשרייבליך.

און דאס אלעס איז צו פארדאנקען איין יחיד, ר' הערשל, וואס אנשטאט צו האפן און ווארטן אז אנדערע זאלן קומען צוהילף האט ער זיך אליין ארויפגעשארט די ארבל און מיט זיין "כח היחיד" אוועקגעשטעלט די אימפעריע וואס פארמאגט היינט א מולטי-מיליאן דאלערדיגן בודזשעט. **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 845.200.3313 #107 אדער שיקט אן אימעייל צו [sw@theyingerman.com](mailto:sw@theyingerman.com)

חברים אויף א הצלת נפשות מיסיע:

# יעדע תושב קרית יואל גייט מיט א רעפלעקטער

KAYGROUP.CO



**דיינע חברים  
ווילן דין זעהן**

'קרית יואל חברים' איז אויף א מיסיע זיכער צו מאכן אז מ'זאל קענען גרינג זעהן יעדע איד וואס שפאצירט אויפן גאס אין די טונקעלע נאכט שעות.  
די איינציגסטע עצה איז מיט א רעפלעקטער, וואו איז דיינס?

# פולט איר... אנגעצויגען?

## ענקזייעטי?

## פחדים?



## ווערט געהאלפן!

דורך די ענקזייעטי ליוו טעלעקורס!  
וואס הייבט זיך אן אין די נאנטע טעג

**ענקזייעטי ליוו טעלעקורס**  
• Live telecourse  
starting JAN 23 / דאנערשטאג ווארא

1

2

3

Free preview

5 סטעפ מעטאד טעלעקורס

Contact office

4

5

6

סיפטאמען פון ענקזייעטי-  
און וויאזוי מען היילט עס,  
אינטערוויוס

Exercises,  
Meditations

7

8

9

Feedback - Voice mail

Bookmarks

\*

0

#

Live Teleconference -  
Replay

Private Appointment

Anxiety course  
Includes  
4 Meditations

באגלייט מיט  
קלארע געשריבענע  
דאקומענטן

הונדערטער אידן

זענען שוין געהאלפן געווארן!

929.445.9090 ; אטאמאטישע סיינאפ;  
טאטאל קאנפידענשל



929.445.9090

הרב משה מרדכי שטיין

## איך האב נישט קיין געדולד צו אירע שאלות

דעריבער איז זייער לייכט זיך צו האלטן רואיג און אויסהערן מיט געדולד.

משא"כ אין שטוב פילט א מאן א נאטורליכע אחריות אויף זיין ב"ב; ער פילט אז עס ליגט אויף אים צו זיכער מאכן אז דאס לעבן גייט איר גוט. טיף אינעווייניג פילט יעדער מאן אן אחריות אויף זיין ב"ב'ס וואוילזיין. דעריבער, ווען די ב"ב קומט מיט אירע ספיקות פילט ער אן אחריות צו ענטפערן די ריכטיגע תשובה און איר ארויסהעלפן. שפעטער, ווען זי מאכט (כאלו) אוועק זיינע ווערטער אדער זי טענה'ט דערקעגן, נעמט ער עס אן זייער פערזענליך. הלמאי? איך שטעל דא עפעס נישט גוט צו? וואס האב איך שלעכט געטון? איך האב דאך סך הכל געגעבן אן עצה.

נאך א חילוק איז דא, אז די ב"ב פילט זיך מער באקוועם און זי ערלויבט זיך מער פארצוהאלטן און רעדן כאילו זי האט א תביעה און טענות. משא"כ קליענטן רעדן געווענליך רואיגער און מיט מער דרך ארץ. (זיי זענען דאך נישט יעצט ביי זיי אינדערהיים...)

דאס אלעס מאכט עס זייער אומבא'טעמ'ט, ווי דו שרייבסט אין דייןע ווערטער, "איך האב נישט ליב ווען זי האט טענות אדער קוקט מיך אראפ." און מיט דעם קום איך אן צו נאך א נקודה. דאס וואס מען זאגט "איך האב נישט קיין געדולד פאר אירע שאלות", מיינט באמת אז עס באדערט דעם מאן ווען זי אטאקירט און האלט אים פאר "דו האסט מיך נישט גוט גע'עצה'ט". דער אומגעדולד קומט ווייל מען האט מורא פון אירע טענות.

און מיט דעם וועל איך אריבערגיין צו צוויי עצות. קודם וועל איך אביסל ארויסברענגען די וויכטיגקייט פון נישט מורא האבן בכלליות אין

ארויסצודרייען פון איה. איך זעץ מיך לכתחילה נישט אראפ איר אויסצוהערן. פארוואס דען יא? כדי צו ווערן אטאקירט אלס א מאן וואס פארשטייט נישט וואס ער רעדט? איך טרעף אלץ תירוצים: יעצט קען איך נישט; איך דארף שוין גיין; מנחה... אא"וו.

פארשטייט זיך אז מיינ ב"ב איז זייער נישט צופרידן פון דעם. זי טענה'ט אז עס מאכט נישט קיין סענס אז פונקט פאר איר האב איך נישט קיין צייט (געדולד). זי פרעגט, "פארוואס בין איך ווייניגער ווי א פשוט'ן קאסטומער?" איך וויל וויסן, פארוואס טאקע האב איך מער געדולד צו די קאסטומערס, און וואס קען איך למעשה טון דא?

### תשובה:

ערס זענען דא אסאך אופנים וויאזוי אנצוכאפן די שאלה. מיר וועלן אויסשמועסן איין מהלך וואס וועט האפנטליך זיין ביייהילפיג פאר דיר און אנדערע.

קודם, לאמיר פארשטיין וואס איז טאקע פשט אז פאר דער ב"ב האסטו ווייניגער געדולד ווי פאר די קאסטומערס. אויבנאויף וואלסטו דאך געדארפט האבן פאר איר אסאך מער געדולד און חשק איר צו העלפן.

נאר דער זאך איז אזוי, א קאסטומער האט גארנישט מיט דיר פערזענליך; דו האסט נישט קיין אחריות אויף זיין לעבן, און עס ליגט נישט אויף דיר אים צו מאכן גוט שפירן. די איינציגסטע זאך וואס דו דארפט צושטעלן איז אז ער זאל זיין צופרידן פון דער קאמפאניס סערוויס. דאס איז א זאך וואס קען סך הכל קאסטן אפאר דאלער אבער האט גארנישט מיט דיר פערזענליך,

### שאלה:

א גוטן, איך זוך הילף וויאזוי זיך אומצוגיין מיט מיינ ב"ב'ס שאלות און ספיקות. איך האב פשוט נישט קיין געדולד צו די אלע שאלות וואס זי האלט אין איין פרעגן.

דורכאויס דעם טאג בין איך אין ארבעט און א גרויס טייל פון מיינ ארבעט איז קאסטומער סערוויס. איך בין זייער גוט אין דעם, איך הער יעדן אויס מיט רואיגקייט און א גוטן געפיל.

אבער ווען איך קום אהיים און זי קומט מיט אירע שאלות און סיפורים, "זאל איך קויפן דאס און דאס? וואו זאל איך גיין שאפינג מארגן?" אא"וו - יעדן טאג מיט נייע שאלות, האב איך נישט קיין נערוון דערצו.

אסאך מאל ווען איך הער איר אויס און איך פרוביר צו פארשטיין אירע ספיקות און איר העלפן, האט זי נאכדעם טענות און הערות אויף וואס איך האב געזאגט, און איך האב נישט ליב ווען מען האט טענות קעגן מיר אדער מען קוקט מיך אראפ.

נישט קיין חילוק וואס איך וועל נאר זאגן וועט עס אלעמאל זיין די נישט ריכטיגע זאך און נישט וואס זי וויל הערן. אלץ האט זי טענות און הערות אויף וואס איך זאג. למשל: "דו רעדסט נישט צום זאך. פארוואס זאגסטו אזוי?!" אדער, אסאך מאל ווען איך נעם אן איינס פון אירע צדדים, וועט זי זאגן, "אבער אפשר איז בעסער דער אנדערער וועג?" און ווען איך שטים צו, זאגט זי, "אבער אפשר איז בעסער ווי דו האסט פריער געזאגט..." עס ענדיגט זיך קיינמאל נישט. און נאכדעם טענה'ט זי אז איך העלף איר נישט מאכן החלטות. איך ווייס נישט וואס צו טון.

למעשה וואס טוה איך? איך פרוביר מיך פשוט





ישע'י שרייבער  
845-372-5364  
ys3725364@gmail.com

## נאך א וויכטיגע נקודה איז אז מען דארף וויסן אז זי האט בכלל נישט אזויפיל טענות ווי דו מיינסט

אין מיר. און איך האף איז אז דו מיינ מאן וועסט וויסן וואס איך מיינ און זיך האלטן רואיג. עס זעט אויס אביסל א לאנגע דרשה פאר זעקס ווערטער... אבער דאס איז בדרך כלל וואס זיי מיינען צו זאגן.

בקיבור: אירע ווערטער מיינען טאקע נישט קיין טענות, און דו דער מאן דארפסט דין אויסלערנען עס טאקע אזוי צו הערן - ווייל דאס איז דאך די ריכטיגע כוונה. מיט דעם וועסטו קענען זיצן רואיגעהייט אויף דער סאפע בשעת מען קומט צו דיר מיט כל מיני ספיקות און שאלות. עס וועט איה"ה ווערן א פיל רואיגען עסק.

### אין קורצן:

- א פרוי איז מער פערזענליך ווי א קאסטומער.
- בוי אויף דיין אמת'ע שטארקייט.
- עס איז נישטא פון וואס מורא צו האבן.
- זי האט נישט קיין טענות.
- לערן דין אויס איר שפראך.

### טיפ פאר דער וואך:

ווען דו זעסט אז דו ווערסט ברוגז פון אירע ווערטער, שטעל דין אפ און טראכט, 'אפשר האב איך נישט גוט פארשטאנען'.  
זיי בודק און פרעג, "איך וויל קלאר מאכן, וואס מיינסטו מיט דעם?" **K**

די ארטיקלען ברענגען כללית'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.  
די ארטיקלען זענען געבויט אויף פראגעס וואס קומען אריין. אויב האט איר סיי וועלכע שאלה בעניני שלום בית אדער פערזענליכן לעבן שיקט עס אריין און מיר וועלן עס איה"ה פרובירן צו ענטפערן ווי אמשנעלסטן. מען קען רופן 845.372.5364 אדער שיקן אן אימעיל צו ys3725364@gmail.com

אויפן מאן, זיי קוקן ארויס פאר זיין הדרכה, און דאס איז זייער וועג ווי אזוי זיי רעדן.  
ס'איז ריכטיג אז ווען צווישן מענער הערט מען איינעם ניצן די ווערטער מיט דעם טאן, באדייט עס אז ער האט טענות. אבער ביי פרויען איז עס עטוואס אנדערש. זיי האבן אביסל אן אנדערן וועג פון רעדן און זיך מסביר זיין. זיי קלארן זיך אויס בשעת זיי רעדן, און זיי זענען נישט מקפיד אז יעדעס ווארט זאל שטימען אויף הונדערט פראצענט.

און בפרט ווען עס קומט זיך אויסצושמועסן מיטן אייגענעם מאן פארלאזן זיי זיך אז זייער גרויסער און חשוב'ער מאן פארשטייט איר כוונה און ער וועט נישט ווערן איבערגענומען פון יעדן אות.

מיט דעם וועסטו פארשטיין פארוואס אסאך מאל ביים זיך ארומ'טענה'ן רופט זי זיך אן, 'דו האסט בכלל נישט פארשטאנען וואס איך זאג'. און דו טראכסט, 'איך האב נישט פארשטאנען?!' איך מיינ אז דו האסט גאנץ קלאר געזאגט כן וכן, ביי מיר ווען מען זאגט די ווערטער מיינט עס כן וכן.

איך וועל דא אויסשמועסן א מעשה'לע וואס געשעט אפט אין יעדער אידישע שטוב. די ב"ב פרעגט עפעס, דו זאגסט א געדאנק, זי זאגט אז דיין עצה איז נישט צום זאך, דו האסט טענות אז זי מאכט דין אוועק, און זי זאגט, 'איך האב דין נישט אוועק געמאכט, אלעמאל מאכסטו א מצב...'  
וואס איז דער אמת? זי האט דאך באמת יא אוועקגעמאכט דייןע ווערטער, טא פארוואס זאגט זי אז זי האט נישט? נאר דער אמת איז אז ווען זי האט געזאגט 'דיין עצה איז נישט צו דער זאך', האט זי געמיינט צו זאגן: 'איך בין נאכנישט גרייט אנצונעמען דיין עצה, איך דארף עס נאך איבערטראכטן, איך גיי עס יעצט אוועקמאכן, און ביזדערווייל וועט עס זיך איבערשפילן אין מיין קאפ און אפשר שפעטער וועט עס זיך אריינזעצן

לעבן. און נאכדעם וועל איך אביסל מסביר זיין וואס די אמת'ע כוונה פון דער ב"ב איז דערביי, און אז זי האט ניטאמאל אזויפיל טענות ווי דער מאן מיינט.

**האב נישט מורא:** די ערשטע זאך איז, וויבאלד דאס נישט האבן קיין געדולד צו אירע שאלות קומט פון א פאלשן פחד וואס פעלט נישט אויס, איז וויכטיג זיך צוצולערנען בכליות נישט אזוי מורא צו האבן פון אנדערע. בוי דין אליינס אויף. קוק דין נישט אראפ. טראכט נישט 'איך בין גארנישט ווערד'. דו האסט א נשמה, א חלק אלוך ממעל וואס דער אויבערשטער האט דיר געגעבן און ער געבט דיר דעם כח צו רעדן. דו האסט די רעכטן צו זאגן וואס דו טראכסט.

אין שטוב בפרט איז נישטא פון וואס מורא צו האבן. דיין ב"ב גייט דין גארנישט טון. נעם נישט פערזענליך אירע (כמו) אטאקעס. און אויב פילסטו אז דו ביסט שטארק געשלאגן אין דעם, זוך מהלכים וויאזוי דו קענסט דין בויען אויף א געזונטן און ערליכן וועג.

**זי האט בכלל נישט קיין טענות:** נאך א וויכטיגע נקודה איז אז מען דארף וויסן אז זי האט בכלל נישט אזויפיל טענות ווי דו מיינסט. זי איז דא זיך אויסצושמועסן אירע ספיקות און זיך זעלבסט קלאר מאכן דורך דעם וואס דו הערסט איר אויס, און אויך וויל זי אביסל הערן פון דיר וואס דו טראכסט.

לאמיר עס אביסל ברייטער אויסשמועסן. אין רוב פעלער נעמען די מענער אן זייערע ב"ב'ס ווערטער אלס טענות - פיל מער ווי עס איז באמת. מענער מיינען אסאך מאל אז ווען זיי הערן די ב"ב טענה'ן עפעס מיינט עס אז זי האט טענות, ווען באמת שמועסט זי זיך נאר אויס. די וועג ווי אזוי זיי רעדן, זייער טאן, און די ווערטער וואס זיי ניצן, מאכט עס אויסקוקן כאילו זיי האבן טענות. אבער דער אמת איז אז זיי האבן בכלל נישט קיין טענות. זיי קוקן ארויף


# לעצטע 2 הייזער עוועילע יבער!


חפץ שוין:  
**845.782.0205**


די ערשטע  
10 קאסטומערס גרייטן  
זיך בקרוב אריינצומופן  
אין זייער הערליכע הייזער  
אינעם שיינעם געגענט אין  
בלומינג גראוו קרית יואל  
Pennsylvania Corner Merriewold South




**845.782.0205** 48 Bakertown Road  
sales@mkrealityusa.com Suite 512, Monroe NY

**דוד לייב קרויס**   
לייטענס # 10401317322  
**845.274.3765**

**אברהם הערש גבן**   
לייטענס # 10401378950  
**845.837.0943**

**אליעזר דוד האכפמאן**   
לייטענס # 10401304475  
**845.782.0205 x108**

**אברהם חיים לעווי**   
לייטענס # 10401327281  
**845.238.1162**

**משה שמחה קיפמאן**   
לייטענס # 10311206102  
**845.537.0475**

**נפתלי הירצקא זינגער**   
לייטענס # 10401300864  
**845.728.1429**



Every client - our only client.

INCOME IS PERSONAL. SO ARE WE.

Lets connect today



Strategic Accounting | Accurate Filing

Isaac Berkowitz

845.941.1099

ib@mastermindfile.com

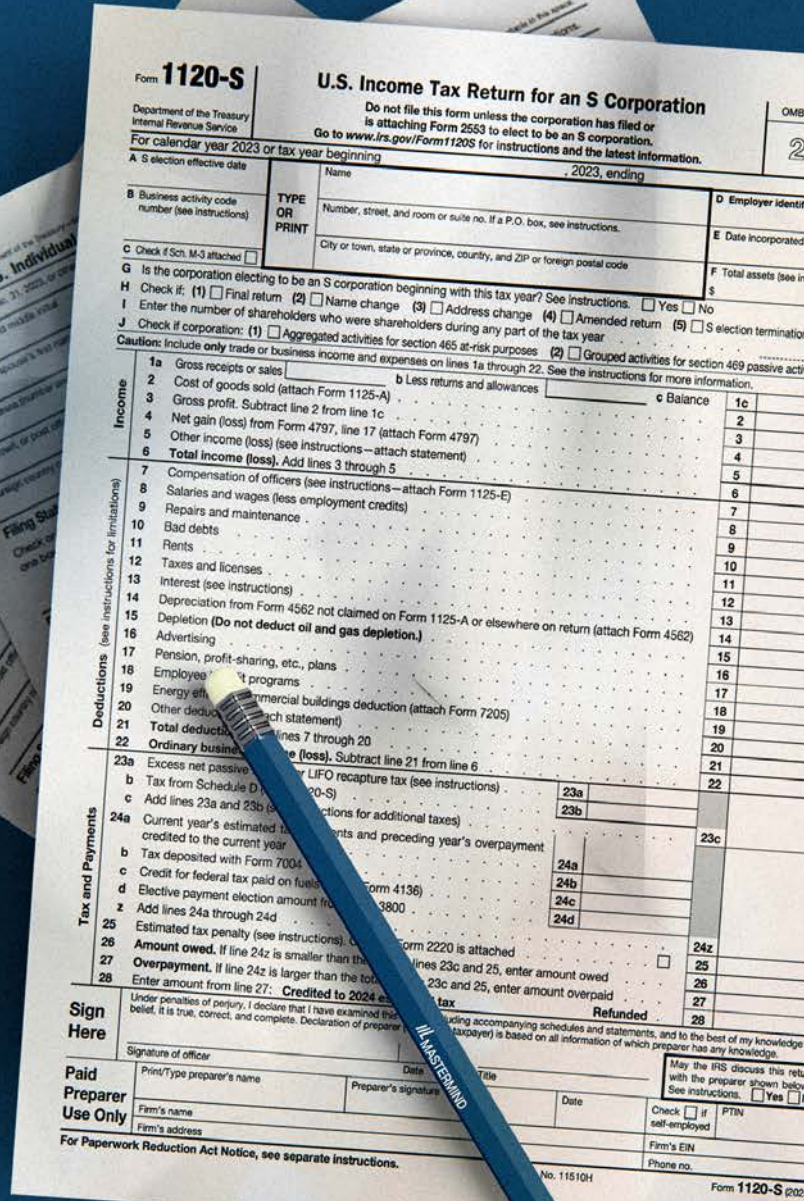
Tax Return Services

Fast Response

Corporation Setup

Personalized Service

Expert Tax Advice



## דער זעקס חדשים'דיגער פראבלעם

חשבון פון א הויז וואס איז נישט ווערד די געלטער.

דאס צוריקהאלטן פון טון באלדיגע שריט און זיך באגיין פאמעליך און דורכגעטראכט, גיבט זיי א שטארקע פארזיכערונג אז מען וועט נישט אויפבלאזן דעם דיעל און זיי דערביי אויסשפילן. דער פאליסי שאפט אבער גאר אסאך שוועריגקייטן פאר פילע אינוועסטירער, היות עס זענען דא מענטשן וואס זייער מהלך אין ריעל עסטעיט איז דורך קויפן מיט קעש, אריינלייגן אביסל געלט פאר קאנסטראקשאן, און דאן ריפיינענסן, און דרייען ווייטער. דאס דארפן ווארטן זעקס חדשים פארשווערט זיי זייער שטארק, ווייל זיי ווילן קענען אניאגן אסאך דיעלס אויפאמאל אן האבן אסאך געלט צו דער האנט. און אזוי קומט אויס אז צוליב דעם וואס זיי מוזן בלייבן שטעקן מיטן געלט אינעם ערשטן דיעל און דאן נאך זעקס חדשים אינעם צווייטן, ווערט אויסטערליש פארשטאטערט דעם גאלאפ פון אריינכאפן איין דיעל נאכן צווייטן פאר אזעלכע וואס זענען נישט גאר רייך און קענען זיך נישט ערלויבן צו אריינרוקן פילע דיעלס אין דער זעלבער צייט.

### די לעזונג

אט דער פאקט וואס איז ביז היינט געווען א שווערע אפקומעניש פאר מיטלגארטיגע פארדינער, האט זיך ב"ה געטוישט אין די לעצטערע חדשים ביי אונז אין YS CAPITAL GROUP, נאך וואס מיר האבן געפינען א נייע באנק וועלכע פארלאנגט נישט בכלל צו ווארטן זעקס חדשים און ערלויבט צו ריפיינענסן זיך און מייד לויט דער נייער ווערד פונעם פראפערטי אן קיין פראבלעמען! עס הערט זיך מעגליך ווי א פאנטאזיע, אבער

ארויסנעמען די סומע געלט וואס ער האט געצאלט ביים קויפן וואס איז הונדערט טויזנט דאלער.

נאך א ביישפיל: איינער האט געטראפן אן אויסנאם גוטן דיעל און נעמט ארויס א מארטגעדזש עס צו קענען אפקויפן פאר הונדערט טויזנט דאלער, און אינעם קומענדיגן טאג נאכן קלאוזן קען ער באקומען אן אפרעזעל וואס שטעלט די ווערד ביי הונדערט פופציג טויזנט דאלער, וועט ער אויך דארפן ווארטן זעקס חדשים כדי צו קענען ריפיינענסן און קענען ארויסנעמען דאס געלט לויט דער יעצטיגער ווערד.

אין איין ווארט: מען קען ריפיינענסן אין די ערשטע זעקס מאנאטן, אבער מען וועט נאר באקומען דעם פרייז וואס מען האט באצאלט ביים קויפן און נישט קיין פרוטה מער. אויב מען ווארט מיט געדולד ביז נאך די זעקס מאנאטן קען מען גערעכנט ווערן לויט דער יעצטיגער ווערד וואס עס האט זיך געטוישט פון ווען מען האט געקויפט דאס הויז.

די סיבה פארוואס עס איז דא אזא פרינציפ, איז וויבאלד די באנק וויל זיין זיכער ביים ארויסגעבן דעם מארטגעדזש אז זיי וועלן ווערן באצאלט און זיי גייען נישט ווערן אנגעזעצט מיט דער הלואה. דערבער לייען זיי א שטארקן געוויכט אויף דער סטאביליטעט פונעם מענטש און דער לעגיטימיטעט פונעם דיעל.

צוליב דעם וועלן זיי זיין גאר שטרענג ביי אפרעזעל רעפארטס צו פארזיכערן אז עס איז קראנט און נישט איבערגעשאצט, און אזוי אויך וועלן זיי נישט ערלויבן צו ארויסנעמען מער ביז זעקס חדשים. אזוי האלטן זיי צוריק א ווילדע אויפפירונג פון שפרינגען גלייך נאכן קויפן און ארויסנעמען איבערגעטריבענע סומעס אויפן

ין איינע פון אונזערע פריערדיגע ארטיקלען האבן מיר אריינגעווארפן א ווארט איבער א "Cash-out" מארטגעדזש אין די ערשטע זעקס חדשים פון ווען מען קויפט דאס הויז. היות מיר האבן ערהאלטן גאר אסאך קאמענטארן דערויף וועלן מיר עס אביסל ברייטער אויסשמועסן און אויסקלארן וויאזוי דאס גייט צו.

מיר וועלן אנהייבן צוערשט מיט וויאזוי עס געווען ביז היינט, און דערנאך זען וואס עס האט זיך געטוישט אין די לעצטע עטליכע חדשים אין דעם ענין.

### "Seasoning"

דאס ווארט וואס באדייט "צייט" איז א וויכטיגע שליסל-ווארט אין דעם פראצעדור, ווייל דאס איז איינע פון די הויפט זאכן אויף וואס די בענק שטעלן זיך שטענדיג גאר שטארק ווען מען נעמט ארויס א מארטגעדזש מיט קעש ארויס פון הויז אריין אין טאש, זיכער מאכנדיג אז עס זענען שוין אריבער פולע זעקס מאנאטן פון ווען מען האט געקויפט דאס הויז ביז ווען מען וויל ארויס נעמען געלט דערפון.

פאלגנד איז אן איינפאכער ביישפיל: עמיצער האט געקויפט א הויז מיט הונדערט טויזנט דאלער קעש, און דערנאך אריינגעלייגט נאך צוואנציג טויזנט דאלער אין קאנסטראקשאן צו איבערצופרישן דאס הויז, און דערמיט ארויפגעברענגט די ווערד פונעם הויז צו צוויי הונדערט טויזנט דאלער. אצינד וויל ער מאכן א ריפיינענס און ארויסנעמען דאס גאנצע געלט וואס ער האט אריינגעלייגט, אדער פיל מער, וועט ער מוזן אויסווארטן ביז עס ענדיגן זיך זעקס חדשים פון ווען ער האט עס געקויפט. דורכאויס די זעקס חדשים וועט ער בלויז קענען

# א געלט מעשה...



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

## STORY TIME:

**Industry:** Tile Store  
**Amount:** \$807,000  
**Type:** Unsecured Line of Credit

**Challenge:** A tile store wanted to modernize and expand their business by renovating their space to create a better shopping experience for customers. They also wanted to market themselves more effectively but lacked the necessary funds. With no collateral to pledge, they weren't sure if a line of credit was even possible.

**Solution:** We got them approved for a total of \$807,000 in an Unsecured Line of Credit. The approval was based solely on Gross Sales, with no collateral or profits required. Now, they can renovate their store, elevate their customer experience, and grow their business with confidence. As always, our process was Easy, Simple, and Fast.

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



Think you  
don't qualify?  
Think again!

**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

איבער דעם PPP אין דעם קומענדיגן  
(ארטיקל א"ה).

פארגאנגענער וואך האבן מיר געהאט א  
קליענט וואס האט געוואלט ארויסנעמען  
אזא סארט מארטגעדזש. עס איז געווען אין  
די זעקס חדשים, אבער עס איז געווען אין  
פראבלעם אז דער פראפערטי איז אין  
פענסילוועניע וואו דאס געזעץ לויטעט אז  
א הויז וואס פארקויפט זיך פאר ווייניגער  
ווי \$312,000 טאר נישט האבן דערויף קיין  
PPP. דעריבער האט די באנק נישט  
געוואלט ארויסגעבן קיין מארטגעדזש  
וויבאלד זיי וועלן נישט קענען באקומען  
קיין PPP.

אבער ב"ה אז מיט אביסל ארבעט און  
סייעתא דשמיא איז אונז געלונגען צו  
ערלעדיגן דעם מארטגעדזש אויך אן קיין  
PPP, מיט א ספעציעלער ערלויבעניש פון  
דער באנק פאר YS CAPITAL GROUP.  
וואס מען קען זען פון דעם פאל איז אז  
מען טאר נישט בלייבן שטעקן ביי  
ביראקראטישע ווענט פון די בענק, ווייל  
מען קען בעז"ה אויסארבעטן און שליכטן  
יעדן דיעל וואס מען וויל באקומען -  
פארשטייט זיך מיט סייעתא דשמיא.  
צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.  
ברכה והצלחה! **K**

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

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.

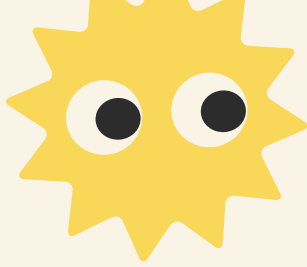
עס איז ב"ה א געוואונטשענע רעאליטעט  
אין וואס מיר האבן זיך שוין זעלבסט  
איבערצייגט, האלטנדיג נאכן קלאוזן מיט  
זיי א שיינע צאל מארטגעדזשעס אין די  
לעצטע זעקס חדשים.

דער אורזאך פארוואס די באנק טוט  
דאס, זייענדיג די סאמע איינציגסטע באנק  
וואס האט נישט דעם פארלאנג, איז  
ווארשיינליך מיטן איינפאכן ציל פון  
אריינכאפן נייע קליענטן. זיי נוצן דאס אלס  
מארקעטינג סטראטעגיע דורך אנבאטן א  
געוויסן מארטגעדזש וואס קיינער חוץ פון  
זיי שטעלט נישט צו, און אזוי ברענגען זיי  
עפעס פריש צום טיש וואס קען שלעפן  
קליענטן.

אבער עס שטעלט זיך נישט אפ ביי דעם.  
דער הויכפונקט איז אז זיי פארלאנגען נישט  
צו זען קיין טעקס ריטורן און מען דארף  
נישט האבן קיין רויטן גרייצער אין  
איינקופט צו קענען געניסן פון זייערע  
מארטגעדזשעס. איר קענט אפילו האבן  
פוד-סטעמפס מיט סעקשאן 8 אינאיינעם,  
און דאך נעמען דעם לאזן אויף אן  
אויסגעהאלטענעם לעגאלן פארנעם!

די איינציגסטע זאך אויף וואס זיי וועלן  
קוקן איז וויפיל רענט מען קען פארדינען  
אויף דעם דיעל, און דאס איז עס. אויב דאס  
הויז איז אין וויליאמסבורג וואו די רענט  
וועט נישט אויסקומען גענוג קעגן דעם  
פרייז, זענען דא נאך צענדליגע וועגן וויאזוי  
עס צו מאכן ארבעטן אן א דאלער רענט -  
דורך פארקלענערן דעם לאזן אדער מיט  
באנק סטעיטמענטס.

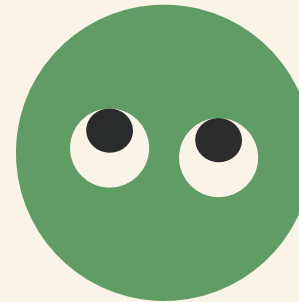
אין חסרון פארמאגט יא די באנק, און  
דאס איז אז זיי פאדערן א 3 יאר PPP  
(Pre-Payment Panilty), אבער דאס  
קען נאכאלץ זיין ווערד פאר אסאך מענטשן  
ווייל זיי קענען נאך אלעם צוריק זען זייער  
געלט פיל שנעלער ווי ביז היינט מיט דעם  
געווענליכן זעקס חדשים פאליסי. (מער



**זה פרשה שלי × וזה פרשה שלו**  
 אחים ביחד האט א בודזשעט פון איבער  
 \$3,000,000 דאללער א יאר צו פארגרינגערן  
 די לעבן פון הונדערטע אינגע חולי ישראל  
 וואס גייען דורך א ביטערע פרשה.



# וועלכע פרשה גייט נעקסטע וואך?



**אחים לצרה מיט פרשת ביחד**  
 א וואך וואס אחינו בני ישראל  
 זענען אחים ביחד. מען שטרעקט אויס  
 הילף פאר אונזער קליינע קינדערלעך  
 וואס גייען נעבעך דורך ביטערע פרשת.

**נעקסטע וואך גייט פרשת ביחד**  
 א וואך וואס כלל ישראל גייט ליכטיג  
 מאכן די פרשה פון קליינע קינדערלעך  
 וואס גייען נעבעך דורך שווערע מחלות  
 עס איז אונזער פרשה - פרשת ביחד

**פרשת  
 ביחד**

**JAN 22-23  
 36 HOURS** ← **מיטוואך  
 דאנערשטיג וואך**

**DRYVEUP.COM/AB 718.313.3759**

בכל צער  
 ופרשה אני  
 עמתי  
 ברודערי  
 דו ביזט  
 קינמאל  
 אכין!



\$999,999

480 West Central Avenue, Spring Valley

6 BDRM 4 BTH 2,777 SQ FT

Aaron Gestetner

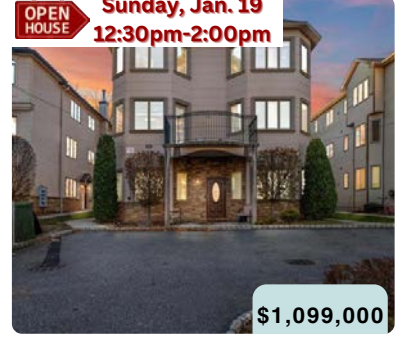


\$825,000

15 Gerardine Place, New City

4 BDRM 3 BTH 1,810 SQ FT

Shloma Meisels



Sunday, Jan. 19  
12:30pm-2:00pm

\$1,099,000

71 Decatur Avenue, Spring Valley

CUSTOM UPGRADED CONDO!

5 BDRM 3 BTH 2500 SQ FT

Mendel Klein



Coming Soon

4 Kahan Dr #311, Monroe

3 BDRM 1 BTH 1,058 SQ FT

Aaron Gestetner



Pre-Construction

2 Pre-Construction Properties Available!

Union Area and Paikin Area  
Reach out for more details.

Shlomo Meisels



\$249,000

7 Terrace Drive, Monticello

3 BDRM 2 BTH 4,800 SQ FT

Mendel Klein

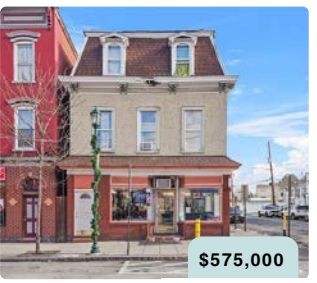


\$1,750,000

18-20 Wolfe Drive, Spring Valley  
Development Opportunity!

4 BDRM 2 BTH 1,527 SQ FT

Shloma Meisels



\$575,000

38 Broadway, Haverstraw

4 BDRM 1 BTH Mix Use Store Potentially 2 Stores + Apps

Aaron Gestetner



Under Contract

85 Horton Rd, Washingtonville

3 BDRM 3 BTH 2,414 SQ FT

Mendel Klein



Sold

7 Harrison Street, Stony Point

4 BDRM 3 BTH 2,578 SQ FT

Aaron Gestetner



Sold

96 Barnes Road, Washingtonville

3 BDRM 2 BTH 1,660 SQ FT

Mendel Klein



Aaron Gestetner  
ag@exitrv.com  
1.917.588.7425



Shloma Meisels  
sm@exitrv.com  
1.718.344.3300



Mendel Klein  
mklein@exitrv.com  
1.845.608.1531

WHERE REAL ESTATE HAPPENS!

Reach Out To Our Office For More: 1.845.999.EXIT (3948) or info@exitrv.com



## די ראלע פון אן אקאונטענט אין אייער ביזנעס

- פאלגנד זענען עטליכע ביישפילן פון פראגן וואס קומען אפט אונטער ווען מען פירט א ביזנעס:
- קען די טראנזאקציע באצייכנט ווערן אלס "ביזנעס עקספענס"?
  - וויאזוי דארף מיין בוקקיפער אריינלייגן א געוויסע קאמפליצירטע טראנזאקציע?
  - איז די נייע שטייער רעגולאציע נוגע פאר מיר?
  - דעם מענטש וועמען איך באצאל, ווערט באטראכט ווי א 1099 קאנטראקטאר אדער א W2 ארבעטער?
  - קלינגט אייך באקאנט? אויב נישט, לאמיר פרובירן נאך עטליכע:
  - מיין באנק אדער בראוקער בעט א profit and loss statement. איר קענט עס איבערקוקן צו זיכער מאכן אז אלעס שטימט?
  - כ'האב נישט קיין אנונג צי איך פארדין אדער דערלייג גאר געלט אויף דעם פראיעקט. איר קענט כאפן א בליק אויף די נומערן און מיר זאגן וואס עס גייט פאר?
  - איך קויף א נייעם פראפערטי; דארף איך עפענען א באזונדערן LLC דערפאר?
  - אצינד האט איר שוין ארויס דאס בילד? די ליסטע איז נאך גאר לאנג און ווערט נישט פארטיג.
  - עס איז אבער זייער אינטערעסאנט, אז ווען איך זען מיך אראפ מיט א פאטענציאלן קליענט צו איבערשמועסן די הילף און אנווייזונגען וואס מיר קענען צושטעלן, הער איך אפט, "פארוואס דארף איך בכלל אנווייזונגען און עצות? אלעס אין מיין ביזנעס איז זייער פשוט און קלאר און כ'ווייס פונקטליך וואס איך דארף טון. די איינציגסטע זאך וואס איך דארף איז אז מען זאל פילן מייע טעקסעס."
  - למעשה שטעלט זיך אבער ארויס, אז די קליענטן מיט וועם מיר זענען דאס מערסטע מצליח זענען דוקא די וואס זענען כסדר אין פארבינדונג און בעטן

**ש** לום עליכם חשוב'ע ליינער. בעז"ה הייבן מיר אן דעם נייעם קאלום בשעתו"מ וואס וועט זיך קאנצענטרירן איבער אלעס ארום אקאונטינג, און מיר האפן אז עס וועט זיין אינטערעסאנט און אינפארמאטיוו פאר די ליינער און מ'וועט קענען ארויסנעמען דערפון ניצליכע אינפארמאציע.

צום אלעמען ערשט לאמיר זיך פארשטעלן. מיין נאמען איז חיים ווייסבערג. פאר לאנגע יארן האב איך געארבעט אלס CFO אין עטליכע גרויסע ביזנעסער, מיט גרויס הצלחה ב"ה. למעשה האב איך עס אבער נישט געגליכן, ווייל כ'האב ענדערש געוואלט ארבעטן אויף א פארנעם וואו איך קען העלפן מערערע מענטשן מיט זייערע פינאנציעלע און אקאונטינג אנגעלעגנהייטן, און מיט עטליכע יאר צוריק האב איך געגרינדעט מיין אייגענע אקאונטינג פירמע.

אין די עטליכע יאר זינט מיר האבן געעפנט האבן מיר ב"ה געזען א שטארקע הצלחה מיט א גרויסע באזע פון צופרידענע קליענטן. אונזער פירמע איז קאנצענטרירט אויף אקאונטינג פאר סערוויס ביזנעסער, און אונזערע קליענטן זענען בעיקר אין די אינדוסטריע פון העלטקערי, ריעל עסטעיט, און קאנסטראקשן.

אין דעם קאלום וועלן מיר בעז"ה מיטטיילן פון אונזער ערפארונג און קענטעניסן אין דעם פעלד, און מיר האפן אז איר וועט הנאה האבן.

### K

ווען מען פירט א ביזנעס וועט שטענדיג אונטערקומען צווייפלענישן און פראגעס אויף טריט און שריט, אפגעזען צי די רעדע איז פון א ביזנעס אייגנטומער מיט לאנגע יארן ערפארונג אדער א פירער פון א נייער ביזנעס.





חיים ווייסבערג, CPA  
845.200.3313 #113

## אן אקאונטענט איז אויך א גוטער אדרעס ווען איר דארפט הילף אין אייער ביזנעס אין סיי וועלכן הינזיכט

זייער שנעל קלאר מאכן צי ס'איז עפעס וואס ער קען מסדר זיין אדער מ'דארף האבן די עקספערטיז פון א לוייער וואס ספעציאליזירט זיך דערין. און אויב פעלט עס אויס קענען זיי אייך אויך אנצייגן צו וועלכן פראפעסיאנאל איר זאלט זיך ווענדן - ווער עס וועט זיין דאס בעסטע פאר אייער סיטואציע. אן אקאונטענט קען אויך ביייהילפן זיין אין פאל איר טרעפט זיך אן מיט א ספעציפישן פראבלעם וואס איז פארבינדן צו אייער אינדוסטריע. וויבאלד עס קומט אים אויס צו האנדלען מיט אסאך ביזנעסער אין פילצאליגע אינדוסטריעס האט ער זייער א ברייטן בליק און זיין פערספעקטיוו קען אסאך צוגעבן און ברענגען פאסיגע לעזונגען. ווי אויך קען ער אייך אפט אנווייזן אויף אן עקספערט אין דעם פעלד וואס קען אייך קומען צוהילף. אויך קען ער אייך פארבינדן מיט אנדערע עקספערטן און פראפעסיאנאלן, א שטייגער ווי ביזנעס קאנסולטאנטס, אינשורענס בראוקערס, פינאנציעלע עדווייזערס, אדער טעכנאלאגיע ספעציאליסטן - געוואנדן אין אייערע ספעציפישע געברויכן. צום ביישפיל, אויב איר גייט אריין אין א שותפות, קען אן אקאונטענט אייך אנצייגן וועלכן לוייער עס איז גוט צו ניצן פאר אזעלכע זאכן און וויאזוי צו אויסשטעלן דאס געשעפט אויף אן אופן אז איר זאלט זיך קענען שפארן שטייערן און ארויסנעמען די מאקסימום פארדינסטן ב"ס". ווען א ביזנעס אייגנטימער קומט כסדר צום אקאונטענט מיט שאלות, צייגט עס אז ער גיבט זיך אוועק און איז שטארק אריינגעטון אין זיין ביזנעס. און אזעלכע ביזנעס אייגנטימער זענען געווענליך זייער סוקסעפול. **K**

הילף און ראט אויף יעדער פראגע און פראבלעם. ווי מער איר וועט פרעגן אייער אקאונטענט, אלץ גרינגער וועט אים זיין אייך צו העלפן אויף טריט און שריט. כסדר'דיגע קאמיוניקאציע העלפט אז דער אקאונטענט זאל בעסער ארויסהאבן אייער סיטואציע, און אין רעזולטאט קומען מיט בעסערע געדאנקען און פאסיגע לעזונגען. יעדע פראגע וואס איר פרעגט אים גיבט אים נאך א שטיקל פונעם בילד, און ווען ער קען גוט די ביזנעס מיט יעדן דעטאל קען ער געבן עדווייט וואס איז צוגעפאסט צו אייערע געברויכן.

אויב אייער אקאונטענט גיבט אייך א געלעגנהייט זיך אראפצוזעצן און איבערשמועסן אייערע פינאנציעלע אנגעלעגנהייטן, איז עס עפעס וואס איר קענט זיך נישט ערלויבן צו פארפאסן. ניצט אויס די געלעגנהייט צו מיטטיילן מיט אים וואו איר צילט אנצוקומען און וואו איר האלט אויפן וועג צו דערגרייכן דעם ציל. די פערספעקטיוו פון א פראפעסיאנאל וועט אייך בעז"ה צוגעבן גאר אסאך און העלפן דערגיין וואו איר קענט זיך פארבעסערן.

איך האב לעצטנס געהאט אזא זיצונג מיט א קליענט וועלכער איז נישט געווען קלאר וואס עס זאלן זיין זיינע קומענדיגע שריט אין ביזנעס. נאכן איבערגיין די ציפערן אינאיינעם און דיסקוסירן דעם צושטאנד פון זיין ביזנעס האט ער ב"ה באקומען די נויטיגע קלארקייט און ווייסט שוין גענוי וואס ער האט צו טון.

אן אקאונטענט איז אויך א גוטער אדרעס ווען איר דארפט הילף אין אייער ביזנעס אין סיי וועלכן הינזיכט. אויסער פון באהאנדלען אייערע פינאנצן און פיילן טעקסעס, האט אן אקאונטענט אויך א געוואלד מיט עקספיריענס אין כמעט יעדן טייל פון א ביזנעס. יעדע זאך וואס עס מאכט זיך ביי אייך האבן זיי שוין העכסט ווארשיינליך מיטגעהאלטן דאס אדער עפעס ענליך ביי א צווייטן קליענט.

צום ביישפיל: אויב איר האט א לעגאלן פראבלעם, קען אייער אקאונטענט

זיך צו פארבינדן מיט ר' חיים ווייסבערג, CPA, קענט איר רופן 718.475.1455 אדער שיקן אן אימעיל צו [Info@mountaindeer.com](mailto:Info@mountaindeer.com).

The information provided in this article is for general informational purposes only and is not intended, nor should it be construed, as tax, legal, or regulatory advice. For specific advice related to your business, taxes, or regulatory matters, please consult a qualified professional.

## וקנה לך חבר

סעילסלייט וואס זענען די איינציגסטע אין זייער קאמפאני און זענען ב"ה שייך מצליח. נאר וואס דען, אויף עפעס אן אופן דארף מען האבן כסדר'דיגע שטיצע. אויב האט מען נישט נאך איינעם מיט וועם מען ארבעט אינערהאלב דער ביזנעס, דארף מען גיין צו א סעילס קאוטש, אדער פשוט זיין אין כסדר'דיגער פארבינדונג מיט א חבר וואס איז אויך עוסק אין סעילס אין אן אינדוסטריע וואס אפערירט אויף אן ענליכן אופן.

איך האב געזאגט פאר דעם יונגערמאן אז ער זאל נאכנישט אינגאנצן אויפגעבן, נאר ער זאל עס געבן נאך א שאנס און פרובירן אין א צווייטער קאמפאני. דאס מיינט נישט אז יעדער וואס איז נישט מצליח דארף פרובירן נאכמאל; עס זענען דא מענטשן וואס סעילס איז טאקע נישט פאר זיי און אויב איז מען נישט מצליח איז צייט צו גיין צו עפעס אנדערש. אבער אין דעם פאל האב איך געשפירט אז ער האט אסאך פאטענציאל און קען נאך שיינען אין סעילס.

ער האט טאקע אזוי געטון און געגאנגען צו א צווייטן פלאץ וואו ער האט געארבעט מיט נאך סעילסלייט. פיר וואכן שפעטער האט ער געקלאוזט זיין ערשטן סעיל. צוויי וואכן צוריק האט ער מיך אנגערופן פארציילן אז ער האט געקלאוזט א ריזיגן דיעל פון וואס ער האט פארדינט פופציג טויזנט דאלער!  
די נקודה וואס איך וויל ארויסברענגען איז, אז טון אין סעילס אן באקומען שטיצע אויף א שטייגערליכן פארנעם וועט געווענליך נישט מצליח זיין. סעילס איז די שווערסטע דזשאב אויף דער וועלט, עס ברענט אויס און ציט ארויס אלע כוחות, און מען מוז זיך כסדר אנשעפן מיט חיזוק.

ווען איינער גייט אריין אין סעילס דארף ער זיכער מאכן אז זיין ארום איז דא און גרייט פאר אים. סיי מיט דעם חלק פון שטיצע און זיין אין פארבינדונג מיט אנדערע סעילסלייט אדער מיט א סעילס קאוטש, און אויך דארף מען

יט עטליכע חדשים צוריק האט מיך א יונגערמאן אנגערופן אז ער וויל אויפגעבן סעילס. ער טוט שוין אין סעילס פאר א שטיק צייט און ער איז נישט מצליח, און ער שפירט אז גענוג איז גענוג; ס'איז נישט פאר אים.

בעפאר איך גיי ווייטער וויל איך נאר קלארשטעלן אז איך בין נישט קיין סעילס קאוטש. לעצטנס האב איך באקומען א צאל רופן פון ליינער, וואס ווי עס שיינט האבן זיי געקלערט אז דאס איז וואס איך טוה אפיציעל. דעריבער וויל איך קלארשטעלן אז איך בין נישט אין דער אינדוסטריע פון אויסלערנען אנדערע, נאר איך בין אליינס עוסק אין סעילס און איך האב סעילסלייט אונטער מיה, און פון מיינ עקספיריענס אין סעילס נעם איך ארויס אסאך נוצבארע און וויכטיגע זאכן וואס איך טייל מיט מיט די ליינער אין די ראמען פון דעם קאלום.

עכ"פ, צוריק צו אונזער מעשה, דער יונגערמאן האט זיך געהערט צו זיין א טויגליכער, א לייטישער און איינער וואס פארשטייט אן עסק. ער האט מיר אראפגעלייגט זיין מצב אז ער איז שוין עוסק אין דעם פאר כמעט א יאר, ער איז צובראכן און צוקלאפט, ער מאכט נישט קיין געלט, ער האט נישט הנאה דערפון, און ער זעט נישט קיין סיבה עס אנצוהאלטן.

ווען איך האב אים מער אויסגעפרעגט האט זיך ארויסגעשטעלט אז ער ארבעט איינער אליין. זיין בעה"ב העלפט אים נישט און די קאמפאני האט נישט קיין אנדערע סעילסלייט, וואס באדייט אז ער האט נישט קיין שום שטיצע.

דאס איז געווען פאר מיר גענוג צו פארשטיין וואס דא גייט פאר. פאר מיר איז קלאר אז אין סעילס טאר מען נישט ארבעטן אליינס. דאס מיינט נישט אז מען מוז האבן נאך א סעילסמאן אין דער זעלבער קאמפאני; איך קען אסאך



**WEINBERGERS**  
PHOTOGRAPHY INC.

amazon

**PRODUCT PHOTOGRAPHY**

**WE CREATE IMAGES THAT SHINE!**

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

347-378-4918  
www.weinbergersphotography.com  
office@weinbergersphotography.com



פינחס שיכף  
845.200.3313 #112

## ווען מ'זיצט אליינס אויף אזא אופן קלאפט עס אראפ דעם מוט און מאראל און מען פארלירט יעדעס ביסל מאטיוואציע



און דאס איז וואס האט גענצליך געטוישט דאס בילד. ער האט מענטשן ארום זיך, מ'איז זיך מחזק איינער דעם צווייטן, און דאס געבט דעם שטופ צו אנגיין ווייטער.

אלזא, "וקנה לך חבר", מאך זיכער אז דו ביסט נישט אליינס און דו האסט פון וואו צו נעמען דיין שטיצע, און אזוי וועסטו בעז"ה קענען אנגיין מיט געשמאק.

### K

מיר האבן גערעדט פון שוועריגקייטן און ווייטאג וואס א סעילסמאן גייט אדורך, און כ'ויל עס אביסל אויסברייטערן. ווען א סעילסמאן קומט פאר אן אינטערוויו וועל איך געווענליך פרעגן, "דו ביסט גרייט פאר דעם ווייטאג וואס קומט מיטן טון סעילס?" און אפט מאל וועט יענער צוריקפרעגן, "וואס איז דאס דער ווייטאג פון וואס דו רעדסט?" אלזא לאמיר אריינגיין דערין און אביסל אויסשמועסן וואס דאס איז.

דער אמת איז אז דער ווייטאג איז צווייפאכיג. קודם כל איז דא דער פשוט'ער חלק, אז ווען מען ארבעט שווער און מען קוקט ארויס צו באקומען עפעס און צום סוף דערזעט מען זיך מיט לידיגע הענט, קען עס זייער שטארק אראפשלעפן דעם מענטש און ארויסציען יעדעס ביסל מאטיוואציע. אבער נאך מער ווייטאגליך איז אז אפילו ווען עס געלונגט יא און מען עררייכט דעם ציל, שפירט מען נאכאלץ נישט צופרידן און געזעטיגט, אזוי ווי ביי יעדער גשמיות'דיגער זאך אין לעבן... און דאס איז דער גרויסער ווייטאג אין וואס סעילסלייט לעבן. ממה נפשך זענען זיי נישט צופרידן.

נו אויב אזוי וואס טוט מען? אויב אפילו נאכן מצליח זיין שפירט מען נאכאלץ א ווייטאג, וויאזוי ווערט מען פטור דערפון? דער ענטפער איז אז מ'דארף אויפהערן זיך צו קאנצענטרירן אויף די רעזולטאטן און אנהייבן הנאה האבן פון יעדן שטאפל אינעם פראצעדור.

אנשטאט צו זיין זיין פארנומען און פאקוסירן בלויז אויף די תוצאות, הייב אן הנאה האבן פון יעדן ריר וואס דו טוסט. אז דו וועסט אנהייבן אנערקענען אז ס'איז אלעס בלויז השתדלות און די רעזולטאטן ווערן אנגעשריבן אין הימל, וועסטו זיך בעז"ה קענען האלטן רואיג און הנאה האבן סיי ווען מען

זיכער מאכן אז די ב"ב ווייסט אין וואס ער גייט אריין און וועט אים שטיין צו דער האנט, און אז די אנדערע ארבעטער אין דער קאמפאני זאלן דא זיין פאר אים און העלפן מיט וואס עס פעלט אויס.

און דער אמת איז אז אריינגיין אין א ביזנעס וואו דו וועסט זיין דער ערשטער און איינציגסטער סעילסמאן קען אפט מאל זיין א גוטע געלעגנהייט, ווייל די קאמפאני קוקט ארויס און איז אנגעוויזן אויף דיר. דו דארפט אבער זיכער מאכן זיך צו ארומנעמען מיט פאסיגע מענטשן. שמועס עס אויס מיט דיין בעה"ב און מאך זיכער אז ער פארשטייט וואס דו דארפט. און בעיקר - ווי אויסגעשמועסט - מאך זיכער צו אנהאלטן נאנטע באציאונגען מיט א חבר וואס טוט אויך אין דעם און וועט דיר פארשטיין.

איך האב געהאט לעצטנס אן אינטערסאנטן שמועס מיט איינעם. ער האט מיך גערופן מיט א דריי-פערטל יאר צוריק, און פארציילט אז ער האט געעפנט א קליינע ביזנעס און ער טוט אליינס די סעילס. ער האט אראפגעלייגט אז ער איז ממש אויסגעברענט און האט נישט קיין ברעקל חשק צו אנגיין. איך האב אים אויסגעפרעגט וויאזוי ער ארבעט, און ס'האט זיך ארויסגעשטעלט אז ער האט געדינגען א קליין אפסיל אין עפעס א פארשטופטן ארט וואו ער האט זיך אויפגעשטעלט א טישל און דארט זיצט ער א גאנצן טאג און רופט ארום איינעם נאכן צווייטן.

איך האב אים גלייך קלארגעשטעלט אז אזוי קען מען נישט מצליח זיין. נישט קיין וואונדער אז ער איז אויסגעברענט. ווען מ'זיצט אליינס אויף אזא אופן קלאפט עס אראפ דעם מוט און מאראל און מען פארלירט יעדעס ביסל מאטיוואציע. כ'האב אים געזאגט אז ער מוז זען צו גיין אין א פלאץ וואו ער וועט זען נאך מענטשן פאר די אויגן, האבן מיט וועם אויסצוטישן א ווארט און אריינברענגען חיות אין זיין טאג, און אזוי וועט עס בעז"ה בעסער ווערן. עטליכע חדשים שפעטער רופט ער מיך נאכאמאל מיט אן אפדעיט, אז ער האט לעצטנס אויפגענומען צוויי סעילסלייט אונטער זיך, און וואונדער איבער וואונדער - זיינע אייגענע סעילס האבן זיך דראסטיש געהויבן. דער אמת איז אז כ'ווייס נישט ווער זיינע סעילסלייט זענען און ווי גוט זיי זענען, אבער דאס מאכט נישט אויס; זייער הצלחה ברענגט אים נישט מער סעילס. די איינציגסטע זאך וואס האט זיך געטוישט איז בלויז אז אנשטאט צו ארבעטן אליינס האט ער אריינגעברענגט נאך מענטשן אין זיין טאג מיט וועם ער ארבעט אינאיינעם,





# א פיה נ'ט א רונסו



געדארפט פאסירן טאקע וועגן דעם, כדי כ'זאל אריינטראכטן אין די געוואלדיגע חסדים פונעם אויבערשטן אז יעדן איינציגן טאג שיקט ער מיר פרישע קליענטן. און טאקע דער ליידיגער טאג האט מיר געגעבן די געלעגנהייט זיך צו כאפן און דאס אנערקענען.

עס איז נישט אריבער קיין לאנגע צייט נאך וואס כ'האב זיך דאס געכאפט און אנגעהויבן אריינטראכטן דערין, און... עס איז אריינגעקומען א פרישן קליענט. אכט אזייגער אויפדערנאכט זעה איך פלוצלינג אז איינער האט זיך אויפגעסיינט, און מיט דעם איז ב"ה געווארן צוגעלייגט נאך א טאג וואס איז נישט אריבער אן א סעיל. דער אויבערשטער זאל העלפן אויף ווייטער. **K**

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 פריידיי באזוכט אדער רופט: 810-374-3291 - fridayapp.com

האקט אראפ דעם טעלעפאן אויף דיר און סיי ווען דו פירסט אויס א סעיל. דער וואס האט בלויז הנאה פון קלאוזן וועט זיך טרעפן אין א גרויסן פראבלעם. מ'דארף אנהייבן צו הנאה האבן פון מאכן די קאלס, באשטימען די מיטינגס, שיקן אימעילס, און אזוי ווייטער פון יעדן טייל פונעם פראצעדור. זייט איך בין אריין אין סעילס איז דער חובת הלבבות פון די בעסטע זאכן אין מיין לעבן, און איך הער כסדר אויס די שיעורים פון ר' שמעון שפיצער אויף דעם. ווען א איד קומט אן צו א פלאץ פון ריכטיגע בטחון און ער גלייבט באמת אז די רעזולטאטן האבן גארנישט מיט אים, קען ער לעבן מיט א מורא'דיגער זיסקייט און רואיגקייט - אפגעזען וויאזוי דער טאג גייט. איך האב געהאט אן אינטערעסאנטע מעשה דעם פארלאפענעם מאנטאג, ווען עס איז דורך א גאנצן טאג און מיר האבן נישט געהאט קיין איין סעיל. עס האט שוין לאנג נישט פאסירט און עס איז נישט געווען אנגענועם... למעשה האב איך זיך געכאפט וואספארא מורא'דיגע זאך דאס איז. דורכאויס די לעצטע זעקס חדשים איז נישט געווען קיין איין טאג וואס ס'זאל נישט זיין לכה"פ איין פרישע סעיל! און איך האב געטראכט צו מיר אז אפשר האט עס

Proud to Offer

**די מערסטע עס דארפט עס רואיגקייט ווען = דינשורענס דיסעביליטי**

**LEGACYLINE** LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ  
845.200.4309  
YDSCHWARTZ@LEGACYLINEY.COM

MGM

# TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE

NEW LISTING



**OPEN HOUSE**  
SUN JAN 19 - 12:00-2:00 PM

**44 ALAN ROAD**  
SPRING VALLEY, NY

**\$639,000**

- Condo**
- 3 Bedrooms**
- 3 Bathrooms**
- 1,668 SqFt**
- GREAT CONDITION**
- INSTALLED AWNING**
- UPDATED LAST FEW YEARS**



FOR SALE

NEW LISTING



**OPEN HOUSE**  
SUN JAN 19 - 12:30-1:30 PM

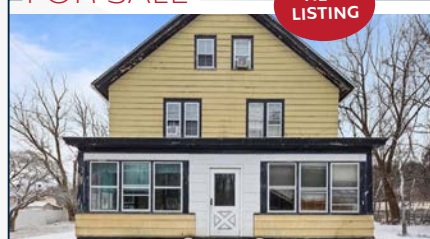
**38 COSGROVE AVE**  
WEST HAVERSTRAW

**\$499,000**

- Colonial**
- 3 Bedrooms**
- 1 Bathrooms**
- 1,316 SqFt**
- MINT CONDITION**

FOR SALE

NEW LISTING



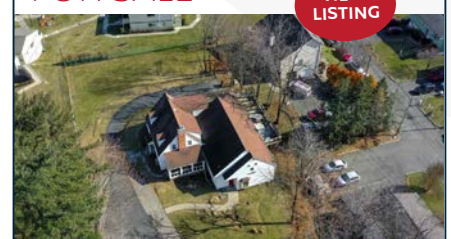
**68 TOMKINS AVE**  
STONY POINT, NY

**\$599,000**

- Colonial - Duplex**
- 6 Bedrooms**
- 4 Bathrooms**
- 2,460 SqFt**
- RENT INCOME \$5,174**

FOR SALE

NEW LISTING



**40 N ROUTE 9W**  
WEST HAVERSTRAW

**\$779,000**

- Mix Use**
- 4 Bedrooms**
- 5 Bathrooms**
- 5,879 SqFt**
- ACRE 0.95**

FOR SALE

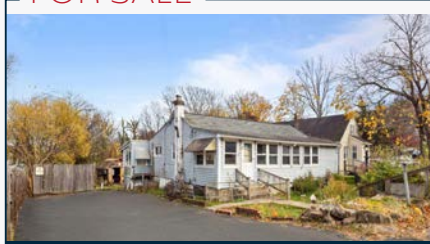


**3 MADELINE LANE**  
MONTICELLO, NY

**\$519,000**

- Ranch**
- 4 Bedrooms**
- 3 Bathrooms**
- 2,123 SqFt**
- MINT CONDITION RECENTLY UPDATED**
- 2,000 SQFT FULL BASEMENT W SEPARATE ENTRANCE**

FOR SALE



**11 WALDRON AVE**  
NYACK, NY

**\$499,000**

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

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 - WHATSAPP

**845.424.1014**

OFFICE@TARGETRETEAM.COM

## קען מען אינוועסטירן אן דעיוו רעימזי'ס מהלך?

עס איז אריינגעקומען א פראגע פון א ליינער וועלכער פרעגט פארוואס מ'קען נישט אינוועסטירן אויב מען גייט נישט מיט דעיוו רעמזי'ס מהלך. אין אנדערע ווערטער, פארוואס דארף איך צוקומען צו דעיוו רעמזי צו קענען אינוועסטירן? בעפאר מיר ענטפערן דערויף, לאמיר צוערשט דערמאנען א שאלה וואס מיר האבן אדרעסירט מיט א לאנגער צייט צוריק, וואו א ליינער האט געפרעגט צי אויסער דעם אז מיר זענען גערעכט האבן מיר נאך עפעס צו פארקויפן (מיינענדיג ארויסצוברענגען אז מיר זענען טאקע מעגליך גערעכט אבער נישט רעאליסטיש). ער האט גע'טענה'עט אז וואס מיר זאגן שטימט נישט מיטן מציאות און איז שרעקליך עקסטרעם, און ער וויל וויסן צי מיר פלאנען צו קומען מיט סיי וועלכע חידושים וואס וועלן נישט זיין קיין סתירה מיטן מציאות. מיר האבן עס דאן פובליצירט און געענטפערט עטוואס ציניש, אז אויב קען מען נישט פארלאנגען און עס איז נישט רעאליסטיש ער זאל אויפגעבן זיין "באָגעבאָ" לייף סטיל וויבאלד עס איז קעגן מסורה און מציאות, קען מען אויך נישט פארלאנגען ער זאל טוישן אנדערע זאכן וואס זענען א סתירה מיטן מציאות און מסורה - ווי דעקן דעם חודש און נישט זיין אין קיין חובות. עס זענען דאן אריינגעקומען עטליכע מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע האבן אונז אנגעמערקט אז מיר האבן געענטפערט צו שארף, און מיר וואלטן געדארפט מסביר זיין און ענטפערן יענעם בנחת. נאך איין מעסעדזש וועלן מיר ציטירן, פון איינעם וואס האט געבעטן אז מיר זאלן איבערגיין און מאכן א תמצית פון אלע ארטיקלען ביז אהער

- אזויווי מיר האבן שוין איינמאל געטון. מיר גייען דאס נישט טון יעצט, אבער וואס מיר וועלן יא טון איז מאכן א שטיקל סך הכל און איבערבליק צו זען פון וואו מיר קומען, וואו מיר האלטן יעצט, און וואו מיר גייען פון דא ווייטער. און די צוויי מעסעדזשעס וואס מיר האבן דערמאנט וועלן אי"ה אויסגעקלארט ווערן אין דעם שמועס. צום אלעם ערשט דארף מען פארשטיין אז די ארטיקלען וואס מיר שרייבן זענען נישט קיין משלים און אויך נישט קיין נמשלים... מיר קומען נישט דא פארציילן שיינע געדאנקען אז מען זאל האבן וואס צו ליינען שבת נאכן טשאלנט. אלעס וואס מיר רעדן דא איז ארויסצוברענגען אויף למעשה אז דער וועג וויאזוי מען באהאנדלט די פינאנצן דארף מען טוישן, ווייל דאס לייגט אריין דעם מענטש אין א טיפער גרוב פון וואו מען קען זיך נישט ארויסדערזען איינמאל מען קומט אן צו די מיטעלע דרייסיגער יארן. דאס איז פארוואס מיר האבן געשריבן זייער קלאר און דירעקט אז מען זאל אויפגעבן אלע קרעדיט קארטלעך, אן קיין שום דיפלאמאטישע פראזן און שיינע געדאנקען. מיר האבן ארויסגעברענגט דאס טרוקענע מציאות אז אויב מען באניצט זיך מיט קרעדיט קארטלעך וועט מען זיך דערזען אין א מצב אז מען שפענדט פיל מער וויפיל מ'קען זיך ערלויבן, און עווענטועל פאלט מען ליידער אריין אין גרויסע חובות, וכו' וכו'. מיר האבן איינמאל און נאכמאל געשריבן און געהאמערט זייער קלאר און אויסדריקליך אז מען דארף טוישן! וואס? נישט דיין וועג פון ספענדן. דיין געדאנקענאנג! דיין בליק! דיין אויפפירונג! און ווען פילצאליגע ליינער רופן אריין מיטטיילן אז זיי האבן ב"ה אויפגעגעבן זייערע

קרעדיט קארטלעך, אדער אז זיי האבן מיטאמאל געטראפן געלט יעדן סוף חודש אויף צו אוועקלייגן, מיינט עס פאר אונז גאר אסאך, ווייל פאר דעם זענען מיר דא. מיר זענען נישט דא פאר קיין שום אגענדעס, מיר פארקויפן גארנישט, מיר פארדינען גארנישט. מיר ווילן איין זאך: מען זאל זיך עפענען די אויגן און זיך אנהייבן פירן אחריות'דיג. דאס איז אונזער ערשטער און לעצטער ציל. איך דערמאן מיך יעצט טאקע פון א מעסעדזש וואס איז אריינגעקומען אין אנהויב, וואו יענער האט געזאגט אז ער פארשטייט אז איך בין דא צו מאכן געלט (פון די ארטיקלען), אבער ער בעט אז איך זאל מיך צויאגן און נישט ארומשלעפן צו לאנג פארן קומען צום ענין. איך האב דאן אנערקענט אן אינטערעסאנטע זאך, אז מענטשן קענען ממש נישט גלייבן אז איינער זאל זיין אינטערעסירט פשוט צו העלפן דעם ציבור און אויפקלערן דעם עולם מיט ניצבארע יסודות און אינפארמאציע אן קיין אגענדעס צו מאכן געלט און אן באהאלטן עפעס צווישן די שורות. אבער יא, שטייענדיג דא איז שוין לכאורה קלאר פאר יעדן אז עס האט אונז נישט געברענגט קיין איין דאלער, און מיר רעדן נישט און האבן נישט קיין שום זייטיגע זאך וואס קען אונז אריינשלעפן צו האבן נגיעות אויף סיי וואס. דאס זעלבע ווען ס'איז געקומען צו רעדן פון אוועקלייגן טייל פון די הכנסות צו אינוועסטירן. מיר האבן אויסגעשמועסט זייער קלאר און מיר וועלן עס יעצט איבער'חזר': איינער וואס לייגט נישט אוועק קיין געלט, איינער וואס אינוועסטירט נישט טייל פון זיין אינקאס יעדן חודש, גייט בדרך הטבע אויסשטיין א פינאנציעלן צוזאמבראך. דער אויבערשטער זאל אוודאי העלפן יעדן אין באשר



**דוד געלב**  
845.200.3313 #111  
davidgelb511@gmail.com

## מיר קומען נישט דא פארציילן שיינע געדאנקען אז מען זאל האבן וואס צו ליינען שבת נאכן טשאלנט



הוא שם, אבער זיך פארהוילן פונעם מציאות און אריינלייגן דעם קאפ אין זאמד איז קיינמאל נישט קיין לעזונג. ליידער איז דאס מציאות ביטער, און וואס מיר זאגן און פארציילן איז גארנישט מער ווי וואס שפילט זיך אפ מדי יום ביומו ביי טויזנטער אידן.

ווען מיר האבן אנגעהויבן שרייבן דעם קאלום, זענען אריינגעקומען אסאך מעסעדזשעס און מיר האבן צוריקגעהערט פון גאר אסאך אז דער וועג וואס מיר נעמען זעט אויס צו זיין זייער נישט רעאליסטיש און עס וועט ווארשיינליך זיין אוממעגליך זיך צו האלטן דערצו. למעשה, שטייענדיג יעצט נאך וואס א גרויס טייל פון דעם מהלך איז שוין געווארן ברייט אויסגעשמועסט און ערקלערט, האבן מיר נאכנישט באקומען קיין איין מעסעדזש אז וואס מיר זאגן איז נישט רעאליסטיש און שטימט נישט מיטן מציאות.

פארשטייט זיך אז נישט יעדער איז צופרידן און מאנכע זאגן אז ס'איז זייער שווער. אבער קיינער האט נישט געזאגט אויף סיי וועלכער זאך וואס מיר האבן געשריבן אז דאס איז נישט רעאליסטיש, טראץ וואס אסאך האבן זיך געשוואוירן ביים אנהויב אז עס קען נישט זיין אז אונזער מהלך וועט שטימען מיט דער רעאליטעט. עס איז מיר לעצטנס אויסגעקומען צו מיטהאלטן א שמועס פון א גרופע יונגעלייט וואו מען האט גערעדט פון א יונגערמאן אין די נידריגע צוואנציגער יארן וועלכער איז גאנץ שיין מצליח און האט איינגעקויפט אביסל ריעל עסטיעט. מען האט ארומגערעדט איבער אים אז ער האט באקומען א הויכע פאזיציע אין דער קאמפאני וואו ער ארבעט און ער פארדינט גאר א שיין געהאלט - וואס האט אים ערמעגליכט צו אנקומען צו אזא שטאנד. און זיי זענען אלע געווען זיכער אז דאס איז די מעשה מיט אים, ווייל פון וואו דען האט ער אזויפיל געלט?

איך קען אבער דעם יונגערמאן אביסל נאנטער, און איך ווייס אז ס'איז נישט געשטויגן און נישט געפלוויגן; ער מאכט נישט מער ווי אנדערע דורכשניטליכע ארבעטער. נאר וואס דען, פון וואו האט ער דאס געלט? דער ענטפער איז אז ער לעבט פשוט זייער שפארזאם און ערלויבט זיך ממש גארנישט הויך פון די סאמע וויכטיגסטע געברויכן, און אזוי לייגט ער אוועק א דאלער נאך א דאלער. און דאס, און נאר דאס, האט אים געברענגט צום מצב וואו ער שטייט היינט - פארשטייט זיך מיט סייעטא דשמיא.

ווען איך האב איבערגעהאקט דעם שמועס און מיטגעטיילט מיט די אידן וואס איך ווייס - אז ער פארדינט נישט אזויפיל געלט, און מסביר געווען אז עס קומט צוליב וואס ער לעבט זייער שפארזאם (און אפשר אפילו אביסל צו עקסטרעם), האבן זיי ניטאמאל געכאפט וואס איך וויל. זיי האבן צוערשט געהאלטן אז איך פארגין אים פשוט נישט און כ'קען נישט פארנעמען אז ער פארדינט אזוי שיין. דער קאנצעפט איז אזוי פרעמד ביי אונזער ציבור, אז ווען מען הערט אז איינער האט געקויפט עטליכע הייזער מוז זיין אז ער פארדינט א געשוואלענע געהאלט. עס פאלט זיי גארנישט ביי אז וויפיל געלט און פארמעגנס א מענטש האט אין זיין באזיץ האט גארנישט מיט זיין פאזיציע און וויפיל געלט ער פארדינט, נאר מיט זיין וועג פון לעבן און וויאזוי ער גיבט אויס דאס געלט.

פארשטייט זיך אז מען דארף פארדינען א נארמאלע געהאלט, מען קען זיך נישט ארומדרייען אן קיין אינקאם מיטן חשבון אז איך גיב דאך אבאקט אויף מיין געלט... אבער אויב טוט מען דאס השתדלות וואס מען דארף צו אריינברענגען פרנסה אין שטוב, און מען פירט זיך אויף אחריות'דיג מיט א בליק אויף פאראויס, וועט מען בס"ד שטיין פיל בעסער ווי אסאך אידן וואס פארדינען גאר שיין און לעבן א פארשווענדעריש לעבן.

און ס'איז וויכטיג צו באטאנען נאכאמאל אז מיר רעדן בעיקר צו יונגעלייט אין די צוואנציגער יארן, וואס האבן נאך גענוג צייט זיך אוועקצושטעלן און אינוועסטירן אויפן לאנגן טערמין. יונגעלייט וואס האלטן שוין באלד ביים חתונה מאכן איז אן אנדערע מעשה און נישט פון דעם רעדן מיר. אצינד וועלן מיר צוריקקומען צו דער פראגע מיט וואס מיר האבן אנגעהויבן; צי קען מען אינוועסטירן מיט הצלחה אן גיין מיט דעיוו רעמזיס מהלך?

בעפאר מיר קענען ענטפערן, לאמיר קודם פארשטיין די פראגע. דער יונגערמאן וויל אינוועסטירן, אבער ער וויל נישט גיין מיטן דעיוו רעמזיס מהלך. איז לאמיר פרעגן א פשוט'ע שאלה, וואס איז דער שרעקעדיגער דעיוו רעמזיס מהלך פון וואס ער רעדט, אז ער ציטערט אזוי צו גיין דערמיט? ער וויל אינוועסטירן ווייל ער וויל זיין סוקסעספול, אבער פון דעיוו רעמזיס שטייט ער ווייט.

מיר האבן עס שוין געשריבן מערערע מאל און מיר וועלן עס נאכאמאל איבער'חזר': דעיוו רעמזיס מהלך איז "קאמאן סענס". פינטל. און דאס האבן מיר ארויסגעברענגט אויבן ווען מיר האבן געשריבן אז קיינער האט נישט אריינגערופן זאגן אויף סיי וועלכער נקודה אז דאס שטימט נישט מיטן מציאות. ווען מען באטראכט עס מיט אן אויפריכטיגן בליק זעט מען אז וואס ער זאגט איז אלעס דברים פשוטים וואס יעדער מיט א מח בקדקדו וואלט פון זיך אליין פארשטאנען, ווען נישט די שרעקליכע מחלה הנקרא "פיער פרעשור".

אלזא, אונזער ענטפער אויף דער פראגע איז פשוט: קען מען מצליח זיין מיטן אינוועסטירן אויב מען לעבט אויף אן אומפלאנירטן פינאנציעלן לעבנסשטייגער? אויסדריקליך ניין! פארשטייט זיך אז מ'דארף לעבן אחריות'דיג און מיט שכל. אז דו ווילסט רוף עס דעיוו רעמזיס, אויב דו גלייכסט דוקא נישט דעם נאמען רוף עס "קאמאן סענס"... די נקודה איז אז וואס מיר רעדן איז אלעס טאקע





# איזיש סאט



"שרעקדיגן" דעיוו רעמזי מהלך כדי צו קענען אינוועסטירן, ווייל ער טוישט דיין אויפפירונג און לערנט דרך אויס אז אויב וועסטו יעצט לעבן ווי קיינעם אנדערש וועסטו שפעטער קענען לעבן ווי קיינעם אנדערש. אויב וויל מען אבער נישט ארבעטן אויף דער אויפפירונג און בלויז ארבעטן אויף דעם חלק פון אוועקלייגן און אינוועסטירן, איז עס ווי בויען א שפיטאל נעבן דער בריק. (אדער נאך שוואכער דערפון...)

און אני הקטן זעה עס ביי מיר זעלבסט, דעם חילוק פון אמאל ביז היינט. אמאל, ווען כ'האב באקומען מיין געהאלט, פלעג איך נאר טראכטן וואס נאך כ'וועל מיך קענען ערלויבן. היינט צוטאגס, ווען איך באקום מיין טשעק, טראכט איך גלייך וויפיל נאך כ'וועל קענען אוועקלייגן און אזוי ארום בעז"ה לעבן מיט הרחבת הדעת צו לאנגע יארן. עס איז נישט בלויז וואס מען טוט, נאר וויאזוי מען לעבט און וויאזוי דער מח לויפט. **k**

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

ער שאקלט זיך נישט אפ פון די איינגעגעסענע געוואוינהייטן וועט ער נישט אנקומען אין ערגעץ. מיר זענען נישט דא צו ערקלערן שיינע געדאנקען מיט וואס מ'זאל זיך קענען אויסלופטערן נאך א שווערן טאג ארבעט. מיר זענען דא צו ערקלערן פשוט'ע פאקטן, אז טראץ וואס עס איז טאקע זייער אומאנגענעם איז נישטא קיין צווייטע ברירה נאר צו הארעווען ביטער שווער צו טוישן אונזער אויפפירונג אנבאלאנגט געלט און נישט קוקן וואס דער אדער יענער טוט.

ווען איז געווען דאס לעצטע מאל וואס איר האט דורכגעקוקט אייער גראסערי רעסיט? ווילאנג מען זעט נישט איין און מען כאפט נישט אז לעבן אויף דעם דורכגעפאלענעם לעבנסשטייגער איז וואס האלט דיך צוריק פון מצליח זיין פינאנציעל, וועט גארנישט העלפן.

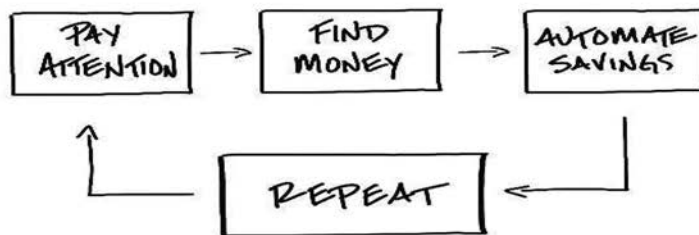
## K

אלזא, צו צוזאמנעמען וואס מיר האבן געשמעסט ביז אהער: פארפאלן, עס איז נישטא קיין צווייטע ברירה נאר צו גיין מיט דעם

"קאמאן סענס" און דברים פשוטים מאוד, און ס'איז נישט קלאר פארוואס מען ציטערט אזוי שטארק דערפון.

און דאס איז פארוואס מיר האבן אפגעענטפערט אזוי שארף דעם צווייטן מעסעדזש וואס האט געטריבן שפאס פון אונזער מהלך אז דאס איז צודרייט און עקסטרעם, ווייל דאס און נאר דאס איז דער ענטפער אויף דער פראגע. דאס מציאות איז אז מיר לעבן אין א זינלאזער געזעלשאפט וואו "יעדער" האט א ליעס אויף א שיינעם קאר (טרעף מיר נאך איין געמיינדע אין דער גאנצער וועלט וואו יעדער צוואנציג יעריגער צאלט איבער טויזנט דאלער א חודש פאר זיין קאר), "יעדער" גייט אויף טייערע וואקאציעס, "יעדער" גייט ארום מיט טויזנט דאלערדיגע קערידזשעס, וכ' וכ'. און דער איינציגסטער וועג זיך צו אוועקשטעלן פינאנציעל איז זיך צו עפענען די אויגן און איינזען אז דאס אלעס פירט דעם מענטש צו קאטאסטראפע ל"ע.

דעריבער האבן מיר געענטפערט פאר יענעם זייער דירעקט און צום ענין; נישט מיטן ציל צו זיין שארף, נאר כדי ער זאל פארשטיין אז ווילאנג



BEHAVIOR GAP

**Budgeting is about awareness. Pay attention to where your money goes. Automate your savings. Do it consistently. Watch your wealth compound and grow.**

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

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



# יעדער איד קען זיין הייליג

זיס און  
געשמאק

די ספר  
וועלכע טראגט  
די הייליגע שליסלן  
צו א לעבן פון קדושה  
אויף א פראקטישן  
און לייכטן אופן,  
אויפן אידישן שפראך

מאת הרה"צ  
רבי יעקב  
מאיר  
שעכטער  
שליט"א

א קליינע אינוועסטמענט,  
מיט רייכע רעזולטאטן!



צו באקומען אין אלע געשעפטן

## וויאזוי צו האנדלען מיט אן ארבעטער וואס איז א קרוב אדער באקאנטער

**מ**יט משפחה עסט מען קוגל... נו, אויב אזוי דארף מען דאך וויסן וואספארא סארט גאפל צו נוצן בשעת מען עסט עס...

יא, עס זענען למעשה דא פעלער ווען עס קומט אויס צו ארבעטן מיט משפחה, און בלויז וויסן די פראצעדור "מיט משפחה עסט מען קוגל" וועט נישט טוישן דאס מציאות. דעריבער וועלן מיר היינט ארומרעדן און אויסשמועסן די טעמע. למען האמת, די פראגע איז געפרעגט געווארן אנבאלאנגט ארבעטער וועם עס קומט אויס צו ווערן זייער באפריינדעט מיטן בעה"ב, און דערנאך קומט עס אן זייער שווער ווען מ'דארף עפעס זאגן פארן ארבעטער. ווייל אויב איך גיי זאגן עפעס וואס שמעקט אים נישט וועל איך זיין ווי א שלעכטער, און איך וויל דאך בלייבן גוט מיט אים.

און ווען עס קומט צו משפחה איז די שרעק נאך מער; וויאזוי וועל איך פילן ווען עס קומט צו א משפחה שמחה? און בכלל, איך וויל פילן אייניג און נישט אז מיין שוואגער איז עפעס אונטער מיר צו וואס. און פארשטייט זיך אז דער שווערסטער חלק פון אלעם איז, אויב איך וועל אים דארפן פארשיקן וויאזוי וועט עס אויסקלאפן? פאר מיר גייען אריין אינעם צוגאנג, ווילן מיר קלארשטעלן אז זענען דא פילע וועגן וויאזוי זיך אומצוגיין דערמיט, און דער מהלך פון איינעם וועט זיין אפגעפרעגט ביים צווייטן. מיר וועלן אלזא פארלייגן אונזער צוגאנג, אבער עס איז אייביג גוט צו זיין פארבינדן מיט א דעת תורה; ספעציעל ווען עס קומט צו אויפזאגן אן

ארבעטער, אז עס זאל געטון ווערן דאס מערסטע אויסגעהאלטן ע"פ תורה. מיר באציען זיך בעיקר צו די געפילישע און פראקטישע חלקים, אז מען זאל האבן א קלארקייט דערין.

די ערשטע זאך פארן ארייננעמען א משפחה מיטגליד אין דער פירמע, מאך זיכער מיט א קלארקייט אז אים דארפן פארשיקן זאל נישט זיין קיין אפציע אין דער נאנטער צוקונפט. פארשטייט זיך אז מ'קען דאס נישט אויסרעכענען פון פאראויס אויף הונדערט פראצענט, אבער מען זאל אריינלייגן שטארקע כוחות צו באקומען א בליק אויף פאראויס - וואס מ'קען ערווארטן, און עס זאל אריינגיין מער קאפ און מח זיך נאכצופרעגן ווי ביי געווענליכע ארבעטער.

דערנאך איז דא א צוגאנג וואס דארף בעצם ווערן גענומען ביי יעדן סארט ארבעטער, אבער איז גאר וויכטיג ווען עס רעדט זיך פון א נאנטן מענטש ביי וועם עס קען אויסקומען אז ער זאל אויסנוצן דיין גוטסקייט פאר זיין בענעפיט, און צומאל וועט דיין מויל מוזן בלייבן פארמאכט צוליב דער נאנטשאפט. דעריבער מאך זיכער אז זיי זאלן האבן א פראבלעם מיט דיר ווי איידער דו מיט זיי. דאס הייסט, אנשטאט וואס זיי זאלן שטופן די גרעניצן מיט דיר, טו דאס מיט זיי... זיי דו דער וואס שטופט זיי פאראויס און ווארט נישט ווילאנג זיי וועלן דיך לייגן אין א פאזיציע מיט וואס דו וועסט זיין אומבאקוועם. דאס וועט דיך בעז"ה מאכן שטאנדהאפטיג אז דו זאלסט נישט דארפן פאסן קיין אומבאקוועמע באשלוסן. עס איז אפשר נישט אזוי קלאר פאר יעדן, טא לאמיר דאס אביסל צולייגן. די עיקר שרעק וואס

איז דא איבער א נאנטן ארבעטער איז, אז אויב איך זאג אים עפעס וואס איז אומבאקוועם און נישט געשמאק וועט ער מיר אנקוקן ווי א שלעכטער, און איך וויל דאס נישט.

אבער אויב ער ווייסט אז דו האסט נישט מורא צו זאגן אמאל עפעס אפילו עס איז נישט אזוי אנגענעם, דאן וועט ער אליין וויסן וואו ער טאר נישט אריינטרעטן וויבאלד עס וועט אים מאכן פילן אומבאקוועם. ווארף די טאבע צו אים און מאך אים באשליסן צי ער וויל זיין באקוועם אדער נישט.

מיר רעדן בעיקר צו בעלי בתים וועלכע פרובירן צו זיין צו דער גוטער זייט, און מיר קומען זיי ערקלערן אז זיי דארפן נישט זיין געבויגן ממש ביז צו דער פאדאלאגע נאר זיי זאלן זיך ליבערשט שטעלן אויף די רעכטן. אבער די בעלי בתים וואס האבן גענומען דעם "שמאל דוחה" מהלך אויף א שטארקן אופן זאלן ביטע איבערהיפן דעם ארטיקל, ווייל מיר ווילן נישט גיסן קיין זאלץ אויף די וואונדן...

דער מהלך פון שטופן די גרעניצן מיטן ארבעטער איז זייער ברייט און האט נישט קיין קלאר-געשניטענע ליניעס, און עס דארף ווערן אפגעמאסטן לויט וויאזוי דער מצב פארלאנגט. אויב רעדט מען פון אן ארבעטער וואס זוכט נישט צו נעמען קיין שטייפע ליניע, דאן שטעל אן דיין ליניע צו זיין אביסל שטייפער ווי זיין, אבער מיט רחמנות. ווידעראום אויב דער ארבעטער נעמט א שטייפערן צוגאנג, האב נישט מורא צו טון דאס זעלבע.

נעם דעם כלל: אויב ער שטופט די ליניע, דאן



איתמר טובי' פריעדמאן

## ווען עס קומט צו משפחה איז די שרעק נאך מער; וויאזוי וועל איך פילן ווען עס קומט צו א משפחה שמחה?

עס ווערן אנגענומען אויפן גוטן וועג און נישט ח"ו פארקערט. האבנדיג דאס אויסגעשמועסט פון פאראויס מאכט עס גרינגער אז ווען עס קומט למעשה זאל מען עס טאקע קענען אויספירן מיט ווייניגער שרעק ווי ווען מ'האט נישט גערעדט דערוועגן.

ווי אנגעהויבן, קען מען נעמען פילע סארט מהלכים ווען עס קומט צו משפחה בכלל און ווען עס קומט צו א נאנטן בפרט, דעריבער אויב הערט איר אמאל פון איינעם אז אריינעמען משפחה איז ממש דאס ארגסטע, נעמט נישט ארויס דאס פארקערטע פון אונזערע ווערטער. מיט דעם ארטיקל פרובירן מיר בלויז צו העלפן אין פעלער ווען עס שטעלט זיך למעשה ארויס אז מען האט אויפגענומען א נאנטן און מען וויל אנהאלטן שלום ואחווה. **k**

ווערט בעיקר אנגעפרעגט ווען עס קומט צו ארבעטער וועלכע זענען נענטער צום בעה"ב, קומט פון אן איינרעדעניש אז אין אלגעמיין דארף הערשן א געוויסע דערווייטערונג צווישן ארבעטער מיט בעלי בתים אזויווי צווישן עלטערן מיט קינדער (א צווייטע איינרעדעניש...) דעריבער, ווען עס קומט שוין יא אמאל אויס פאר איינעם צו האנדלען אויפן געזונטן וועג און זיין נאנט מיט די ארבעטער, ווערט ער פארלוירן אז ער פארלירט זיין פאזיציע אלס בעה"ב און מ'קען אויסנוצן זיין גוטסקייט און ווייכקייט אן וואס ער זאל האבן די מעגליכקייט עס אפצושטעלן.

ווען עס קומט צו משפחה איז די שרעק נאך גרעסער, וויבאלד מען וויל זיך נישט צוקריגן מיט די נאנטע און מען וויל נאך קענען טאנצן אויף חתונות איינער ביים צווייטן. אבער מיט דעם אויבנדערמאנטן צוגאנג שטעלט מען לכתחילה אראפ א קלארן מהלך אז מען זאל זיך נישט לאזן טרעטן, וואס ערמעגליכט צו אנהאלטן דעם קשר אויף לאנגע יארן בס"ד.

אויך איז זייער גוט אויסצושמועסן פון פאראויס אז אויב עס וועט זיך מאכן אז מען וועט זיך דארפן שיידן צוליב סיי וואספארא סיבה, זאל

איז ער פונקט אזוי גרייט צו ווערן געשטופט... און אויב דו גייסט נישט נעמען די נויטיגע שריט, וועסטו זיך טרעפן אין זייער אן אומבא'טעמ'טער סיטואציע וואו נישט בלויז דו וועסט נישט וויסן וויאזוי עס צוריקצודרייען, נאר דו וועסט נישט האבן דעם מינימאלן מהלך וויאזוי צו רעדן שטייפער ווי געווענליך.

אויב פילסטו ווי דער ארטיקל רעדט אזוינע קאוד שפראכן און עס קוקט נישט אויס צו זיין א געווענליכן ארטיקל ווי שטענדיג, דאן ווייס אז עס איז נישט פאר דיר און פיל דיך נישט געטראפן... אבער אויב איר פילט אז מען האט אנגעריט א טעמע אין וואס איר דארפט דרינגנדע הילף, קענט איר אלץ טרעפן אונזער נומער אונטן פונעם קאלום. מיר האבן שוין ב"ה געהאלפן פילע קליענטן צו באקומען א קלארקייט אין זייער מצב אז זיי זאלן נישט זיין פארלוירן, סיי בעלי בתים און סיי ארבעטער. נישט אייביג איז דער מצב אזוי ביטער ווי עס קוקט אייך אויס, און נישט אייביג איז עס אזוי פשוט...

דער מהלך וואס מיר האבן אראפגעלייגט איז באמת ווירקזאם אין יעדן פאל - אפגעזען ווער די ארבעטער זענען. דער אורזאך פארוואס עס

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

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון  
הר"ר מאיר שמחה גליק הי"ו

בעל הפירמע MGM

לרגל שמחת אירוסי בנו למזל טוב

ויה"ר שירוזה רב נחת וכט"ס

אינאָסאָרנאָן

מאיר טובי

Got morgen send the contract  
to my **lowyar**, i'm willing to pay  
**2 million** for the property...

דו קענסט טוהן בעסער..

CENTER FOR EXCELLENCE

**THE HUB**

hub-centers.com

(845) 828-9977

## Basics Of English Course For Men \$299

Special curriculum for Yiddish speakers

• Reading • Writing • Speaking

12 Classes / 24 Hours

Monday & Wednesday 8<sup>PM</sup> - 10<sup>PM</sup> | February 24<sup>TH</sup> - April 2<sup>ND</sup>

AN ACCOUNTING FIRM THAT'S:

# BIG ENOUGH TO STRATEGIZE,

# SMALL ENOUGH TO SCRUTINIZE.

**THE FISCAL GROUP** is proud of every strategy we craft to meet your financial and tax goals. But we don't stop there. Our detail-oriented team meticulously scrutinizes every aspect, ensuring nothing is overlooked.

**THIS BALANCE OF BIG-PICTURE THINKING AND FINE-DETAIL ATTENTION ENSURES YOU RECEIVE THE BEST OF BOTH WORLDS.**

Reach out today for anything CPA.

**Moses Neuman**  
*Founder*

**Menashe Horowitz**  
*Operations Manager*

**Herman Freund**  
*Accountant*

**Hershy Schwartz**  
*Accountant*

**Volvy Glanz**  
*Accountant*

**Yida Zev Klein**  
*CEO*

**Lipa Neuman**  
*Lead Accountant*

**Yossi Broder**  
*Accountant*

**Shlome Cohen**  
*Accountant*

**Mrs. Neuman**  
*Accountant*

**MONSEY**

**25 Robert Pitt Drive, Suite 213**  
FISCAL GROUP: 845.424.1120  
KJ FILING: 845.425.1040

**MONROE**

**2 Buchanan Court, Suite 301**  
FISCAL GROUP: 845.244.9096  
KJ FILING: 845.783.1194

**NEW SQUARE**

**5 Monroe Lane**  
845.999.1040  
skveroffice@kjfiling.com

# לאחר פין אויסשעמוסן

טעמע #4

## דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות

4

איבער דער יעצטיגער שאלה פארוואס דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. גאר א וויכטיגע קשיא, נאך א גרעסערע שאלה איז דאס ביסל וואס מען דעקט יא וויאזוי מען דעקט עס.

כלל ישראל פארמאגט אסאך מער הוצאות ווי להבדיל די גוים, זיי דארפן נישט קויפן מצות, ד' מינים, כשר'ס וכו' וכו'. זיי האבן אסאך מער צייט צו ארבעטן ווי אונז אידן, זיי דארפן נישט דאווענען און לערנען און שבת קענען זיי ארבעטן.

און וואס פאסירט איז אז זייער אסאך אידן קויפן איין אין גוי'אישע געשעפטן וואו די פראדוקטן זענען ביליגער. מען נוצט גוי'אישע קאר סערוויס. די בנינים אין וואס מיר וואוינען נעמט מען גוי'אישע ארבעטער צו בויען. די פרוכט וואס מיר עסן האבן גוים געשניטן פון בוים. מען נעמט גוים צו וואשן אונזערע הייזער און בתי מדרשים. וכו' וכו'.

א גוי וועט נישט נעמען א איד צו טון די ארבעט ווייל אידן זענען טייערער. לאמיר געבן א דוגמא, א איד קויפט א דירה, וואו גייט דאס געלט? פאר דעם וואס האט עס געבויט. ער דארף צאלן פאר די גוים וואס האבן געבויט דאס הויז און פאר דער באנק דארף ער צאלן דעם מארטגעדזש. אזוי קומט אויס אז רוב פון אונזער געלט קומט אן צום גוי, אבער עס איז כמעט נישט דא אז א גוי זאל באצאלן פארן איד. דאס געלט וואס אידן מאכן יא איז איין איד פונעם צווייטן. די גוים וועלן נישט צאלן פאר קיין אידן אבער אידן צאלן יא פאר גוים. א גרויסן יישר כח.

5

גרויסן יישר כח פאר דער אינגערמאן אויסגאבע. איך זעה אז מען האט ארויפגעברענגט זייער אן אינטערעסאנטן און וויכטיגן נושא אז דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות.

דער מערסט פשוט'ער תירוץ דערצו איז לכאורה ווי אויסגעשמוסט אין אנדערע אפטיילונגען פון אייער הערליכער אויסגאבע, אז מען דארף לעבן מיט א בודזשעט - דאס טייטש אז מען לעבט מיט וויפיל מען האט. מען מוז נישט האבן יעדע זאך. מען דארף ענדערש האבן דעם מנוחת הנפש אז מען קען דעקן דעם חודש און מען ענדיגט דעם חודש אן קיין דעפיציט און אן קיין קרעדיט קארד חובות. מען דארף נישט האבן דעם קאר וואס דער שכן האט. מען קען אויפגעבן אלע לוקסוס און אלע טייערע זאכן וואס מען קויפט.

מענטשן וואס פארדינען שיין קענען זיך געווענליך דעקן אויב זיי לעבן אויף אזא וועג. מען רעדט נישט דא פון ארעמעלייט אדער ווען מ'האלט ביים חתונה מאכן. מען רעדט דא פון נארמאלע פארדינער, זיי דארפן קענען לעבן נארמאל אויף אזא אופן.

דער תירוץ פארוואס מען לעבט נישט נארמאל און פארוואס מען ענדיגט דעם חודש מיט א דעפיציט, איז ווייל מען לעבט נישט מיט וויפיל מען האט און מען שפענדט אן קיין חשבון. מען דארף וויסן אז מען מעג נאר נוצן וויפיל מ'האט. יישר כח, הצלחה.



**צאלט איר אסאך געלט פאר אינשורנס?**

**שפארט אייך געלט**  
מיט'ן נעמען אונזער 'דיפענסיוו-דרייווינג קורס'

Text or Call Today  
**845.600.4444**

# האט איר א הויז וואס שטייט ליידדיג?

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

**טאק זאלער רענט**

\*

**פארזיכטן און 1-5 טעט**

\*

**אריינע און שטאלע ארייט**

\*

**העסטע און בערפענליכע סערוויס**

**איבעראל אין אראנדש**

**און ראלענד קאונטי**

רופט אדער טעקסט

**יעקב הערש גוטמאן**

845-274-4460 📞



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

6

א גוטן, איך וויל ענטפערן אויף דעם וואס מען האט געפרעגט בנוגע א  
בודזשעט און וויאזוי מען קען זיך אויסשטעלן דאס לעבן ווען אלעס  
קאסט אזוי טייער.

קודם האב איך געזען אין די ערשטע פאר מעסעדזשעס וואס זענען  
אריינגעקומען, אלעס די זעלבע זאך - יעדער אויף זיין שטייגער. איינער אז  
מען דארף נדבנים וואס זאלן מנדב זיין הייזער, איינער איז מסביר אז מען  
דארף צושטעלן קורסעס, אהער מיט אהין. עס איז אלעס שיינע זאכן וואס  
אנדערע מענטשן דארפן טון, אבער דער מהלך ברענגט נישט צו גארנישט.  
מען האט געהאט געפרעגט אין דער שאלה וואספארא מהלך א מענטש  
קען נעמען און וועלכע זאך מען קען טון. עס איז דא איין איינציגע זאך  
וואס א מענטש קען טון: מאכן א בודזשעט פאר זיך אליין, און וויסן וואס  
און וויפיל ער קען שפענדן און נאר שפענדן אזויפיל.

און אפילו מען זאל טאקע מאכן קורסעס פאר גאנץ כלל ישראל, דארף  
מען מאכן קורסעס טאקע אויף דער זאך - אויסלערנען בודזשעטינג פארן  
עולם. געבן קלאסן און קורסעס פאר יעדן איינעם אנגעהויבן פון די  
צענערלינג יארן, אין חדר, אין ישיבה און אין סקול, צו אויסלערנען דעם  
עולם און מסביר זיין וואס א דאלער מיינט. א חתן מדריך און כלה טיטשער  
זאלן רעדן און מסביר זיין אז וואס מען שפענדט היינט מיינט אז מען גייט  
נישט האבן מארגן. דאס איז די איינציגסטע זאך וואס ליגט אין א  
מענטש'נס הענט.

זאכן וואס נדבנים זאלן טון מיט די אלע פאנטאזיעס, זענען זאכן וואס  
גייען קיינמאל נישט געשען. ס'איז אלעס חלומות וואס מענטשן קענען  
לעבן אין חלום לאנד און זיך איינרעדן אז עס גייט אמאל ווערן בעסער.  
אז א מענטש זעט אז האווינג קאסט טייער, זאל ער ארויסמופן! אז א  
מענטש זעט אז גראסערי קאסט אים טייער, קען ער פרובירן צו איינקויפן  
ביליגערע פראדוקטן און אכטונג געבן צו קויפן נאר וואס מ'דארף באמת.  
און אזוי ווייטער מיט יעדער זאך. נישט זיין פארנומען אז די דעגירונג  
דארף געבן פאנדינג, די עשירים דארפן מנדב זיין, מיט די אלע זאכן וואס  
וועט קיינמאל נישט פאסירן, און שטיין און שרייען וועט גארנישט  
אויפטון. **k**

# סייבֿער אטאקע?

דופט אפסטעיט  
קאליזשן.



© UPSTATECOLLISION.COM

פיסל גאלדבערגער



FULL  
MAINTENANCE



OIL  
CHANGE



BREAKS  
CHANGE



NY STATE  
INSPECTIONS



CAR  
LEASING



CAR  
RENTAL



24H  
TOWING



BODY  
REPAIR

ד' ישמור  
צאתכם ובואכם  
לחיים ולשלום

845.599.9000 • AFTER HOURS: 845.500.1400  
WWW.UPSTATECOLLISION.NET • info@upstatecollision.net • 123 Elm St, Monroe, NY 10950



WE TRAIN  
SALESPEOPLE

WE COACH  
SALESPEOPLE

WE PLACE  
SALESPEOPLE

GREAT PROFITS  
ARE DRIVEN  
BY GREAT  
SALESPEOPLE



Call or WhatsApp  
Moishy Mintz

845.662.5391  
moshe@handhrecruiting.com

We turn salespeople into  
revenue-generating powerhouses



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

Hilel Tyrnauer © 845.366.5588



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

## וויאזוי קען איך אויפבויען מיין זעלבסטזיכערקייט?

שאלה:

א גרויסן ישר כח פאר אייערע ארטיקלען. איך האב געליינט דעם ארטיקל איבער דער וויכטיגקייט פון זעלבסטזיכערקייט און ווי שטארק עס מאכט אויס אינעם לעבן פון א מענטש. מיין שאלה איז וואס קען איך טון צו זיין זיכער מיט זיך ווען אין רעאליטעט שפיר איך אומזיכער? וויאזוי קען איך זאגן דאס וואס איך האלט און נישט מורא האבן אז אפשר רעד איך נישט צו דער זאך? וויאזוי קען איך אויפהערן זיין אזוי אנגעוויזן אויף יענעם'ס הסכמה? און דער עיקר וואס שטערט מיר איז אז איך האב נישט דעם קוראזש צו טון דאס וואס איך האלט איז ריכטיג וויבאלד איך האב מורא פון א דורכפאל.

תשובה:

עס איז וויכטיג צו פארשטיין וואס איז די חילוק צווישן א זיכערן מענטש און אן אומזיכערן מענטש. פארוואס שפירט איינער אז ער דארף נישט צוקומען צו א צווייטן'ס הסכמה און א צווייטער שפירט אז ער קען זיך נישט פארלאזן אויף זיך אליינס?

יעדער מענטש האט ביי זיך אין מח אומצאליגע הנחות וואס ווערן דארט איינגעקריצט דורכאויס די יארן. דארט ליגט אלעס וואס דער מענטש גלייבט איבער זיך, איבער דער וועלט, און איבער אנדערע מענטשן. דארט ווערט געפארעמט וואס איז גוט און וואס איז שלעכט, וואס איז ריכטיג און וואס נישט, און וועם מען קען געטרוען און וועם נישט. ווען מען דערגריינט וועט זיך וואס עס גייט פאר אונטער דעם מח פון א זיכערן און אומזיכערן מענטש, טרעפט מען גאר יסודות'דיגע חילוקים איבער וויאזוי זיי קוקן אן א זאך. ביי זיכערע מענטשן וועט מען געווענליך זען אז זיי לעבן מיט רעאליסטישע ערווארטונגען פון

זיך אליינס, און וויבאלד זייערע ערווארטונגען זענען געבויט מיט צוויי פיס אויף דער ערד קענען זיי עס דערגרייכן. און דאס העלפט זיי פארעמען א פאזיטיוון בליק אויף זיך אליינס.

זיכערע מענטשן שאצן נישט אפ זייער הצלחה לויט די מענטשן ארום זיי, און זיי זוכן זיך נישט צו פארגלייכן צו אנדערע. ווען א צווייטער האט מער מיינט עס נישט אז זיי האבן גארנישט, און זיי שטרעבן נישט אנצוקומען צו יענעם'ס פלאץ. זיי זענען צופרידן מיט דעם פארשטאנד וואס זיי האבן און האלטן נישט אז זיי וואלטן געמוזט קענען אזוי גוט ווי יענעם.

זיכערע מענטשן שאצן זיך נישט אפ לויט די רעזולטאטן פון זייער הארעוואניע. זיי פארשטייען אז א מענטש האט די בחירה צו טון און נישט צו אויפטון, און ווען זאכן געלונגען נישט מיינט עס נישט אז זיי זענען נישט גענוג גוט; ווייל אפילו געלונגענע מענטשן זענען נישט אין קאנטראל צו פארזיכערן אז אלעס זאל זיך אויסארבעטן ווי געפלאנט. וואס עס זאל למעשה פאסירן ליגט אינעם אויבערשטנס הענט.

וידעראום אומזיכערע מענטשן וועלן אפטמאל בלייבן שטעקן צוליב איינס פון די דריי פאלגנדע פאקטארן:

**אומרעאליסטישע ערווארטונגען.** ווען א מענטש לעבט מיט צו הויכע ערווארטונגען וואס ער קען נישט דערגרייכן וועט ער זיך טרעפן איינמאל און נאכאמאל דורכפאלן, און עס וועט אים גורם זיין צו שפירן אומזיכער מיט זיינע מעגליכקייטן און קוואליפיקאציעס. ביי איינעם קען עס זיין אז ער האט א תשוקה צו קענען ש"ס בעל פה, ביי א צווייטן קען עס זיין א דראג צו ווערן רייך, און ביי א דריטן קען עס זיין א רצון צו באקומען א פאסטן וואס איז העכער ווי זיינע קוואליפיקאציעס.

אומרעאליסטישע ערווארטונגען נעמט אויך אריין ווען א מענטש האלט אז א געלונגענער מענטש מוז האבן דעם ריכטיגן ענטפער אויף יעדן פראבלעם וואס עס זיך. אדער אז ער טאר קיינמאל נישט מאכן קיין טעות ווייל בלויז נארישע מענטשן מאכן טעותים. פארשטייט זיך אז דאס זענען זאכן וואס קענען קיינמאל נישט פאסירן, און עס ברענגט אז דער מענטש זאל האלטן אויף זיך אז ער איז א דורכפאל.

**זיך פארגלייכן צו אנדערע מענטשן.** ווען א מענטש שאצט אפ זיין הצלחה לויט זיינע ארומיגע, זיין ערפאלג איז געוואנדן צו אנדערע זענען מער ווי אים אדער נישט, דאן וועט ער ווארשיינליך קיינמאל נישט זוכה זיין צו שפירן ווי א געלונגענער מענטש. ווייל דאס מציאות איז אז עס זענען אייביג דא אנדערע וואס צייכענען זיך אויס אין געוויסע הינזיכטן מער ווי אים.

די סארט הנחה קען זיך מאכן ביים לערנען, אז מ'האלט אז נאר אויב מ'קען אזוי גוט ווי יענעם דאן מיינט דאס אז איך קען לערנען, אבער אויב ער קען מער דאן מיינט עס אז איך קען גארנישט. אדער קען זיך עס מאכן ביי געלט; אויב קען איך מאכן אזויפיל געלט ווי יענעם דאן בין איך געלונגען און אויב נישט בין איך א דורכפאל.

**שאצט זיך אפ לויט זיינע דורכפעלער.** ווען א מענטש נעמט זיינע דורכפעלער אלס א באווייז ווער ער איז, קען ער אפטמאל צוקומען צו דער החלטה אז ער איז א דורכפאל. ווען א מענטש לערנט א סוגיא וועט ער זיך גאנץ אפט טרעפן אין א סוגיא וואס ער שפירט נישט אז ער האט מצליח געווען און עס פארשטאנען ביזן סוף. אזוי אויך ווען א מענטש אינוועסטירט אין א ביזנעס זענען דא גאר אסאך שאנסן אז עס זאל זיך אויסלאזן מיט א דורכפאל. אויב א דורכפאל איז דאס וואס סטעמפלט אפ דעם סטאטוס פונעם



שמעון יאקאב

845.200.3313 #103

נעמען די מחשבה: "א געלונגענער מענטש מאכט נישט קיין טעותים."

די שאלות זיך צו פרעגן: וואס קען זיין די ערגסטע תוצאה אויב איך מאך א טעות? ווי סאך שאנסן זענען דא אז דאס זאל טאקע פאסירן? וואס איז געשען אינעם עבר ווען כ'האב געמאכט א טעות?

**אפשאצן וויאזוי די מחשבה אפגעקטירט דעם מענטש.** לאמיר נעמען די מחשבה: "איך קען נאר זיין סוקסעספול אויב איך האב אזויפיל געלט ווי מיין חבר."

די שאלות זיך צו פרעגן: די הנחה מאכט מיין לעבן רואיגער אדער מער אנגעצויגן? וואס אין מיין לעבן וואלט געווען געשמאקער ווען איך רעד זיך נישט איין אז איך מוז האבן אזויפיל געלט ווי יענעם? וויפיל געלעגנהייטן פארפאסט איך אין רעזולטאט פון זיין פארנומען צו עררייכן אזויפיל געלט ווי יענעם?

**קוקן פון א צווייטן קוק ווינקל.** לאמיר נעמען די מחשבה: "איך קען נאר זיין א מוצלח אויב איך האב נישט קיין דורכפלעך."

די שאלות זיך צו פרעגן: וואס וואלט איך געזאגט פאר מיין חבר אויב ער שפירט זיך ווי א לא יוצלח צוליב א דורכפאל? ווי אפט מאכט זיך אז איך בין מחשיב אנדערע צוליב וואס זיי האבן געטון און נישט צוליב וואס זיי האבן אויפגעטון? אין פופציג יאר ארום ווען איך וועל צוריקקוקן וועט דער דורכפאל נאכאלץ אזוי שטארק אויסמאכן? **k**

טוישן דאן מוז ער זיין גרייט אריינצוקוקן אין זיך און איבערטראכטן זיינע הנחות וואס זענען אנגענומען ביי אים אין מח.

פאלגנד וועלן מיר אויסרעכענען עטליכע וועגן וויאזוי א מענטש קען אריינקוקן אין זיין געדאנקענגאנג און אפשאצן צי עס איז טאקע ריכטיג אדער נישט, און צי ער וויל עס טוישן.

**אנאליזירן די ווארהייט.** לאמיר נעמען די מחשבה: "א געלונגענער מענטש מוז האבן אן ענטפער אויף יעדן פראבלעם."

די שאלות זיך צו פרעגן: איז געווען אמאל ווען איך האב נישט געהאט דעם ענטפער און דאך איז גארנישט געשען? די מענטשן וועם איך קוק אן סוקסעספול האבן אייביג דעם ריכטיגן ענטפער, אדער זיי ווייסן אויך נישט אלץ וואס איז ריכטיג? איז בכלל מעגליך אז איין מענטש זאל האבן דעם ריכטיגן ענטפער אויף אלעם?

**אנאליזירן א צווייטן פערספעקטיוו אנצוקוקן די זאך.** לאמיר נעמען די מחשבה: "מען קען נאר זיין א מוצלח אויב מען באקומט א הויכע פאזיציע."

די שאלות זיך צו פרעגן: וואס ליגט אונטער דער תשוקה צו באקומען דוקא די פאזיציע - כבוד? פרייטשאפט? סיפוק? איז דא א צווייטער וועג וויאזוי איך קען דאס באקומען? ווענדט זיך טאקע מיין גאנצן לעבן אין דער פאזיציע? זענען דא מוצלח'דיגע מענטשן וואס זענען אין אנפאנג געווארן אפגעזאגט פון גוטע פאזיציעס און דאך האט עס זיי נישט אפגעהאלטן פון סוקסעס? **ריכטיג אפשאצן די סכנה דערפון.** לאמיר

מענטש, דאן וועט ער ווארשיינליך זיין אן אומזיכערן מענטש.

דער פאקט איז אז רעזולטאטן איז נישט עפעס וואס איז אין די הענט פון א מענטש. א מענטש קען נאר טון וואס איז ריכטיג, ער איז אבער נישט אין קאנטראל צו באשליסן וואס די ענדגילטיגע תוצאה וועט זיין; דאס איז דער באשעפער מחליט. און אויב ער שאצט זיך אפ לויט די רעזולטאטן, וועט ער זיך זייער אפט אנקוקן ווי א דורכפאל.

**K**

ווען אן אומזיכערער מענטש וויל אויפבויען זיין זיכערקייט, דארף ער קודם אנערקענען די מחשבות און שיטות וואס האבן געבויט זיין אומזיכערקייט. ווען מען אנערקענט וואס זיי זענען, דאן קען מען אנפאנגען ארבעטן עס צו טוישן. אויב מען שטעלט זיך נישט אפ אריינצוטראכטן וואס עס זענען די הנחות אונטער דער אומזיכערקייט, וועט מען עס רוב מאל נישט אויפכאפן פון זיך אליינס.

דער טבע פון א מענטש איז אז ער פארט מיט די הנחות וואס זענען אוועקגעשטעלט אין זיין קאפ, און מען זוכט נישט פון פריש אפצושאצן צי זיי זענען ריכטיג אדער נישט. עס איז זייער אומבא'טעמ'ט פאר א מענטש צו קומען צו דער אנערקענונג אז וואס ער האט געגלייבט ביז היינט איז נישט ריכטיג. אבער ווען א מענטש וויל זיך

מזל טוב!  
בעל שומחה

שלום זכר • וואך נאכט  
ברית • קידוש

917.803.6443



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



## BUSINESS CARD SECTION

**אינגערמאן**

845.666.0056 #3  
ADS@THEYINGERMANN.COM

Cash in your points  
for top value.

- » SAME-DAY PAYMENTS
- » SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

**CloudNine**  
MILES

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



**אינגערמאן**

**אינגערמאן**

### מכון שותפות ועסק

פאר איר גייט אריין אין א שותפות מאכט זיכער אז איר האט די  
נויטיגע קלארקייט איבער די רעכטן און אחריות פון ביידע צדדים  
אדער אויב איר ווילט זיך אויסגלייכן מיט א צווייטן אין עניני  
ממונות ווי אויך פאר סיי וועלכע שטר

פארבינדט אייך מיט מכון שותפות ועסק

646.450.4740

אדער שיקט א אימעיל צו:

mechonshitfis@gmail.com

**WEISBERG**  
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING



YOUR PARTNER IN  
FINANCIAL CLARITY

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

**אינגערמאן**

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

What Sets Depthmark  
Apart In The  
Construction Industry.

- A-Z construction
- Over 12 years experience
- Reliable service
- Price match to any budget
- No job too big or too small
- Fast turn-around time
- Hear from our many happy customers who are obsessed with us
- Call for a free estimate

private.design@gmail.com

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



# קאנאדע!

## הונדערט דאלער פאר אן ETA קיין קאנאדע

גוטן, צוערשט א גרויסן יישר כח פאר דער אינגערמאן אויסגאבע. עס איז א מורא'דיגע אויסגאבע ב"ה. דער עולם צוכאפט עס אין גרויסן. איך וויל פארציילן א מעשה וואס איך האב געהאט פארן כאפצעם קאלום. איך האב געדארפט מאכן א ETA (electronic travel authorization) צו פארן קיין קאנאדע. איך האב געזוכט אנליין וואו מ'קען עס מאכן, און איך האב עס אנגעהויבן מאכן און אויסגעפילט אלע דעטאלן.

ווען עס איז געקומען צו באצאלן זעה איך אז עס קאסט ניין-און-ניינציג דאלער. פונקט האב איך גערעדט מיט איינעם אויפן טעלעפאן, און כ'האב אים געגעבן א זאג אז איך האב נישט געוואוסט אז עס קאסט אזויפיל. ער האט מיר גלייך געזאגט אז עס קען נישט זיין אז עס קאסט אזויפיל געלט, עס דארף נישט קאסטן מער פון זעקס אדער זיבן דאלער. למעשה האב איך געפרעגט גוגל וויפיל אן ETA קיין קאנאדע דארף קאסטן, האט ער מיר גענטפערט אז עס קאסט טאקע נאר זיבן קאנאדישע דאלער. איך האב געזען אז דארט וואו איך האב פרובירט איז נישט דאס איינציגסטע וועבזייטל וואס בעט אזויפיל געלט פאר אן ETA, און עס זענען אויך דא אנדערע וואס פרובירן צו טון די זעלבע זאך צו ארויסנארן געלט. מען מוז דוקא גיין צום וועבזייטל פון דער קאנאדישער רעגירונג. הצלחה רבה. **K**

## ונשמרתקם:

■ ווען עס קומט צו ערלעדיגן סיי וועלכע זאך פארבינדן צו רעגירונג אנגעלעגנהייטן, מאכט זיכער אז איר נוצט די אפיציעלע רעגירונג וועבזייטלעך. לאזט אייך נישט פארפירן פון אנדערע וואס פרובירן אייך פארצושלאגן די זעלבע סערוויסעס.

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראוו אויף די אייגענע הייט? האלט עס נישט ביי אייך. זייט עס מפרסם און ראטעוועט אנדערע פון אריינפאלן דערין. לאזט איבער א מעסעדזש אויף [qa@theygerman.com](mailto:qa@theygerman.com) #102-200-845 אדער שיקט עס אריין צו [qa@theygerman.com](mailto:qa@theygerman.com)



Start your website now

# Full website for just **\$675**

→ Writing

→ Design

→ Develop

→ SEO

→ Hosting

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

845.925.5881  
info@maxifyteam.com



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

**75% SOLD**



1 Unit Left

- 3 Floors - Includes 5 Bdrm duplex & 3 Bdrm guesthouse
- 5 Bedroom Duplex
- 3 Bedroom 2 bath unit

SOLD OUT



**3 units left**

**15-21 old Nyack**

- Walking distance to Evergreen Shopping Center
- Luxurious design and kitchen
- 9 FT ceilings on all 3 floors
- Custom Laundry room
- Surveillance camera wiring throughout
- Huge attic for storage

**LUXURY**  
IN THE HEART OF MONSEY

**FOR SALE**

**305 S Grandview**

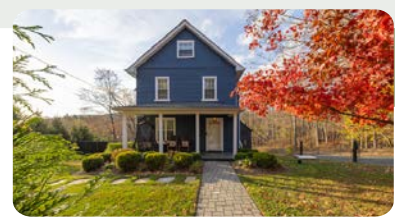
- Approx 10,000 sqft
- 4 Bedrooms on main level
- 3 bedrooms on lower level
- 6 Bathrooms
- 3-Piece Chef's Kitchen
- Architectural Foyer
- Beautiful Outdoor Patio
- Indoor Pool (Mikvah)
- Closed-in porch
- Multiple Living Areas
- Approx 2,000 sqft rec. room
- Two-Car Garage



**PRE CONSTRUCTION**

Reach out for details

**Fanley Area** Spring Valley



**FOR SALE**

- Single Family
- 1,439 Sqft
- 3 Bedroom
- 2 Bath

**55 Spook Rock Rd Suffern \$999,000**

**Professional office for lease**

Monsey / Airmont  
500, 1,000 or 2,000 sqft



**Bates Area Rental**

Spacious 5 bedroom apt.  
Sec 8 ok.



## אין וועלכער קאטעגאריע בין איך?

וועט ער אויף דער מינוט טאקע פילן זאט, אבער נאך צוויי שעה וועט ער שפירן שרעקליך אויסגעהונגערט; דאס קען נישט ארבעטן פאר אים.

ווען עס קומט צו דעם באלאנסירטן סארט, וועט ער פילן דאס בעסטע ווען ער עסט א געמיש פון ביידיע; אן ענליכע מאס פון קארבס און פראטיען. דאס וועט אים מאכן זאט, געבן כח, און ערמעגליכן זיין מח צו פונקציאנירן.

עס איז אויך דא נאך א מעגליכקייט וואס מאכט זיך ביי אזעלכע מענטשן, אז זיי קענען שעפן זייער נערונג פון אלע סארטן עסנווארג. אויב איינער זעט אז עס מאכט אים נישט קיין חילוק, סיי ווען ער עסט אסאך קארבס און סיי ווען ער עסט מער פראטיען און פעטנס שפירט ער גוט און מסודר, דאן איז ער לכאורה פון דער קאטעגאריע וועלכע זענען א געמיש פון די צוויי קענגזייטיגע טיפן.

אלזא ווייסן מיר שוין איין וועג וויאזוי מ'קען וויסן פון וועלכן סארט מ'איז; מען זעט וויאזוי דער קערפער רעאגירט צו עסן. מען קוקט וועלכע סארט מאכלים עס גיבן די נויטיגע נערונג און כח, און וועלכע עס שטעלן נישט צופרידן דעם מענטש, און לויט דעם ווייסט מען וועלכן סארט דיעטע מ'דארף.

אצינד לאמיר זען א צאל אינטערסאנטע כאראקטער שטריכן און פיזישע חלקים פונעם קערפער, וואס א גרויס טייל פון זיי האבן אויבנאויף נישט קיין שייכות מיט סיי וואס ארום עסן, אבער עס האט זיך ארויסגעשטעלט זייער אן אינטערעסאנטע מציאות אז ביי "קארב

און כח, און גלייכצייטיג וועט ער זיך נישט טרעפן מיט אן איבערפלוס פון ענערגיע און ארויסשפרינגען פון דער הויט. און אפילו אויב ער וועט אמאל שפירן אפגעמוטשעט און נישט האבן קיין כח, וועט עס אבער נישט זיין אויף א שטארקן פארנעם אזש ער זאל נישט קענען שטיין אויף די פיס.

אזוי אויך מיט קאנצענטראציע. אויב ער עסט לויט זיין געברויך וועט זיין מח אים דינען ווי עס דארף צו זיין; נישט צו שטאט און פארקלאצט, און אויך נישט צו שנעל.

דער שטייטער סארט, וואס ווערט אנגערופן "קארב טיפ", וועט שפירן גוט אויב ער עסט א דיעטע וואס באשטייט פון אסאך קארבס. (געזונטע קארבס, פארשטייט זיך). נאכן עסן א מאלצייט וואס באשטייט פון גרעינס, פרוכט און גרינצייג, וועט ער פילן אנגעפילט און זאט פאר א גוטע פאר שעה. פארשטייט זיך אז ער וועט אויך דארפן פראטיען און פעטנס, אבער זיין דיעטע דארף זיין רייך אין קארבס; און אזוי וועט ער שפירן זאט, פול מיט ענערגיע און האבן א קלארן מח. אויב ער וועט אבער עסן אסאך פראטיען און ווייניגער קארבס, וועט ער זיין הונגעריג, שוואך, און זיין מח וועט נישט געהעריג פונקציאנירן.

דער וואס פארברענט שנעל ענערגיע - דער "פראטיען טיפ", איז פונקט פארקערט. ווען ער וועט עסן אסאך פראטיען און פעטנס וועט ער זיין זאט, קאנצענטרירט, און פול מיט ענערגיע. אויב וועט ער אבער עסן מער קארבס וועט ער נישט שפירן גוט. אויב אזא איינער וועט אנהייבן זיין טאג מיט א גרויסן "Smoothie" פון פרוכט,

אך וואס מיר האבן קלאר געמאכט דעם יסוד אז יעדער קערפער איז אייגנארטיג און פאדערט א צוגעפאסטע דיעטע, האבן מיר אויסגעשמועסט די דריי קאטעגאריעס פון מענטשן וואס זענען פארהאן ווען עס קומט צו פארניצן ענערגיע; די וואס פארברענען ענערגיע אויף א שנעלן פארנעם, אזעלכע ביי וועם עס גייט שטאט, און די באלאנסירטע וואס זענען ווי א געמיש פון די צוויי.

די שאלה איז, וויאזוי ווייס איך אין וועלכער קאטעגאריע איך געהער? "וויליאם וואַלקאָט" - וועם מיר האבן דערמאנט אז ער האט אוועקגעשטעלט די "מעטאבאליק טייפֿינג" דיעטע - אינאיינעם מיט אנדערע דאקטורים, האבן אוועקגעשטעלט א מהלך וויאזוי מ'קען ניצן די שפראך פונעם גוף (Body language) דאס צו דערגיין. לויט וויאזוי דער גוף רעאגירט צו עסן, וויאזוי זיין מח פונקציאנירט, און נאך פארשידענע חלקים פון זיין קערפער, קען מען פעסטשטעלן וועלכן "טייפ" א מענטש איז.

צוערשט לאמיר זען איבער דעם חלק וויאזוי דער גוף רעאגירט צו עסן. עס זענען דא דריי זאכן וואס עסן דארף געבן פאר א מענטש: עס דארף אים זעטיגן, גיבן כח, און קאנצענטראציע.

אויב א מענטש איז אויף דער ריכטיגער דיעטע צוגעפאסט צו זיין טיפ, וועט ער קיינמאל נישט זיין שרעקליך אויסגעהונגערט. הגם ער קען זיין אביסל הונגעריג אויב ס'איז שוין אריבער אפאר שעה נאכן עסן, אבער נישט צו שטארק.

דאס זעלבע איז ווען עס קומט צו ענערגיע. ער וועט געווענליך האבן די נויטיגע מאס ענערגיע





**משה ראזענבערג**  
845.200.3313 #110  
mr.theyingerman@gmail.com

# אויב א מענטש איז אויף דער ריכטיגער דיעטע צוגעפאסט צו זיין טייף, וועט ער קיינמאל נישט זיין שרעקליך אויסגעהונגערט



גלייכן אזעלכע סארטן עסנווארג וואס זענען שווער אויפן גוף. ער וועט מער גלוסטן צו זויערע אדער געזאלצענע מאכלים, ווי איידער זיסע עסנווארג.

זיי גלייכן קילע וועטערס און האבן נישט ליב קיין היץ. ווען זיי טרינקען קאווע וועט עס זיי מאכן שפירן אומאנגענעם.

זייער אויער איז מער רויט ווי זייער פנים. זייערע אויגן זענען מער פייכט און קענען אפטער לאזן טרערן. אויך זייער נאז איז מער פייכט און קען גרינגער רינען. זיי האבן אסאך שפייעכץ אין מויל. זייער הויט קאליר איז מער צו דער ליכטיגער זייט. זיי האבן דינע נעגל. זיי וועלן זיך שנעל שטיקן ווען עפעס רירט אן די האלז. זייער הויט באקומט נישט די בלאטערלעך פון קעלט. זייער קערפער רעאגירט שטארק צו ביסן פון אינזעקטן. און זייער שווארצאפל איז קלענער ווי דעם טייל וואס נעמט עס ארום.

נאך אן אינטערעסאנטע זאך וואס מען זעט ביי "פראטעינ טייפס", אז זיי וועלן אפט שפירן אן אנגעלייגטקייט אין האלז און וועלן דארפן אסאך הוסטן. אויך וועלן זיי האבן אסאך "דענדראָפּס". עס וועט זיך מער מאכן אז זייערע אויגן וועלן קראצן, און זייער הויט וועט אויך זיין מער סענסיטיוו און וועט אפט באקומען שפאלטן.

זיי וועלן שטארק ליב האבן זיך צו געפינען אין א רוישיגער געזעלשאפט. אויך וועלן זיי ענדערש האבן שוועריגקייטן צו איינשלאפן, און ווען זיי וועקן זיך אויף אינמיטן דער נאכט קען אביסל עסן זיי העלפן צו קענען צוריק איינשלאפן. נאך א שטארקע זאך מיט וואס פראטעינ טייפס זענען אנדערש, אז ווען זיי עסן אסאך

קעלט. אויך וועלן זיי שפירן א געשמאק אין טרינקען א ווארעמע גלעזל קאווע.

זייערע אויערן זענען נישט טונקעלער ווי דעם קאליר פון זייער פנים. זייערע אויגן, נאז און מויל זענען מער צו דער טרוקענער זייט און האבן נישט קיין סאך פייכטקייט. זייער הויט איז מער טונקל. זייער נעגל איז דיק. עס וועט זיך כמעט נישט מאכן אז זיי שטיקן זיך אויף עפעס - וואס קען געשען ווען מען שלינגט אראפ א טאבלעט אדער ווען מען שטעקט עפעס אריין אין האלז. זיי וועלן אפט באקומען אזעלכע קליינע בלאטערלעך אויף דער הויט אין רעזולטאט פון קעלט. זיי וועלן נישט האבן קיין ערנסטע ראקציע צו ביסן פון אינזעקטן. זייער שווארצאפל פון אויג וועט זיין ברייטער ווי דער ראם ארום דעם.

אויך פון דער פערזענליכקייט קען מען זען וואס א מענטש איז. קארב טייפס וועלן געווענליך מער גלייכן א שטילערן אטמאספער און וועלן נישט האבן קיין פראבלעם צו זיצן און פארברענגען מיט זיך אליינס אן דער געזעלשאפט פון ארומיגע. ווי אויך וועלן זיי זיך נישט מוטשענען ווען עס קומט צו שלאפן, און זיי וועלן קענען גוט שלאפן אן קיין פראבלעמען.

אצינד לאמיר אריבערגיין צום "פראטעינ טייפ", וואס איז פונקט פארקערט אין די אלע זאכן וואס מיר האבן אויסגערעכנט.

ער וועט געווענליך האבן א שטארקע אפעטיט. ער וועט אסאך טראכטן וועגן עסן און וועט נישט קענען אויסלאזן קיין מאלצייט. ער וועט דארפן דריי פולע מאלצייטן א טאג, און וועט נאך געווענליך טועם זיין קלייניגקייטן אין צוגאב. אויך וועט ער דארפן גרעסערע פארציעס און

טייפס" וועלן זיי זיין אינגאנצן פארקערט ווי ביי די "פראטעינ טייפס". ממילא טראץ וואס ס'איז נישט דירעקט פארבינדן מיטן עסן, איז עס א גוטער וועג וויאזוי צו דערגיין אין וועלכער קאטעגאריע מען געהערט.

לאמיר אנהייבן מיטן "קארב טייפ", וואס וויבאלד זיין קערפער פארברענט ענערגיע אויף א פאמעליכן פארנעם דארף ער עסן אסאך קארבס. אזא איינער וועט האבן א שוואכע אפעטיט אין אלגעמיין. ער וועט נישט לייגן קיין גרויסן דגוש אויף עסן. עס וועט פאר אים נישט זיין גרויסן עסק צו אויסלאזן א מאלצייט, און אפילו נישט עסן קיין פרישטאג אדער בלויז א לייכטן פרישטאג קען זיין ביי אים אן אפטע ערשיינונג. אין אלגעמיין וועט ער זיין צופרידן מיט צוויי-דריי מאלצייטן דורכן טאג און וועט נישט דארפן עסן אינצווישן. ער וועט זיך אויך באגונגענען מיט קלענערע פארציעס, און וועט געווענליך גלייכן מער לייכטע עסנווארג.

אויב וועט זיך שוין יא אמאל מאכן אז זיי וועלן שפירן א גלוסטעניש צו עסן - וואס מאכט זיך נישט אזוי אפט ביי זיי - וועט עס געווענליך זיין א גלוסטעניש צו עסן פרוכט און גרינצייג, און ווי אויך וועלן זיי גלייכן זיסקייטן נאכן עסן, א שטייגער ווי אייס-קריעם אדער קאמפאט. זיי וועלן אבער נישט גלוסטן צו קיין זויערע און געזאלצענע עסנווארג. (מיר רעדן נישט פון א גלוסטעניש צו עסן צוקערדיגע עסנווארג - וואס איז עפעס וואס קען זיך מאכן ביי יעדן און האט נישט קיין שייכות מיט דעם גאנצן שמועס).

"קארב טייפס" וועלן גלייכן ווארעמע וועטערס, און זיי קענען נישט פארנעמען קיין





קארבס וועלן זיי צונעמען אסאך וואג. פארקערט איז אבער נישט אזוי; די קארב טייפס וועלן נישט צונעמען אזויפיל וואג פון עסן - סיי קארבס און סיי פראטעינען און פעטנס.

ווען עס קומט צום דריטן סארט וואס איז אינצווישן די צוויי "טייפס" - דער באלאנסירטער סארט, קען זיך עס אויסשטעלן אויף צוויי אופנים. אדער קען ער אלץ זיין ערגעץ אינצווישן - ער האט נישט קיין פראבלעם נישט מיט קעלט און נישט מיט היץ, זיין הויט קען ווערן געשפאלטן אבער איז נישט זייער סענסיטיוו, אלע סארטן עסנווארג זענען גוט פאר אים און ער ציט נישט דוקא צו ספעציפישע מאכלים, אא"וו מיט יעדער זאך. אדער וועט ער האבן א קאמבינאציע פון ביידע - דאס הייסט ער וועט האבן האלב פון וואס דער קארב טייפ האט און האלב פון וואס דער פראטעינען טייפ האט. צום ביישפיל, ער וועט נישט האבן קיין גרויסע אפעטיט אבער ער וועט זיך מוטשענען מיטן שלאפן. אא"וו מיט די אנדערע זאכן.

עס איז וויכטיג צו אנמערקן אז מען מוז נישט האבן אלע פון די זאכן וואס מען רעכנט אויס אויף א געוויסער קאטעגאריע, צו וויסן וואו מען געהערט. אויב האט מען א שטארקע מערהייט פון זיי איז דאס גענוג צו וויסן אז מען איז פון דעם "טייפ".

דורכאויס מיין לאנגיעריגער ערפארונג ווען איך האב גערעדט מיט אסאך מענטשן איבער דעם, האב איך זייער אפט געהאט אז מענטשן זענען אויפגעשפרינגען תיכף ביים הערן די זאכן און געזאגט אז זיי ווייסן שוין מיט א קלארקייט אין וועלכער קאטעגאריע זיי זענען; און דער אמת איז אז אסאך מאל איז עס טאקע גענוג. אבער אויב איז זענט נישט זיכער פון וועלכן סארט איר

זענט, אדער אפילו איר קלערט אז איר ווייסט אבער איר ווילט קלאר מאכן און באשטעטיגן אז ס'איז טאקע אזוי, איז דא א ספעציעלן טעסט וואס מ'קען נעמען מיט אסאך פראגן, און לויט דעם קען מען וויסן וואו מען געהערט.

אויב איר ווילט באקומען דעם טעסט (נעמט אין אכט אז ס'איז אין ענגליש), קענט איר שיקן אן אימעיל צו:

[mr.theyinger@gmail.com](mailto:mr.theyinger@gmail.com)

אדער לאזט איבער א מעסעדזש אויף 845.200.3313 עקס. 110 מיט אייער אימעיל אדרעס אדער פעקס נומער, און מיר וועלן עס אייך אי"ה שיקן. (ווי פארשטענדליך קענען מיר נאר שיקן צו א פעקס מאשין וואס ארבעט אלץ און קען אייביג באקומען א פעקס, און מ'דארף עס נישט איינשטעקן יעדעס מאל מען וויל עפעס באקומען. ווי אויך מאכט זיכער אז עס האט גענוג פאפיר, ווייל דער טעסט איז ארום פינף און צוואנציג בלעטער.)

ווען איר באקומט דעם טעסט פילט אויס די פראגן, און לויט דעם וועט איר זען וואס אייער "טייפ" איז. אויב איר קענט נישט ענטפערן אויף אלע פראגן איז נישט קיין פראבלעם; אויב ענטפערט איר אויף רוב פון זיי וועט עס אויך זיין גענוג צו באקומען א קלארע בילד.

עס איז וויכטיג צו באטאנען אז עס זענען דא מענטשן וואס ווייסן נישט און האבן נישט קיין שום אנונג איבער וועלכע סארט עסן זייער קערפער גלייכט און וויאזוי ער רעאגירט צו עסן אין אלגעמיין; זיי ווייסן נישט וואס זיי האב ליב, צי זיי זענען הונגעריג אדער זאט, אא"וו. דאס קען אסאך מאל זיין פאלש, און דער אמת איז אז זיי כאפן פשוט נישט און לייגן נישט צו קיין קאפ, און זיי נאָרן זיך אויף אלעם וואס פאסירט אין

זייער לעבן אז עס האט נישט קיין שייכות מיט עסן. צום ביישפיל, א מענטש קען מיינען אז ער איז אויפגערגעגט ווען באמת איז ער פשוט הונגעריג. אזעלכע מענטשן וועלן דארפן אריינלייגן אביסל ארבעט צו באטראכטן וואס עס גייט באמת פאר און וויאזוי זייער קערפער נעמט אויף דאס עסן און אלעס ארום.

עס זענען אבער דא געוויסע מענטשן וואס זייער קערפער רעאגירט באמת אינגאנצן נישט צו סיי וואס ארום עסן, איין וועג אדער די אנדערע. אזעלכע מענטשן זענען העכסט ווארשיינליך פון דעם באלאנסירטן סארט - ווי געשמעסט אז ביי זיי קען זיך עס אזוי אויסשטעלן. אויב זיי ווילן אבער נעמען דעם טעסט צו זיין זיכער מיט דעם, קענען זיי פשוט אויסלאזן דעם חלק וואס פרעגט וועגן עסן און אויספילן די אנדערע חלקים.

ווי נאר איר זענט קלאר וואס אייער טייפ איז, ווייסט מען שוין וואו אנצוהייבן. עס איז נאכנישט קיין דבר השלם, אבער מען האט שוין א שטיקל בילד אויף וואו מען גייט ווייטער. און קומענדיגער וואך וועלן מיר אי"ה פארלייגן דריי ביישפילן פון געזונטע און צוגעפאסטע מאלצייטן - אויסגעשטעלט לויט די דריי קאטעגאריעס. **k**

ר' משה ראזנבערג איז א "ספונדורנאן" נוסרישניסט" מיט העכער צען יאר ערפארונג אין העלפן מענטשן זיך אוועקשטעלן אויף א געזונטן לעבנסשטייגער, מיט דער ריכטיגער דיטעטע, מהלך המחשבה, און נויטיגע סומפילעמענטן. אלעס צוגעפאסט פאר יעדן מענטש באזונדער לויט זיין געזונט צושטאנד און לאבאראטאריע טעסט רעזולטאטן. ער ספעציאליזירט זיך אין metabolic, autoimmune, digestive און brain אישוס.

צו באשטעלן אן אפיוינטמענט ביי ר' משה קענט איר רופן אדער טעקסטן 845.275.3975 אדער שיקן אן אימעיל צו [info@profunctionalhealth.com](mailto:info@profunctionalhealth.com)

# THE ULTIMATE WINTER BEVERAGE

Hot Cocoa Bomb



Perfect for  
Chanukah  
parties  
& events



Place bomb into a mug, pour hot milk and presto! Inhale and savor the rich flavors of cocoa, chocolate and marshmallows.

Packaging customizable for corporate orders



Available in 3 delicious flavors

  
ChocolateWise

718.218.7271 • [chocolatewise.com](http://chocolatewise.com)



מיפס און אנווייזונגען וויאזוי מצליח צו זיין אין  
ביזנעס און האבן אחריות'דיגע בודזשעמיינג,  
מיטגעמיילט דורך עקספערטן און עסקנים ביי  
דער סאטמארער "עסק" ניטל נאכט  
פראגראם אין מאנסי

# א

# פינאנציע

# נאכט



# עלע

**פ** ארלאפענער ניטל נאכט, ווען חסיד'ישע אידן האבן פארמאכט די גמרות ווי דער מנהג ישראל, איז פארגעקומען אן אינהאלטסרייכן פינאנציעלן אוונט דורך דער סאטמארער "עסק" ארגאניזאציע אונטער "התאחדות אברכים", וואו הונדערטער אידן האבן ערהאלטן וויכטיגע טיפס און אנווייזונגען וויאזוי צו עררייכן פינאנציעלע סוקסעס, פון עסקנים און עקספערטן אין דעם פעלד. געלויבט דעם באשעפער אז די רעדעס האבן געהאט א שטארקן אפקלאנג, און די פארזאמלטע האבן פארלאזט דעם זאל מיט א געפיל פון דערלייכטערונג אז כאטש פרנסה איז נישט גרינג איז אבער פארהאן א לעזונג צום פראבלעם און בס"ד קען יעדער מצליח זיין אויף זיין אופן.

אין די פאלגנדע שורות וועלן מיר אראפברענגען קורצע טיפס און געדאנקען וואס מיר האבן ארויסגענומען פון צווישן די ווערטער פון די רעדנערס ביים אוונט, און עס איז צום האפן אז די חשוב'ע ליינער וועלן ארויסנעמען א תועלת פון די שורות וויאזוי צו צוגיין ריכטיג צום נושא פון געלט און אחריות'דיגע בודזשעטינג.



# א ווארט צום ארבעטער



## ר' מנחם האפפמאן



דווקא די ארבעטער זענען געווען די וועלכע האבן ארויפגעברענגט די קאמפאני צום קומענדיגן שטאפל, און נישט די גרויסע קעפ און אינזשענירן.

**K**

כדי מ'זאל קענען מצליח זיין אלס אן ארבעטער און קענען וואקסן, איז וויכטיג צו וויסן וויאזוי אן ארבעטער ווערט באצאלט. נעמליך, כאטש וואס מיר זעען אז די פרייזן וואס מ'צאלט פאר ארבעטער ווענדט זיך אין דער צאל ארבעט וואס דער ארבעטער לייגט אריין, איז אבער דא איין זאך וואס באשטימט וויפיל א מענטש איז באמת ווערד, און דאס איז וויפיל דער ארבעטער ברענגט פאר דער ביזנעס.

עס קען זיך מאכן א מציאות אז אן ארבעטער וועט אריינלייגן לאנגע שעות ארבעט אין א קאמפאני, ער וועט באקומען באצאלט אויף דער שעה צי אויף דער וואך, און אלעס וועט זיין פיין און וואויל, אבער ער וועט נישט קענען וואקסן. פארוואס? ווייל ער איז נישט קלאר אין וואס ער ברענגט. ער קען נישט קומען בעטן א העכערונג אין זיין געהאלט כאטש ער ארבעט אזוי שווער, ווייל זיין בעל הבית וועט אים פרעגן איין פראגע: וואס האסטו געברענגט פאר מיין קאמפאני עס זאל זיך מיר לוינען צו העכערן דיין געהאלט?

דעריבער וועלן קלוגע ארבעטער נישט ווארטן ביז זייער בעל הבית קומט

### וויפיל ביסטו ווערד?

גאר קלארע ווערטער האט מען געהערט פון ר' מנחם האפפמאן, וועלכער האט אדרעסירט ארבעטער און ביזנעסלייט וויאזוי צו וואקסן און מצליח זיין אין ביזנעס. ר' מנחם האט אנגעהויבן זיינע ווערטער מיטן ארויסברענגען די וויכטיגקייט פון טראכטן מיט א ברייטן קאפ צו וואו מ'וויל אנקומען אין ביזנעס, און אוועקשטעלן קלארע צילן מיט א פונקטליכן פלאן און דאטום אויף יעדער זאך.

אין ביזנעס זעען מיר אז עס זענען פארהאן צוויי סארטן ארבעטער, איינער טוט זיין ארבעט פונקט ווי מ'האט אים געבעטן, אבער דער צווייטער לייגט אריין קאפ און מח צו טראכטן וויאזוי זיין ארבעט פון יעצט וועט אים בענעפיטירן אין יארן ארום. דאס הייסט אז בשעת'ן טון זיין ארבעט פלאנצט ער די קערנדלעך צו זיין וואוקס פון יארן ארום, און כאטש וואס ער איז בלויז אן ארבעטער טראכט ער אריין פארוואס ער טוט זיין ארבעט, און אזוי בויעט ער נייע געלעגנהייטן צו וואקסן בס"ד.

יעדער ארבעטער קען האבן זיין אייגענע וויזיע וויאזוי ער פלאנירט צו וואקסן און זיך אויסברייטערן אין דער אינדוסטריע וואו ער איז עוסק, און איינמאל ער האט שוין א ליסטע צו וואו ער וויל אנקומען קען ער עס בעז"ה נעמען גאר ווייט. אזויווי מיר זעען אז ארבעטער וועלכע האבן געארבעט אפאר יאר אין א קאמפאני זענען ארויסגעקומען אויפשטעלן זייער אייגענע ביזנעס מיט גרויס סוקסעס, און ביי א צאל גרויסע קאמפאניס זעען מיר אז



מאכן מער געלט, נאר מ'דארף קומען מיט גענויע נומערן וויפיל מ'וויל פארדינען און א מהלך צו אימפלעמענטירן. צום ביישפיל, פאראיאר האב איך געהאט צען קליענטן, און דעם יאר וויל איך אנקומען צו צוואנציג, און מיין פלאן איז אזוי און אזוי.

צווייטנס דארף מען שטעלן א ציל וואס מ'קען מעסטן. דאס הייסט אז יעדן טאג פון יאר זאל מען קענען זען וואו מ'האלט אויפן וועג צו דערגרייכן דעם ציל, און דאס וועט געבן קלארקייט און מאטיוואציע צו גיין ווייטער.

דריטנס, דער ציל דארף זיין מעגליך צו גרייכן. אסאך מענטשן האבן א טעות מיטן שטעלן א ציל וואס זיי קענען נישט ווירקליך אנקומען אהין, צום ביישפיל, זיי קוקן נישט אויב איז שוין דא איינער וואס האט געמאכט אזא ציל און עס טאקע עררייכט. ווי פארשטענדליך דארפן די צילן שטימען מיט דעם מענטש און זיינע אומשטענדן, און ער דארף זיכער מאכן אז ער האט אין באזיך די נויטיגע טאלאנטן און געלטער וואס וועלן זיך אויספעלן.

די פערטע זאך איז זיין רעאליסטיש צי ס'איז טאקע פאר מיר. באטראכט זיך זעלבסט מיט אן אויפריכטיגן בליק, צי עס איז אייך באמת גענוג וויכטיג, צי עס איז יעצט די ריכטיגע צייט, צי איר זענט דער פאסיגער מענטש עס צו אויספירן, אא"וו.

און צום לעצט איז דער פיפטער כלל וואס מיר האבן שוין דערמאנט, אז מען דארף אויך אוועקשטעלן א גענויע צייט פאר יעדער זאך, ביז וועלכן דאטום דער ציל וועט אויסגעפירט ווערן בס"ד.

K

אין אלע פון די פינף קען מען נעמען א פשוט'ן ביישפיל פון איינער וואס וויל ענדיגן ש"ס און מאכט זיך א ציל צו לערנען פיר בלאט א וואך. ער איז ספעציפיש מיט זיין ציל (ש"ס); ער קען מעסטן זיין פארשריט מיט דעם וואס ער האט זיך אונטערגענומען פיר בלאט א וואך - און אויב ער פארפעלט א וואך ווייסט ער אז קומענדיגער וואך דארף ער לערנען אכט בלאט; זיין ציל איז אויספירבאר ווייל ער קען לערנען פיר בלאט א וואך; עס איז רעאליסטיש; און עס האט א דאטום. דאס זעלבע קען מען טון מיט סיי וועלכן ציל אין ביזנעס, און בס"ד וועט מען מצליח זיין.

זיי אפירהאלטן, נאר וועלן זעלבסט מאכן דעם חשבון וואס זיי האבן געברענגט אדער קענען ברענגען צום טיש. אזוי וועלן זיי שוין קומען גרייט מיט א קלארע ליסטע וויפיל זיי זענען ווערד, און קענען פארלאנגען בעסערע טערמינען און געהאלט.

די שאצונג וויפיל אן ארבעטער איז ווערד ווערט איינגעטיילט אין צוויי, באקאנט אלס "סאפט סקילס" און "הארד סקילס". "סאפט סקילס" באדייט אז אן ארבעטער זיצט אויף א פאזיציע אין א פירמע וואס ס'איז נישט קלאר וויפיל צייט אדער כח ער דארף אריינלייגן. צום ביישפיל, ער טוט סעילס. אזא איינער וועט זעלבסט באשטימען זיין ווערד געוואנדן אין וויפיל בענעפיטן ער ברענגט פאר דער ביזנעס. "הארד סקילס" באדייט אז א מענטש האט זיך געלערנט א פאך, צום ביישפיל א בוכהאלטער, און די קאמפאני מוז צוקומען צו זיינע סקילס כדי צו קענען אפערירן.

אין ביידע פעלער האט דער ארבעטער א פאטענציאל אויסצוניצן זיינע סקילס צום מאקסימום, און אויב ער וויל פארדינען מער געלט און וואקסן אין דער קאמפאני קען ער אלעמאל צולייגן צו זיינע פליכטן און פאראנטווארטליכקייטן אדער צולערנען נאך א סקיל, און אזוי וועט זיין ווערד ארויפפארן. דאן ווען ער קומט בעטן א העכערונג אין זיין געהאלט, וועט ער קענען אויפווייזן מיט א קלארקייט וואס ער האט געברענגט צום טיש און וויפיל ער איז ווערד.

וואס איז דיין ציל?

איינמאל א מענטש ווייסט שוין וויפיל ער איז ווערד, איז צייט צו שטעלן א ציל און וויסן וואו מ'וויל אנקומען. אזויווי קיינער זעצט זיך נישט אריין אין א קאר אן וויסן צו וואו ער פארט און דער בעסטער וועג אנצוקומען אהין, וועט מען אויך נישט אנקומען ווייט אין ביזנעס אן שטעלן א קלארן ציל וואו מ'וויל זיך זען סוף יאר אדער אין עטליכע יאר ארום.

דער וועג צו שטעלן א ציל איז נישט ווי דער טעות וואס מ'זעט ביי אסאך מענטשן אז זיי שטעלן א ציל וואס איז אייגנטליך א תוצאה פון א ציל, צום ביישפיל "דעם יאר וויל איך פארדינען א מיליאן דאלאר"... א ציל באדייט אז מ'שטעלט אויס א מהלך וויאזוי מ'זאל קענען אנקומען צו א תוצאה פון א מיליאן דאלאר.

א גוטער ציל איז צוזאמגעשטעלט פון עטליכע כללים: די ערשטע זאך איז זיין ספעציפיש. מ'קען נישט בלויז שטעלן א ציל צו

## ”בודזשעמינג” עקספערטן פאנעל



# ר' מתת'י גילבערט, ר' מאיר יחיאל הירשלער, און ר' שלמה דילביגער



אויס אן אייגנארטיגע בודזשעטינג סטראטעגיע געאייגנט ספעציעל פארן היימישן איד וואס באצאלט שר לימוד, שטעלט אהער א יום טוב, שפענדט געלט אויף מצוות און מעשים טובים, מאכט חתונה קינדער, אא"וו. אצינד וועלן מיר אראפברענגען עטליכע נקודות וואס די RSK עקספערטן האבן אויסגעשמועסט ביי דעם "עסק" אוונט, און בס"ד וועט יעדער ארויסנעמען דערפון א תועלת פאר זיין פערזענליכן לעבן.

### דער אחריות'דיגער ארבעטער

עס איז נישט קיין סוד אז מיר לעבן היינט אין א וועלט וואו מען לויפט אונז נאך מיט געלט. וואו אימער מיר גייען וועלן מיר באגעגענען רייצנדע רעקלאמעס וואס זאגן אונז צו עפרות זהב אויב וועלן מיר זיך נאר אויפשיינען פאר א געוויסן קרעדיט קארטל, אזוי אז מענטשן כאפן זיך נישט ווי ווייט מ'דארף אכטונג געבן ווען עס קומט צו בארגן און דרייען געלט. אייגנטליך קומען מיר צו דער פראגע וואס אסאך האבן: איז בכלל מעגליך צו לעבן היינטיגע צייטן אן קיין קרעדיט קארטל? די הוצאות זענען דאך זייער גרויס, און וואס קען שוין שאטן אויב די קרעדיט קארד פירמעס זענען דא אונז ארויסצוהעלפן? נאכמער, יעדער מענטש קען זיך שטעלן גרעניצן אז ער וועט נישט אויסגעבן מיט זיין קרעדיט קארד אפילו איין דאלער מער וויפיל ער האט אין באנק, טא וואס איז שלעכט צו ניצן א קארטל וואס שענקט נאך קעש און פוינטס בענעפיטן צו דער זייט?

בודזשעטינג" איז א נושא וואס איז נוגע פאר יעדן איינציגן ראש משפחה. ספעציעל פאר אונז היימישע אידן וועלכע האבן א זכי אויפצושטעלן גרויסע משפחות, האדעווען און חתונה מאכן די קינדער. עס איז נישט קיין סוד אז ליידער זענען פארהאן גאר אסאך היימישע אידן וועלכע פלאגן זיך צו אויסלעבן דעם חודש, און אפגערעדט ווען עס קומט צום חתונה מאכן וועלן מיר טרעפן א גרויסן פראצענט וועלכע טרעפן זיך הילפסלאז



קעגן די אומגעהויערע קאסטן וואס דאס נעמט אריין. ווען עס קומט צו בודזשעטיג זעען מיר אן אינטערעסאנטע מציאות אז עס האט גענצליך נישט צו טון מיט וויפיל געלט א מענטש פארדינט. ביז יעצט האט מען גערעדט פון עצות און געדאנקען וויאזוי א מענטש קען מצליח זיין, אבער אפילו מיר וועלן נעמען א מענטש וואס האט שוין דערגרייכט זיינע צילן אין ביזנעס און פארדינט ב"ה זייער שוין, וועט אים נאכאלץ אויספעלן דעם קריטיש וויכטיגן באשטאנדטייל פון בודזשעטינג, וואס אן דעם וועט אים זיין סוקסעס נישט ברענגען קיין סאך.

מיט א בליק פונדרויסן וואלטן זאכן אויסגעזען פיל בעסער אויב מיר וואלטן אלע געהאט די נויטיגע אנווייזונגען און הילף ווען עס קומט צו "בודזשעטינג". וויפיל מ'רעדט נאר פון די קריטיש וויכטיגע טעמע איז קיינמאל נישט גענוג, ווייל אנדערש ווי די גוים להבדיל טרעפן מיר זיך כסדר מיט פרישע הוצאות וואס קומען אפיר פון אלע זייטן. דעריבער פעלט זיך



# ר' מתת' גילבערט, ר' מאיר יחיאל הירשלער, און ר' שלמה זילביגער <<< "בודזשעטינג" עקספערטן פאנעל

פארשרייבן וויפיל געלט קומט אריין און ארויס, דארף מען פארשטיין אז א משפחה איז אזויווי א ביזנעס וואס דער ראש המשפחה פירט. ער דארף וויסן וויפיל עס קאסט אים אויפצוהאלטן זיין משפחה, וויפיל ער פארדינט, און וואס איז זיין פלאן אויף די קומענדיגע יארן אז ער זאל נישט פארפלאנטערט ווערן.

## וואס טוט מען ווען די

### הוצאות זענען מער ווי די הכנסות?

עס זענען פארהאנען מענטשן וואס קומען מיט א ריכטיגער פראגע ווען מ'רעדט פון בודזשעטינג: וואס טו איך אויב מיינע הכנסות זענען ווייניגער ווי מיינע הוצאות? איך פארשטיי אז מ'דארף לעבן מיט א חשבון, אבער דאס איז מיינ חשבון - איך מאך נישט גענוג געלט אויף צו לעבן, דעריבער בין אין א מינוס. די פראגע איז א גוטע און האט אויך א גוטן ענטפער, אבער נאך איידער מיר גייען צום ענטפער דארף מען ווייטער רעדן פון בודזשעטינג. דאס הייסט אז די סיבה פארוואס א מענטש וואס מאכט נישט גענוג געלט צום לעבן פארפלאנטערט זיך, איז אויך נאר ווייל ער האט נישט געלעבט מיט א חשבון. ער האט נישט געוואוסט וויפיל ער פארדינט און וויפיל עס קאסט אים, און אלס רעזולטאט זענען די נומערן צעמישט. אויב וואלט ער יא געלעבט מיט א חשבון וואלט ער גלייך געכאפט דעם פראבלעם און נישט אנגעקומען צו א מצב פון חובות. ווי יונגער און ווי פריער אין לעבן מען לערנט זיך אויס צו לעבן מיט א בודזשעט, אלץ מער עגמת נפש און חובות קען מען פארמיידן אין די שפעטערע יארן, און פארמיידן א מצב אז מען האלט ביים חתונה מאכן די קינדער און מ'קען קוים באצאלן די גראסערי ארדערס.

## K

פאלגד איז א מעשה שהיה: א יונגערמאן איז אריינגעקומען צו RSK פאר דרייצן מאנאטן צוריק און געוויינט אז ער האט פערציג טויזנט דאלער חובות. ער האט גע'טענה'ט אז ער מאכט נישט גענוג אויף צו לעבן, און מוז צוקומען



## דער

# אמת איז אבער אז אויב האט מען נישט קיין מהלך פון בודזשעטינג איז טאקע נישט מעגליך צו דורכשטופן דעם חודש לויט די היינטיגע אומשטענדן

דער אמת איז אבער אז אויב האט מען נישט קיין מהלך פון בודזשעטינג איז טאקע נישט מעגליך צו דורכשטופן דעם חודש לויט די היינטיגע אומשטענדן. אן קיין מהלך פון זיך צוזאמנעמען און זען וואס מען האט, וויפיל מען דארף, וואס נאך מען קען טון פאר פרנסה, און אלעס אראפשרייבן אויף פאפיר - איז נישטא קיין שאנסן בדרך הטבע צו לעבן געזונט און אחריות'דיג מיט געלט.

מענטשן קענען צומאל דערשראקן ווערן ווען מ'רעדט פון בודזשעטינג ווייל זיי מיינען אז מ'גייט זיי זאגן אז פון היינט און ווייטער דארפן זיי אויפגעבן אויף זאכן און וועלן מער נישט קענען קויפן דאס און יענץ, אבער עס איז נישט ריכטיג. בודזשעטינג איז טייטש אז מ'זעצט זיך אראפ און מ'קוקט אויף די נומערן מיט אן אמת'דיגקייט, און אזוי קומט מען אן צו א מהלך.

## K

אין פערזענליכן לעבן איז דער באדייט פון בודזשעטינג אז די הכנסות זאלן זיין מער ווי די הוצאות, און מ'זאל נישט דארפן צוקומען צו בארגן אדער דרייען געלט און ח"ו פארפלאנטערט ווערן. דאס וועט יעדער מודה זיין אז א כולל יונגערמאן וואס פארדינט בלויז פינף און זעכציג טויזנט דאלער א יאר און לעבט אויף זעכציג אלפים א יאר, שטייט פיל בעסער ווי א מיליאנער וואס פארדינט א מיליאן און געבט אויס 1.1 מיליאן. אונזער ציל איז צו זיין ערליכע אידן וואס לייגן זיך נישט אריין אין חובות און לעבן מיט א חשבון אזויווי די תורה און מענטשליכקייט פארלאנגט.

אבער, כדי צו אנקומען צו א געזונטן בודזשעט פעלט זיך אויך אויס צו עפענען דעם קאפ און פארשטיין אז די רעגירונגס פראגראמען, א שטייגער ווי פוד-סטעמפס, מעדיקעיז, סעקשאן 8 און נאך פראגראמען צו וואס אסאך האבן זיך איינגעוואוינט, וועט אונז נישט ברענגען אין ערגעץ, און זיכער נישט רייך מאכן. שוין אפגערעדט אז עס איז נאכנישט ארויסגעקומען דער ביזנעסמאן וואס איז רייך געווארן פון קרעדיט קארד פוינטס. מ'דארף זיך עפענען דעם קאפ צו די אייגענע מעגליכקייטן און מאכן א פלאן וויאזוי צו לעבן פינאנציעל, כדי מיר זאלן האבן א רואיגע רוחניות'דיגע און גשמיות'דיגע לעבן בס"ד.

אזויווי יעדער פארשטייט אז ביים טון ביזנעס דארף מען האבן ביכער צו

# ר' מתת' גילבערט, ר' מאיר יחיאל הירשלער, און ר' שלמה זילביגער <<< "בודזשעמינג" עקספערטן פאנעל



אבער איינער איז אין חובות און דער צווייטער האט סעיווינגס, וויבאלד ער האט זיך אויסגעלערנט צו לעבן מיט א בודזשעט און אן אחריות. מ'קען זען אן אינטערעסאנטע זאך, אז נישט קיין חילוק וויפיל א מענטש פארדינט וועט ער אלעמאל זיין קלאר אז אויב וואלט ער פארדינט נאך אביסל מער וואלט אלעס געווען מסודה, אבער אין פאקט ווען ער באקומט א העכערונג אין זיין געהאלט וועלן מיר זען אז עס גייט אריבער א יאר און גארנישט האט זיך געטוישט. ער איז ווייטער אנגעצויגן און האט ווייטער די זעלבע טענה אז ער מאכט נישט גענוג געלט.

דאס ווייזט אז ווען ער האט באקומען די העכערונג האט ער נישט געטראכט קיין מינוט וויאזוי צו ריכטיג אויסניצן דאס געלט, און וויאזוי די העכערונג קען אים העלפן אויפן לאנגן טערמין אז ער זאל האבן פינאנציעלע סטאביליטעט. דעריבער איז נישט ריכטיג צו בלייבן שטעקן מיטן תירוץ "איך מאך נישט גענוג געלט", נאר ליבערשט זיך אראפזעצן מאכן א בודזשעטינג פלאן.

אין א געוויסן זין איז אפילו וויכטיגער צו לעבן מיט א בודזשעט ווי צו מאכן מער געלט, ווייל דער מענטש וואס האט א בודזשעט ווייסט וואו ער שטייט און ביים זוכן ארבעט אדער טון ביזנעס וועט זיין קאפ זיין אין דעם ריכטיגן פלאץ; דאקעגן פאר דעם וואס לעבט נישט מיט א בודזשעט וועט סייווי נישט אויסמאכן וויפיל געלט ער מאכט און עס וועט אים נישט העלפן זיך ארויסדערזען פון גרוב.

**K**

צום שלום: בודזשעטינג נעמט אריין אסאך מער ווי בלויז לעבן מיט א חשבון, און קען זיין דער וועג ארויס פאר אסאך גרעסערע פראבלעמען ווי בלויז געלט. א מערהייט פראבלעמען וואס מענטשן גייען אדורך, צי אין שלום בית, חינוך, רוחניות, וכו', נעמט זיך פון דעם וואס זיי זענען אנגעצויגן צוליב וואס זיי דעקן נישט דעם חודש און דארפן צוקומען צו הילף פונדרויסן. אז מיר וועלן טון דאס ריכטיגע השתדלות פאר פרנסה און זיך אויסלערנען צו לעבן אחריות'דיג, וועט דער אויבערשטער העלפן אז מיר וועלן מצליח זיין און קיינמאל נישט דארפן צוקומען צו קיין מענטשן בס"ה. **K**

צו קרעדיט קארטלעך - אז נישט וועט ער נישט קענען גיין איינקויפן אויף שבת. היינט, דרייצן חדשים שפעטער, זיצט דער יונגערמאן מיט א סעיווינגס אקאונט וואס האט שוין פינף און זיבעציג טויזנט דאלער אפגעשפארטע געלט!

וויאזוי האט ער עס געמאכט?

זייער פשוט, צום ערשטן מאל אין לעבן האט ער זיך אראפגעזעצט און אריינגעקוקט אין זיינע נומערן. ער האט געמאכט א פונקטליכן חשבון וויפיל ער פארדינט, וויפיל עס קאסט אים, וויפיל חובות ער האט, וואו ווערט פארלוירן געלט, און וואס ער קען טון צו פארשטאפן דעם לאך.

איינמאל די נומערן זענען געווען קלאר, האט ער אנגעהויבן טראכטן וואס ער קען טון ארינצוברענגען נאך אפאר דאלער, און וואו ער קען שניידן הוצאות וואס פעלן נישט אויס. ער האט זיך געכאפט אז ביז היינט האט ער געלעבט אין פאנטאזיע. ער האט איינגעקויפט אן טראכטן און זיך פארלאזט אז עפעס וועט אונטערקומען וואס וועט דעקן זיין קרעדיט קארטל, ער האט אויסגעגעבן געלט וואו ער האט נישט געדארפט, און נישט געמאכט קיין געלט וואו ער וואלט געקענט מאכן. אזוי איז ער בעז"ה צוביסלעך ארויסגעקומען פון זיין לאך.

אלאז, ווען מ'רעדט פון בודזשעטינג רעדט

מען ריין פון עבודת השם. דער אויבערשטער שענקט

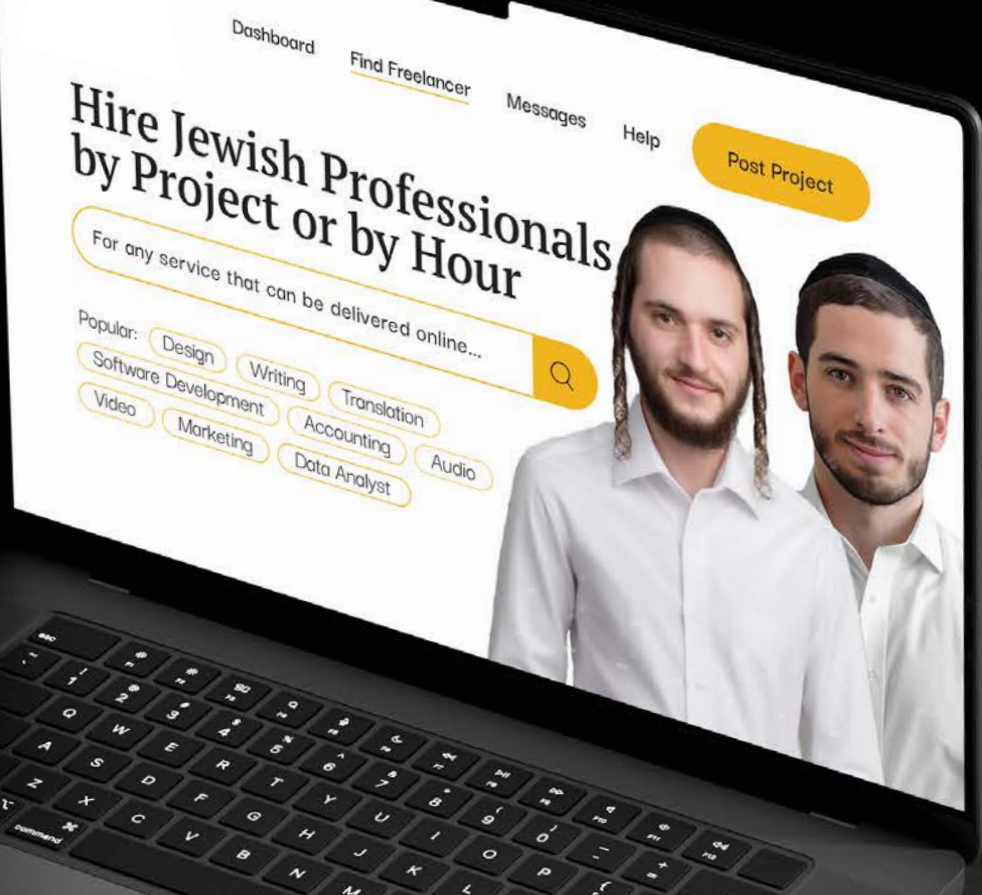
פרנסה און ער וויל מ'זאל טון השתדלות און אריינטראכטן

וואס מ'קען טון אז די ברכה זאל חל זיין און מ'זאל נישט ווערן

קיין בעל חוב. דעריבער איז ממש א חיוב אז יעדער זאל לעבן מיט א בודזשעט, און זיך פארלאזן אויפן באשעפער נאר נאכדעם וואס ער איז ארויס פון זיין יאוש און געטון אלעס וואס ער האט געקענט נישט צו לעבן מיט חובות.

## נעם זיך אין די הענט אריין

רעדנדיג פון בודזשעטינג דארף מען וויסן אז קיין שום מענטש האט זיך נאכנישט ארויסגעזען פון סיי וועלכן פראבלעם דורכן זיצן און קרעכצן "וואס קען מען טון". עס פעלט זיך אויס צו נעמען שריט און זיין אמת'דיג מיט זיך אליינס. מ'דארף טוישן די שלעכטע "פינאנציעלע אויפפירונג" און פארשטיין אז א מערהייט פינאנציעלע פראבלעמען קומט נישט פון די פינאנצן נאר פון דעם וועג וויאזוי א מענטש פירט זיך אויף מיט זיינע פינאנצן. דעריבער קענען מיר טרעפן צוויי מענטשן וועלכע פארדינען פונקט די זעלבע סומע יעדן יאר,



## 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 רעמאוטלי. 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 סאבטאזש אקציע פון ארויסגעבן די נייע דעזיינס צו א קאנקורענט ערשיטערט גאלדען סטייל. דער אייגנטימער חיים גאלדמאן באשולדיגט זיין שוואגער יצחק וועמען ער האט נישט פארניטן אלץ אויפזעער פון די ביזנעס, און ער ווארפט אים ארויס. יצחק באשליסט צו צוריקגיין צו זיין אלטער פאזיציע אין דער צדקה בצדק ארגאניזאציע, דער אנפירער חנינא שפיץ גיבט זיין צושטימונג אז יצחק זאל עס פירן לויט זיין געשמאק. יצחק וויל פראפאגאנדירן די ארגאניזאציע און רופט אן מארק ברענדן זאל אים העלפן מיט דער מארקעטינג. חיים באווארנט מארק אז ער זאל נישט ערלויבן יצחק צו דורכפירן אן עפנטליכע קאמפיין וואס וועט לויט אים באשמוצן זיין נאמען.

# 28'סטער קאפיטל - אילענדובן



ן אנטוישטער יצחק האט שווייגנדיג אריבערגעפירט זיין האנט אויף זיין שיטערן בערדל איינמאל און נאכאמאל, ווען חנינא קוקט אים אן מיט א בליק פון זיג און צופרידנהייט. "אלעס דארף חיים צושטערן!" האט יצחק ארויסגעזידט. דער ווייטאג האט געפלאקערט אין אים. ענדליך ווען ער האלט שוין ביים אויספירן זיינע גרויסצוגיגע פלענער דארף חיים ארינווארפן א פלאקן דערין און עס אונטערברענגען, אלעס ווייל עס וועט אפשר פארמינערן זיין פרעסטיזש מיט א האָר.

"שעפעלע," האט חנינא רעאגירט, "אפילו דיין באלאן איז צופלאצט געווארן מיינט נאך נישט אז אלעס איז דערנאך." יצחק האט זיך פארהוילן פון חנינא'ס פרייד אז זאכן גייען נישט אין שפאן, און אז ער וועט מוזן אויפגעבן אויף מאסיווע קאמפיינען וואס זאלן אויפשטורעמען די גאס, און האט פארגעזעצט זיך צו ערגערן הויך אויפן קול. "פארוואס דארפן מיר אים פרעגן בכלל? וואס עפעס דארף איך זיך זארגן אויף מיין צודרייטן שוואגער'ס פראבלעמען?"

"יצחק, מיר האבן גענוג זאכן וואס צו טון און עס פעלט נישט אויס נאך קאפ ווייטאג פון דיין שוואגער," האט חנינא געשמידט דאס אייזן ווילאנג עס איז הייס, אויסניצנדיג חיים'ס קעגנערשאפט פאר זיין בענעפיט. "איך גלייב אז דו ווילסט דיך קענען איין טאג איבערבעטן מיט אים. אויב וועסטו זיך יעצט שטארקער צואמפערן מיט אים וועסטו קיינמאל נישט קענען שלום מאכן מיט אים."

יצחק האט איינגעגראבן זיינע אויגן אינעם טיש. ער האט צוזאמגעפרעסט זיינע ליפן, איינהאלטנדיג זיין אינערליכן צארן קעגן זיין שוואגער וואס פארביטערט אים דאס לעבן אויף טריט און שריט. נישט בלויז האט ער אים פארטריבן פון דער ביזנעס, נאר ער שטייט אים אויך אין וועג פון פירן

די ארגאניזאציע לויט זיינע שטרעבונגען. 'אלעס ווייל איך בין דער גוטער וואס וויל זיך רעכענען מיט זיינע געפילן,' האט ער זיך באשולדיגט. "יצחק, ווער נישט צובראכן," האט אים חנינא געמוטיגט אראפשאקלנדיג אומזעבארע שמוץ פון זיין גרויער בארד. "דו האסט דאך א גוטן צינגל. איך זאג דיה, וועסט נאך זען אז מיטן ארויפגיין צו עשירים וועסטו מאכן שיינע סומעס, און דו וועסט נאך איינשפארן די גאנצע דאזע פון דרוק וואס קומט מיט א קאמפיין. גלייב מיר יצחק, עס איז פאר דיין טובה."

יצחק האט געוואלט האסטיג שאקלען מיטן קאפ אויף ניין, אבער ער האט איינגעזען אז דער קאמף איז פארלוירן ווען חנינא איז פולשטענדיג אויף דער אנדערער זייט. מיט זיין לייכטער נאטור האט ער געהאט די מעגליכקייט זיך גרינג צוצופאסן צו אומשטענדן, און ער האט שנעל שלום געמאכט אויפגעבנדיג אויף זיינע חלומות.

"מיר דארפן אויפקומען מיט פרישע געדאנקען וויאזוי צו אויפטרייבן געלט," האט יצחק'ס קאפ אנגעהויבן ווירבלען וויאזוי ער קען זיין שעפערש אויך אין דעם קעסטל. "וואו קענען מיר טרעפן רייכע קוועלער וואס וועלן זיין ווארעם פאר אונזער ארגאניזאציע?"

א קלאפ אין טיר האט איבערגעריסן זיינע אנגעשטרענגטע פראוון צו אנטדעקן נייע איינפאלן. חנינא האט אים געווינקען אז ער זאל גיין עפענען, און יצחק האט זיך פוילערהייט אויפגעשטעלט פון בענקל.

ער איז שאקירט געווארן צו טרעפן ביי דער טיר נישט קיין צווייטער ווי זיין פריערדיגער אויבערהאר יהושע גוטמאן.

"א גוטן רבי יהושע!" האט יצחק אויסגערופן מיט איבערראשונג. "קומט אריין, וואס האבן מיר די זכ'?" יהושע האט לייכט געשמייכלט צו אים, אבער מען האט נישט געדארפט זיין גאר כטרע צו אויפכאפן אז ער איז ווייט פון א שמייכלדיגער גיסטע. ער האט אויסגעזען ווי א

# קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואנט אין

יצחק האט געעפנט זיין מויל מיט שאק. ער האט אנגעקוקט יהושע מיט אויפגעריסענע אויגן און דערקענט אויף זיין געזיכט ווי אומאנגענעם עס איז פאר אים צו זיין אויפן אנדערן זייט טיש. זייענדיג געווענליך דער שטארקער וואס איז שטענדיג דא צו העלפן אנדערע, איז אים ווייט פון געשמאק צו קומען אלס דער נעבעכדיגער וואס דארף הילף, און דאס זעלבסט האט אים צובראכן ווי א שארבן און געמאכט שפירן שרעקליך אומבאקוועם.

"אוי וויי," האט יצחק רעאגירט נאכן נישט טרעפן א פאסיגערע רעאקציע. "איך דארף דיין הילף," איז יהושע געגאנגען צום פינטל. "וואו?" האט יצחק געזאגט ווען ער שאקלט זיין קאפ מיט ברען. "וואס קען איך טון פאר דיר?"

"ביטע, מיין ווייב איז דא אין א לאקאלן שפיטאל, און עס איז ווייט פון קלאר וואס גענוי עס גייט פאר מיט איר." יהושע האט געשלינגען זיין שפייעכץ און פארגעזעצט, "איך דארף דיין פראטעקציע ביי די רפואה ארגאניזאציעס אז זיי זאלן מיר אנווייזן צו וועמען צו גיין און עטוואס אויסקלארן איבער איר פאל."

"וואס? זיי האבן דיר נישט געוואלט העלפן?" האט יצחק געפרעגט צושטורעמט.

"הער אויס, זיי העלפן עטוואס ארויס. אבער איך דארף דא האבן העכסט ערפארענע ראט פון זייערע ריכטיגע פראפעסיאנאלן. איך וויל זיין זיכער וועלכער דאקטער איז טאקע פאסיג צו דיאגנאזירן מיין ווייב'ס פראבלעם. יצחק, אויב קענסטו מיר העלפן, וועל איך דיר דאנקבאר זיין." יצחק'ס אדערן זענען געווארן צוזאמגעצויגן און א פלייסיגער אימפעט האט אים באנומען. ער האט א כאפ געטון דעם טעלעפאן און געדרוקט די נומער פון דער "ורפא ירפא" ארגאניזאציע.

"איך רוף פון צדקה בצדק," האט ער אריינגעשריגן אינעם קאלטן טרייבל.

## K

"א דאנק, א גרויסן דאנק," האט חיים געזאגט, קענטיג געריט. מארק איז געזעסן אנגעלאנט אויפן אפיס בענקל קעגן אים און געשמייכלט איידל.

"קיין פראבלעם, באָס. עס איז מיר דאס גרעסטע פארגעניגן צו טון פאר דיר."

שארטן קעגן דעם אמאליגן יהושע גוטמאן וועמענ'ס ברייטן שמיכל האט שטענדיג געהויערט אויף זיין געזיכט און זיין מונטערע פרישקייט האט זיך דערקענט פון דערווייטנס.

"יצחק, איך וויל רעדן מיט דיר," האט יהושע געזאגט מיט אן ערנסטער שטימע.

"נו זעץ זיך אוועק," האט יצחק געוויזן אויף א בענקל. "מאך דיר באקוועם." יהושע האט זיך פאמעליך אוועקגעזעצט ווארפנדיג אומבאקוועמע בליקן אויף חנינא וואס האט נישט אראפגענומען קיין אויג פון אים. "איך קען ארויסגיין," האט זיך חנינא אנגערופן שפירנדיג די פארלעגנהייט פונעם גאסט.

יהושע האט דאס נישט אפגעווארפן, און יצחק איז אויך געבליבן שטיל, לאזנדיג חנינא ארויסגיין פון צימער ווען זיי בלייבן זיצן אין א פארפרויענער שטילקייט.

"וויאזוי גייט עס ביי דיר, דא צוריק אין דער אלטער ארבעט?" האט יהושע ענדליך געפרעגט מיט א פרייטליכער מינע.

"גאנץ פיינ," האט יצחק רעאגירט פארשלינגענדיג א קרעכץ. "עס קומט געוויס נישט צו צו גאלדען סטייל."

יהושע האט אים אנגעקוקט מיט פארשטענדעניש, און נישט ארויסגעזאגט קיין ווארט. אן אומאנגענעמע שטילקייט האט געהערשט אין דעם פארשטיקטן צימער, ווען דער שמועס ציט זיך נישט ווייטער דורך ביידע באטייליגטע.

עס זענען אריבער עטליכע אומבאקוועמע שטילע מינוטן, און יצחק האט געשפירט ווי ער שפרינגט פון די הויט מיט אומגעדולד און ברענענדיגע נייגער אויף דעם באזוך.

"עהעמ..." האט יהושע געהוסט ווי אלס אריינפיר צום אומהיימליכן שמועס. "דו וואונדערסט זיך זיכער פארוואס איך בין אהערגעקומען. די זאך איז אז איך בין שוין לאנג נישט געווען געהעריג ביי דער ארבעט. און... איך קען אויך נישט אנגיין געהעריג מיטן טאג..."

"הושע, איך האב אויך געליטן פון חיים," האט יצחק אריינגעהאקט מיט אייפער. "עס איז גארנישט, שלינג עס אראפ און גיי ווייטער."

"ניין," האט יהושע געזאגט שטיל, "עס האט גארנישט מיט חיים צו טון." "נאר וואס?" האט יצחק געפרעגט מיט שטוינונג.

יהושע האט זיך צוקרעכצט און דאן אראפגעשליידערט די באמבע. "מיין ווייב... עה... זי איז זייער נישט געזונט."



# די געשיכטע פון חיים גאלדמאן

# קאפ

# וואנט

אין



מוזן יעצט זען וויאזוי צו ארויסקריכן פונעם פלאנטערה?  
"דאס שריי איך דאך דער גאנצער צייט!" האט חיים אויסגעפלאצט אין א  
הילכגע געשריי.  
"יא, און איך הער אייך צו," האט מארק געענטפערט מיט א זיסן טאן, "און  
טאקע וועגן דעם בין איך דא צו זען וואס מיר קענען טון אינאיינעם צו טרעפן  
א לעזונג."  
"וואספארא לעזונג? נאכאמאל מאכן א דעזיין?" האט חיים געפרעגט האלב  
שפאסיג און האלב ווייטאגליך.  
"עס זענען פארהאן נאך פילע לעזונגען אין וואס מיר קענען זיך אריינלייגן,  
און זען אויב מען קען עפעס אימפלעמענטירן דאך?" האט מארק רעאגירט  
מיט א רואיגער שטימע.  
"מיר קענען גארנישט טון," האט חיים געבורטשעט מיט יאוש. "די קאסע  
איז לער. אונזער ביזנעס קאנטע איז ממש אויסגעליידיגט געווארן פון דעם  
דעזיין פראיעקט. מיר קענען זיך גארנישט אונטערנעמען מאמענטאל."  
"נו, מעגליך זאלן מיר אנהייבן מיט דעם. אפשר זאלן מיר אריינקוקן וואו  
מען קען שניידן די אויסגאבן, און אזוי ארום העכערן די פארדינסטן. אויב  
קענען מיר נידערן אונזערע קאסטן וועלן מיר קענען ארויסקריכן פון גרוב און  
דאן וועט מען זיך קענען ערלויבן טייערע אקטיוויטעטן צו דערהייבן גאלדען  
סטיל."  
מארק האט גערעדט מיט א זיכערן ברען און אייפער ברענגענדיג חיים צו  
זושטימען צו זיין פארשלאג.  
"אבער וואו?" האט חיים געפרעגט מיט א נידריגער מיואש'דיגער שטימע  
געווייקט אין ווייטאג "וואס?"  
"הממ..." האט מארק זיך אונטערגעברומט קלאפנדיג מיטן פינגער אויף זיין  
הוילן קאפ.  
"אממ... איך האב עפעס א שטיקל געדאנק אין קאפ. איך וועל זיך שטארק  
אריינלייגן דערין, און איך האף גאר אין נאנטן צו צוריקקומען מיט מער  
אינפארמאציע."  
ער האט זיך אויפגעהויבן פון פלאץ און געפאכעט מיט זיין האנט אויף  
ארויף, "באָס, פארלאז זיך אויף מיר. די ביזנעס וועט צוריקגעשטעלט ווערן ווי  
קיינמאל בעפאר!"

"איך האף נאר אז ער וועט דיר טאקע פאלגן" איז חיים נאכאלץ געבליבן  
סקעפטיש.  
"באָס, זארג נישט. איך האב גענוג גוט אנגעווארנט מה גרין, און אים קלאר  
געמאכט אז ער זאל זיך נישט וואגן צו דורכפירן א קאמפיין. איך גלייב נישט  
אז ער וועט גיין קעגן מיין ווארט," האט מארק פעסט דערקלערט.  
חיים'ס געזיכט האט געשפריצט פיינטשאפט. "אבער אויב האט ער מיר  
געוואלט אונטערגעברענגען מיט די גניבה, וועט ער זיך פרייען צו פארשעמען..."  
האט ער ארויסגעברומט.  
"באָס" האט מארק דרייט איבערגעהאקט חיים'ס אויסברוך פון האס, "עס  
איז א שאד יעדע מינוט וואס מיר רעדן פון דעם. מיר האבן פיל וויכטיגער מיט  
וואס צו זיין פארנומען אין אונזער טייערער צייט. מיר דארפן פאקוסירן  
וויאזוי זיך צוריקצובויען, אפגעזען ווער פונקטליך איז געשטאנען אונטער  
דעם שווינדל."  
"ער איז געשטאנען אונטער דעם!" האט חיים געשריגן מיט אלע קרעפטן.  
"קען זיין," האט מארק געזאגט, נישט העכערנדיג זיין שטימע, "אבער נישט  
דאס דארף זיין אויפן טיש יעצט. אונזער פראבלעם יעצט איז אז די ביזנעס  
הענגט אויף א האר!"  
חיים האט פארביסן די ליפן און ארויפגעקוקט אויפן דאך.  
"מארק, איך וויל דיר עפעס פרעגן. דו ווילסט יעצט זאגן אז איך בין שולדיג  
דערין? יא? זאג מיר, וואו זענען אלע ארבעטער? וואו זענען אלע איינגעשטעלטע  
אין אזא שווערער צייט ווען מען דארף זיי האבן? איך ארבעט און טו איבער  
אלע מיינע כוחות, און זיי זענען נישט צום געפינען. קענסט מיר זאגן וואו  
יהושע גוטמאן איז פארשוואונדן? ווען איז ער דא געווען די לעצטע מאל פאר  
א פולן טאג ארבעט ווי געהעריג?! וויאזוי דארפן מיר צו קענען אנהאלטן א  
פירמע אזוי?"  
א פרוסטריטער האט מארק געלייגט איין פוס אויפן אנדערן און  
ארויסגעבלאזן לופט פון זיין מויל.  
"מה גאלדמאן, איך האב דיך נישט געוואלט באשולדיגן, און איך האלט  
נישט אז עס איז פארבינדן מיט דיר אויף סיי וועלכן אופן. פארקערט, איך בין  
גענצליך אויף דיין זייט. איך האלט אז דו ביסט דער וואס ליידט דאס מערסטע  
פון דער קאטאסטראפע, און קיינער קימערט זיך נישט וויאזוי איר שפירט  
דערוועגן און וויאזוי מען קען דיך פארלייכטערן."  
ער האט אריינגעקוקט גראד אין חיים'ס ברייט צעפנטע אויגן און  
פארגעזעצט, "אבער מיר דארפן טרעפן א לעזונג. אויך אויב מיר האבן דאס  
רעכט דערצו, קענען מיר נישט זיין פארנומען קלאגן אויף דער סיטואציע. מיר

פארזעצונג קומט אי"ה

# אכל טוב

לידידינו הר"ר  
חיים הערש  
גאנלבערגער הי"ו

בעל הפירמע "באלעבאסטע"

לרגל שמחת  
הולדות בנו  
לחזל טוב

ויה"ר  
שירוה רב נחת  
מכל יוצ"ח

אינאָרמאַן x איזנאָס

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



845.666.0056 #3 — ADS@THEYINGERMANN.COM

**אינגערמאן**

איך עס האלויט ברויט  
איינגעטינקען אין איילבירטן  
אוי, ס'איז גוט פארן הארץ  
און פאר מיין קאלעסטראל.

איך אדווערטייז אין  
אינגערמאן, ווייל עס ברענגט  
ב"ה רעזולטאטן.



## א הארציגע חופה

די חופה איז די גרעסטע צייט אין לעבן

פאר חתן כלה און מחותנים

איר ווילט עס אוודאי אפרעכטן אויפן שענסטן וועג

רופט דעם הארציגן חופה זינגער וואס וועט עס

מאכן פאר אייך גאר ווארעם

.און עמאציאנאל לויט אייער באגער.

ווי אויך טוען מיר קבלת פנים גראמען

ספעציעלע ביליגע פרייזן אויב דערמאנט איר דעם

"אינגערמאן"

Call/text: 347-552-8299

 **Electrical**  
SERVICES

**Lipa Schlesinger**

Electrician



**Fast &  
Secure**

For all your  
**Electric needs.**

FREE ESTIMATES





Wiring • Installation • Repairs

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

**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

UPGRADED OPTION  
AVAILABLE

**simplefundraising** — [SIMPLEFUNDRAISING.ORG](http://SIMPLEFUNDRAISING.ORG)

[INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM](mailto:INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM)



## ערשטער טייל

# Lockheed Martin מיליטערישער קאנטראקטאר

k

וויי דריי קאסטומערס און מען מאכט איבער הונדערט ביליאן דאלער א יאר... א חלום, נישט אזוי? נישט ווען די רעדע איז פון דער פירמע "Lockheed Martin" וועלכע איז דער גרעסטער קאנטראקטאר פאר דער אמעריקאנער נעיווי.

פיליכט האט איר זיך אמאל געוואונדערט אויב - אדער גאר געוויסט מיט א פשוטות אז - די אמעריקאנער מיליטער האט אן אפטיילונג וואס בויט אירע מלחמה עראפלאנען, מיסילס, ראקעטן, אא"וו. אבער דער אמת איז אז זיי בויען דאס נישט אליינס נאר זיי נעמען אויף ספעציעלע פירמעס מיט די מעגליכקייטן דאס צו טון.

אייע פון די גרעסטע פירמעס ביי וועם די מיליטער בויט זייערע וואפן און געצייגן, איז אונזער היינטיגער גאסט "Lockheed Martin". צווישן די "פראדוקטן" וואס Lockheed Martin פראדוצירט פאר דער אמעריקאנער רעגירונג איז די באקאנטע F-16, די באקאנטע F-35, און נאך פארשידענע קאמפס-עראפלאנען. אזוי אויך פראדוצירן זיי די היימאר-מיסיל ארויסשיסער, די דזשאוילין מיסיל באשיצער, און נאך אסאך וואפן - הויפטזעכליך וואס האבן צוטון מיט פל-געצייג, וואס זענען נישט אזוי ווייט באקאנט פאר סתם עמך מענטשן ווי אונז.

די פירמע Lockheed Martin אפערירט און איז אייגנטליך א ביזנעס ווי סיי וועלכער אנדערער ביזנעס און געהערט נישט פאר דער רעגירונג. טא וויאזוי איז א פשוט'ע פירמע אנגעקומען צו אזא הויכן פלאץ? אט הערט.

טויזנט דאלער היינט צוטאגס. דאס געלט האבן זיי ערליך געניצט צו קענען פארענדיגן בויען זייער סאמע ערשטן עראפלאן וואס זיי האבן גערופן "Lockheed Model G". דער עראפלאן איז פארטיג געווארן מיט בלויז א יאר דערויף, און איז דורכגעגאנגען א רייע טעסטס וועלכע זענען באקרוינט געווארן מיט סוקסעס.

היות דער דאזיגער Model G עראפלאן איז געווען היבש פארגעשריטן לויט די דעמאלטסדיגע מושגים, האבן די ברידער אנגעהויבן פארשלאגן רייזעס פאר מענטשן אז זיי זאלן זיך קענען הייבן צו די וואלקענעס און אראפקוקן אויף דער וועלט פון אויבן.

מ'דארף פארשטיין אז אין יענער צייט איז דאס געווען עפעס וואס בלויז די פאנטאזיע פון א קינד האט זיך געטרויעט צו חלומ'ען דערוועגן, און דעריבער האבן מענטשן זיך געשטעלט אין דער רייע און באצאלט שיינ געלט פאר די לאקהיד ברידער צו קענען כאפן א רייזע אויף ארויף.

אבער, עס איז זיי נאכנישט באשערט געווען צו לעקן האניג. עטליכע חדשים נאכדעם וואס די לאקהיד ברידער האבן ארויפגעפירט זייער נייעם Model G עראפלאן צו די וואלקענעס און אנגעהויבן פארשלאגן רייזעס פאר מענטשן, איז די שמועה דערוועגן אנגעקומען צו די אויערן פון הענרי פֿאָרד - דער אייגנטימער פון דער פֿאָרד קאר פירמע.

פֿאָרד האט ווארשיינליך נישט געגלייבט אדער פשוט נישט פארגינגען די ברידער און ער האט זיך געלאזט הערן בראש כל חוצות אז פאר כל הון דעלמא וואלט ער זיך נישט ערלויבט צו פארן אויף דעם דאזיגן עראפלאן. ער איז געווען א

אין 1912 למספרם זענען געווען צוויי ברידער אין קאליפארניע, אַלען און מאַלקאָלם לאַקהיד, וועלכע האבן געגרינדעט אינאיינעם א קליינע ביזנעס גערופן "Alco Hydro-Aeroplane Company". ביידע זענען געווען מעכאניקער פון פאך אויס און זעלבסט-געלערנטע אינדזשענירן - דאס הייסט אָן קיין אפיציעלער דיפלאמע, און זיי האבן פרובירט אויפצובויען אן אייגענעם עראפלאן. דאס איז געווען א קנאפע עלף יאר נאך דער ערשטער פראבע פון די "רייט" ברידער צו פליען מיט דעם סאמע ערשטן עראפלאן אין היסטאריע.

טאג איין טאג אויס האבן זיי געארבעט אויף זייער עראפלאן, און דאס פארבעסערט און פארשענערט. ויהי היום, א מאן מיטן נאמען "מעקס מעמלאק" וואס האט געהערט איבער די צוויי ברידער אין קאליפארניע, האט באשלאסן אז ער וויל זיך טרעפן מיט זיי און אינוועסטירן אין זייער קליינער פירמע. קוקט אויס אז דער מה. מעמלאק האט געהאט א גוטן שמעק איבער וואנעט די פליגלען פון דער פריש געבוירענער אוויאציע אינדוסטריע וועט איר טראגן, און הערנדיג פון צוויי ברידער וועלכע ארבעטן פלייסיג האט ער געשפירט אז יש דברים בגו.

אנקומענדיג צו די ברידער איז ער שטארק באאיינדרוקט געווארן פון זייערע טאלאנטן און פאכמאנישע אינדזשענירונג וואס דער עראפלאן האט פארמאגט, און זיי פארגעשלאגן פיר טויזנט דאלער - אן אסטראנאמישע סומע אין יענער צייט. (אומגעפער הונדערט פינף און צוואנציג



נעיווי, האט אן אנדערער אינזשעניר מיטן נאמען "גלענדעיל מארטיין" אויך געהאט אמביציעס צו בויען אן עראפלאן. פאר אים האט נישט געפעלט קיין פרנסה און ער האט געהאט דאס געלט צו אינוועסטירן אין פארוויקליכן זיינע אמביציעס. זיין בלוזין ציל איז געווען צו מאכן און פארקויפן עראפלאנען פאר דער אמעריקאנער מיליטער וועלכע זאלן זיין אזוי גוט אז די נעיווי זאל דאס נישט קענען אפזאגן. און די נעיווי האט אים טאקע נישט אפגעזאגט.

עס איז מערקווירדיג אז איינער פון די ערשטע גרויסע באמבאדירן-פליגער וואס מארטין האט געבויעט אין 1918 איז געווען אזוי גרויס און גיגאנטיש, אז נאכן דורכפירן דעם ערשטן טעסט אויפן ראנוועי האט אים די פאליציי ארעסטירט נישט וויסנדיג וואס דער ריזיגער פליגער איז. די פאליציי האט חושד געווען אז דאס איז אן עראפלאן פון דער דייטשער לופט-פלאטע, וויבאלד זיי האבן אין לעבן נאכנישט געזען אזא גרויסן מאנסטער.

דורכאויס די צוואנציגער יארן האבן די לאקהיד ברידער עטוואס מער מצליח געווען מיטן פארקויפן זייערע עראפלאנען, און אזוי האבן זיך די ביידע קאנקורירנדע פירמעס צוביסלעך געבויעט.

דאן איז אנגעקומען די גרויסע דעפרעסיע ווען אסאך עראפלאן פאבריצירער האבן באנקראטירט, אבער די צוויי פירמעס האבן עס וואונדערליך דורכגעשוויצט און איבערגעלעבט.

דערנאך איז אנגעקומען די צווייטע וועלט מלחמה ווען עס איז פילפאכיג פארגרעסערט געווארן דעם געברויך פאר פארגעשריטענע

מענטשן אויף א קורצער רייזע העכער סאן פראנציסקא צו זען די שטאט פון דער הייך. משנה מקום משנה מזל. אין בלוזין צוויי חדשים צייט איז דער קליינטשיגער עראפלאן געווארן א פאפולערע אטראקציע, און אזויפיל ווי זעקס הונדערט מענטשן האבן פארזוכט דערפון. דאס געלט וואס זיי האבן געמאכט האט זיי אביסל צוריקגעשטעלט אויף די פיס אז זיי זאלן קענען ווייטער שפינען זייער טרוים פון בויען און אויסטרעפן נייע סארט עראפלאנען.

אין יאר 1916 למס' האבן די ברידער באוויזן צו דעזיינען אן עראפלאן וואס קען זיך הייבן און לאנדן אין וואסער און דארף בכלל נישט קיין יבשה. דאס איז געווען א פרעצעדענטלאזע ערפינדונג און די ברידער האבן געהאלטן אז דאס וואלט געווען גאר ניצבאר פאר דער אמעריקאנער מיליטער וואס פארדינט גאר שטארק פון קענען אפערירן פליגערס אן דארפן צוקומען צו א שטיקל יבשה.

אבער למעשה האט דאס מיליטער נישט געוויזן קיין אינטערעסע צו קויפן דעם עראפלאן, וויבאלד עס האט זיך דאן געענדיגט די ערשטע וועלט מלחמה און זיי האבן געהאט א ריזיגע פלי-געצייג פלאטע, און געזוכט פטור צו ווערן פון זייערע גענוצטע עראפלאנען. זיי זענען נישט געווען נייגערדיג צו קויפן נייע.

## K

אין דער זעלבער צייט וואס די לאקהיד ברידער האבן פרובירט און נישט מצליח געווען צו פארקויפן זייערע סחורה פאר דער אמעריקאנער

פאפולערער פיגור אין יענע צייטן און מענטשן האבן אנגענומען ערליך וואס ער האט געהאט צו זאגן, און פון יענעם טאג און ווייטער זענען די ברידער געשטאנען ליידיג אן קיין קליענטן. דעם עראפלאן'ס פאפולערעט האט געטראסקעט. קיינער האט זיך מער נישט געטרויט ארויפצוטערען אויף אן עראפלאן אין וואס הענרי פאָרד בכבודו ובעצמו האט קיין צוטרוי. נישט נאר דאס, נאר ווען דער אינוועסטירער מה. מעמלאק האט געזען וואס דא האט פאסירט האט ער אויך אויפגעהערט צו געבן זיין שטיצע.

די ברידער האבן איינגעזען אז אויב זיי ווילן נאך אמאל פארוויקליכן זייער חלום פון בויען אן עראפלאן ביזנעס מוזן זיי גיך טרעפן א וועג צו קענען פינאנצירן די פארשריט און צוקונפטיגע פלענע. זיי האבן זיך ארויסגעלאזט אויף דער יארקע איבער דער לענג און ברייט פון די פאראייניגטע שטאטן און געזוכט פאר אינוועסטירער אבער דאס מזל האט זיי נאכנישט געשפילט.

זיי האבן אזוי פרובירט אן ערפאלג פאר צוויי יאר, ביז ווען זיי האבן געטראפן עמיצן; א פראנצויזישער מאן וואס האט מסכים געווען צו אינוועסטירן אין זייער פירמע. זיי האבן אין יענער צייט אויך באשלאסן צו פרובירן זייער מזל פונדאסניי און צוריק אנהייבן פארשלאגן קורצע פלי-רייזעס פאר מענטשן העכער דער שטאט.

דאס מאל האבן זיי פרובירט א צווייטע שטאט אין קאליפארניע - "סאנטא בארארא". זיי האבן געעפנט א נייעם ביזנעס נאמען און ארויסגעשטעלט רעקלאמעס אז זיי טראגן





קאמפס-עראפלאנען. פילע אליאירטע אייראפעאישע לענדער האבן זיך גענויטיגט אין גוטע סחורה צו קענען קעמפן קעגן די פארגעשריטענע דייטשע עראפלאנען. און אזוי ארום האט די אמעריקאנע רעגירונג ענדליך געשלאסן א קאנטראקט מיט די לאקהיד ברידער אין 1941, נאך גאנצע צוואנציג יאר וואס זיי זענען נאכגעלאפן די רעגירונג צו דערשנאפן א קאנקטראקט.

פון די ערשטע קאמפס-עראפלאנען וואס די לאקהיד ברידער האבן פארקויפט זענען געווען די P-38 און P-80, און יענע עראפלאנען האבן טאקע אויסגעפלאסטערט דעם וועג פון הצלחה פאר דער פירמע.

צו דער זעלבער צייט האט מארטין נישט געמאכט קיין גרויסע פארשריט אין זיין ביזנעס, און בלויז איינס פון זיינע עראפלאנען, דער "Martin B-26", האט באוויזן צו גרייכן פראדוקציע. ווידעראום לאקהיד איז געווען אזוי סוקסעספול אז נאך דער צווייטער וועלט קריג איז לאקהיד געווארן דער נומער איינס פאבריצירער פאר דער אמעריקאנער מיליטער.

אין די 1950'ער יארן האט לאקהיד געבויעט אן איקאנישן מיליטערישן פליגער, גערופן "C-130" - אן עראפלאן וואס זיי טוען נאך ביז היינט פראדוצירן. מען קען דאס טרעפן איבער דער גאנצער וועלט, ווייל די אמעריקאנע רעגירונג האט עס פארקויפט פאר אסאך לענדער איבער די וועלט. אין די 1960'ער יארן האבן זיי באוויזן אהערצושטעלן נאך אן איקאנישן עראפלאן - דעם "SR-71 Blackbird".

און מארטין? נאכן זען אז ער איז נישט מצליח צו נאכקומען די פארלאנגען פון דער ארמיי האט באשלאסן צו נעמען א טריט אויף צוריק און אנגעהויבן בויען קאמערציאלע פאסאנזשיר פליגער; אבער ער האט נישט געקענט קאנקורירן מיט אזעלכע ריזן ווי "באואינג" און איז

דורכגעפאלן אויך אין דעם. אנערקענענדיג אז אין דער קאמערציאלע פליגער אינדוסטריע איז נישטא קיין ארט פאר אים האט ער פרובירט זיין מזל מיטן בויען מיסילס און "ראקעט ענדזשין" טיילן. און אין דעם האט אים דער באשעפער געשאנקען הצלחה.

ווען די לאקהיד ברידער האבן געזען אז מארטין האט אנגעהויבן מצליח זיין אין בויען מיסילס האבן זיי באשלאסן אויך אריינצוטאנצן דערין. און דער רבוש"ע האט געהאט ענוג פאר ביידע. סיי לאקהיד און סיי מארטין האבן אין יענע יארן גאר שטארק מצליח געווען און זייערע מיליטערישע קאנטראקטן האבן געברענגט ריזיגע פארדינסטן. דאס איז געווען צוליב דער קאלטער קריג צווישן אמעריקע און רוסלאנד וואס איז דאן געווען אויפן העכסטן גראד, און די אמעריקאנע רעגירונג האט אריינגעגאסן אוצרות מיט געלט אין די שאץ קאמערן פון ביידע קאנקורענטן, לאקהיד און מארטין, אז זיי זאלן זיין שעפערש און אויפקומען מיט נייע געדאנקען צו קענען זיין מער פארגעשריטן און האלטן איין טריט פאראויס פון די רוסן.

דאס האט אנגעהאלטן ביז אין 1989 למס' ווען דער אייזערנער פארהאנג איז געפאלן און דער סאוועטן-פארבאנד איז צופאלן ווי א פאפירענעם טיגער, און מיט דעם האט זיך די נויט פאר מיסילס און ראקעטן אויך אפגעשטעלט. דאס האט געברענגט אז די פינאנציעלע סטאביליטעט פון די זאטע יארן ביי לאקהיד און מארטין האט אנגעהויבן וואקלען אזש זיי זענען אויסגעשטאנען אן ערנסטע געפאר פון גיין באנקראט.

אין א פראוואו צו ראטעווען די פירמעס האבן זיך דאן אנגעהויבן פארהאנדלונגען צווישן די צוויי ריזיגע קאנקורענטן זיך צוזאמשטעלן אלס איין גרויסע פירמע. נאך דריי יאר דיסקוסיעס און פארהאנדלונגען האבן זיי זיך טאקע צוזאמגעשטעלט אין יאר 1994 למס', און

פארוואנדלט געווארן אין איין גרויסער פירמע אונטערן נאמען "Lockheed Martin".

אבער די שווערע יארן איז בלויז געווען א בערגל איבערצוקומען. עס איז זיי נאך געווען באשערט א פרישע רונדע פון סוקסעס. געווען איז דאס נאך דער שרעקליכער "סעפטעמבער עלעווען" טעראר אטאקע אויף די "טוויין טאוערס", ווען די פאראייניגטע שטאטן האט אונטערגענומען א "מלחמה קעגן טעראר" און אינוואדירט סיי איראק און סיי אפגאניסטאן. (א מלחמה וואס האט זיך געצויגן ביז נישט לאנג צוריק.)

די נויט פאר פארגעשריטענע קאמפס-פליגער און סאפיסטיקירטער וואפן-טעכנאלאגיע האט זיך דאן פון פריש אויסגעברייטערט, און די פאראייניגטע פירמע "Lockheed Martin" האט אלעס ערפאלגרייך צוגעשטעלט. און מיט דעם האט זי ממש באקומען דעם אויסשליסליכן מאנאפאל אויף דער מיליטערישער קאמפס-עראפלאנען אינדוסטריע.

די פירמע'ס רוחים זענען דאן געשפרינגען אסטראנאמיש. זינט דעמאלטס זענען אירע פארדינסטן געוואקסן מיט איבער צוועלף הונדערט פראצענט! א סטאק פון Lockheed Martin איז געווען ווערד קארגע נייצן דאלער איידער "סעפטעמבער עלעווען", און היינט צוטאגס איז עס ווערד בערך פיר הונדערט אכציג דאלער.

## K

קומענדיגער וואך וועלן מיר אי"ה זען גאר אינטערעסאנטע פאקטארן איבער דער סוקסעס פון Lockheed Martin, און אינטערעסאנטע דעטאלן איבער טייל פון די מערסט באקאנטע מיליטערישע פליגער וועלכע זיי פאבריצירן. **K**

STICK-ON

# LABELS, THE EASY WAY.

השבת אבידה סטיקער-לעבעלס

## Stick-On Labels

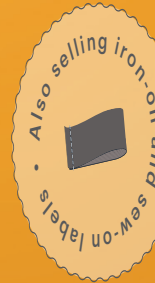
MACHINE WASHABLE +  
DRYER SAFE, WATERPROOF,  
EASY to APPLY.



CALL/TEXT receive by MAIL

347.754.4545

באקומט אייער לעבלס אין אייער היים פאסט קעסטל



זענט איר א סוקסעספול  
Amazon Seller און איר  
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

# 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



# EXERCISE IS NOT JUST FOR EXTRA SIZE!

Give the gift that everyone can enjoy every day.

Great Chanukah gift idea for employees, family members, or anyone who deserves a moment to unwind and rejuvenate.

*Chanukah Special*

**3 MONTH**  
Membership  
Gift Card  
**ONLY \$180**

 **718.510.2232**

**4714 16TH AVE**

NEXT TO SHLOIMYS BAKERY

# 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](mailto:office@lonefesh.com)

 **L'nefesh**  
RESOURCES