

אינסאָרמאַן



נייע קאלום:
ויסעו...

געהאלט העכערונג און אלעס ארום

← באלעבאטיש

פארוואס באטראכט מען
חודש'ליכע פעימענטס ווי
חובות? ← אידישע געלט

טרעפן א סעילסמאן
בלויז אויף קאמישן
← אדרבה; פרעגט!

דיין קאר וואראנטי
איז אפגעלאפן
← כאפצעם

מאליציאָס
ביישפילן
← געזונטערמאן



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

4714 16TH AVE | 718.840.3535

PARCARE

Skip The City



DEAR MANHATTAN,
WE SOLVED YOUR
CONGESTION PROBLEM.

YOU'RE WELCOME.

Your Listings

In South Blooming Grove, Monroe NY

Selling/Buying:
Private Homes
Multi-family
Vacant Land
New Construction
Offices, Sales & Rentals
and surroundings

הערליכע גאר בא'טעמ'טע רחבות'דיגע אויסשטעל

ערשטע שטאק
Up & Down 1'st fl.



וואלק-אין לעוול
Walk-in level



צווייטע שטאק
Up & Down 2'st fl.



פאנא אייט
9 Old Town Road
11 Old Town Road
13 Old Town Road

\$879,000
\$550,000

אין צענטער פון בלומינג גראוו
נאנט צו גראסערי, שולן,
טראנספארטעישאן, א.ד.ג.
וועט אי"ה זיין פארטיג דעם זוממער תשפ"ה

Chaim Gluck

Licensed Real Estate Salesperson

845-587-5870

email: sales.cgluckrealty@gmail.com

eRealtyAdvisors 

New Construction

Ask us about the multiple new constructions being developed in **South Blooming Grove** in various areas, asking as low as \$300 a sf, from ready to move in, or in the future, call to reserve yours.



אַלץ גייט ער מיט
אַ קאַווע אין האַנט,
דאגה'ט ווען די
סטאַק מאַרקעט
גייט רויט, די מוח
פיבערט אים
שטענדיג. ער האָט
עס אַרויס.

איין זאך פעלט אים



א פראכטפולע מיללער שטריימל!

MEGA SALE

פילאנטראפישע
שטריימל

אפענע לעבעדיגע שטריימל
גאר לאנגע האר

\$3,999

ערשטמאליג!
LIMITED QUANTITY
WHILE SUPPLIES
LAST

נגיד'ישע
שטריימל

אפענע לעבעדיגע שטריימל

\$2,999

REGULAR
\$4,500

באלבאטישע
שטריימל

\$1,099

REGULAR
\$1,800

בלויז
אין וואך
שאַרף:

זונטאג בא
JAN 26

ביז
זונטאג
בשלח
FEB 2

יעצט איז
די צייט!

Extended sale hours

לעיקוואד

מיללער געשעפט
809 RIVER AVE

SUN: 2:30-10:30 MON-THUR: 5:00-10:30
מוצ"ש בא: 1 HRS. AFTER ZMAN
SUN: 2:30-10:30

קרית יואל

מיללער געשעפט
9 GARFIELD RD

SUN: 2:30-10:30 MON-THUR: 3:00-10:30
FRI: 10:00-2:00
מוצ"ש בא: 2 HRS. AFTER ZMAN
SUN: 2:30-10:30

מאנסי - סקווירא

מיללער געשעפט
100 ROUTE 59

SUN: 2:30-10:30 MON-THUR: 3:00-10:30
FRI: 10:00-2:00
מוצ"ש בא: 2 HRS. AFTER ZMAN
SUN: 2:30-10:30

בארא פארק

עטרת חנה מלכה
1319 50TH ST

SUN: 2:30-10:30 MON-THUR: 5:00-10:30
מוצ"ש בא: 2 HRS. AFTER ZMAN
SUN: 2:30-10:30

New and bigger locations

וויליאמסבורג

FLUSHING EXPO CENTER
473 FLUSHING AVE

SUN: 2:30-10:30 MON-THUR: 5:00-10:30
מוצ"ש בא: 2 HRS. AFTER ZMAN
SUN: 2:30-10:30



FOR SALE

242 BLAUVELT RD.

BRAND NEW TOWNHOUSES AND ACCESSORIES



FOR SALE

CREST VILLAS BRAND NEW FLATS



FOR SALE

115 S MADISON BRAND NEW SEMI ATTACHED



FOR SALE

BRAND NEW FLATS AND ACCESSORIES



SOLD

22 STEPHENS PLACE UNIT 211



SOLD

43 RIDGE



SOLD

1 LANE STREET UNIT 202



The Funding Nexus is client-centric, not product-based, offering a wide range of funding options to best suit your business needs.

718.840.3530 | [THEFUNDINGNEXUS.COM](https://www.thefundingnexus.com)

14

פאסטמאן

16

אדרבה: פרעגט!

20

כח היחיד

26

גוטערמאן

30

שטאטסמאן

36

א שיף מיט א רודער

40

אידיש געלט

46

באלבאטיש

54

מענטשליכע שטריכן

62

געזונטערמאן

59

כאפצעם

68

מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

THE YINGERMAN
FREE WEEKLY PUBLICATION

MAILING

4403 15TH AVE. SUITE 219
BROOKLYN NY 11219

OFFICE

[845.666.0056](tel:845.666.0056)

OFFICE EMAIL

INFO@THEYINGERMAN.COM

ADVERTISING

ADS@THEYINGERMAN.COM

WEBSITE

WWW.THEYINGERMAN.COM

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



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

Call or Text:

845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!



ר'
חנור'ס
מחנכים
קורס!

ווערמ די מחנך וואס די קינדער וועלן אייביג געדענקן.

מחנכים וואס זענען אדורך הרה"ג ר' חנור ראזענבערג שליט"א'ס סעסיעס זענען אים ממש דאנקבאר אויף אייביג, ווייל זייערע תלמידים געדענקן זיי אויף אייביג!

אן איינמאליגע אינוועסטירונג מיט לעבנסלענגליכע רווחים

עירלי בירד דעדליין: 🐦

מאנטאג וארא

רעגיסטראציע דעדליין: 📅

מאנטאג בא

שיעורי חנור באמאנאס
שאליות
שיעור וויב דאנערשטיג ערשטא

הייבט אן ארבעטן אבעקטיוו

פראקטישע מהלכים,
חינוך מיט נשמה!

די שליסל צו א תלמיד וואס מאכט ווייניג פארשריט // טייל מאל פיל איך ווי א בעביסימער **האנדלן מיט תלמידים וואס זענען כסדר צולאזט** // בויגן קאמיוניקאציע מיט א שווערע תלמיד // **איבערדרייען א פראבלעם צו א פאזיטיווע שאיפה** // פארמיידן וויכוחים מיט א תלמיד **וויאזוי תלמידים מיט ABC ווערן בעסער און צומאל געהיילט** // אויפבויען אייגענע זעלבסט קאנטראל // **אויפבויען אייגענע חשק אין א תלמיד** // באנוצן די ספעציעלע טאלאנטן פון יעדן תלמיד

זיך איינצושרייבן דריקט 0
צו הערן א פרייווי דריקט 3

845.251.4414

קרייז יואל מיטוואך בשלח

עיליאמסבורג דאנערשטאג בא די שיעורים וועלן זיך אנהייבן:

מנהלים | מלמדים | מדריכים | מגידי שיעורים | חינוך פרטי

רעגיסטראציע דעדליין: דעם מאנטאג!

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

ShaulE!
EVENTS

THE LEADING TRADE SHOW FOR

Summer Camps & Day Camps

Yeshivas & Schools • Bungalow Colonies

Hotel Programs • Assisted Living

Senior Centers • & More...



718-633-0733



attend@jewishexpos.com



jewishexpos.com



Orthodox Jewish -
CHAMBER OF COMMERCE

"A Break Without the Distance – Experience Comfort Right Next Door!"



⊕ נארהאפטיגע פרישטאג, און נאכטמאל.
⊕ עסן פריוואט אין שטוב.
⊕ 24 שעה קאווע, טיי און לייכטע צובייס.
⊕ העכסטע סטאנדארט אין כשרות.

⊕ ווארעמע און רואיגע אטמאספער.
⊕ לופטיגע בית המדרש און געשמאקע מקוה.
⊕ פריוואטע געשמאקע שטובער.
⊕ הערליכע אפגרידעד אינדאר פול.

א הערליכע
אפגעשיידטע
געגנט נאענט
צו קרית יואל.



Call to book: 845.782.9628
Mei Menichos | Monroe New York

**ארויס פון די הו-הא!
אריין אין מי מנוחות...**

אפן שבת און
א גאנצע וואך



איבערגלאזט די טעגליכע טאראראם און אריבערגעשפרייזט צו א
הערליכע ריינע רואיגע פלאץ וואו מ'אטעמט מנוחה. די געזונטע
לופט פון נאטור וואס בארואיגט און קלארט אויס די מוח און די
גוף מיט פרישע כוחות צו קענען ווייטער אנגיין על מי מנוחות.



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

פאקטאן

#116

א גוטן, מען הערט אזויפיל רעדן און רעדן וועגן דעם נושא פון חתונה מאכן, אז ס'איז שוין אזוי אויסגעדראשן און קיינער וויל נישט הערן... אבער איך וויל זאגן מיין פערספעקטיוו איבער דעם ווייל איך מיינ אז ס'קען העלפן מענטשן צו שפארן אסאך געלט היבש גרינגער ווי מען מיינט.

איך וויל עס צוטיילן אין צוויי. קודם איז דא דעם חלק פון די זאכן וואס מען דארף איינקויפן, למשל שטאפיר, פורניטשער, געשיר, אא"וו. דאס מציאות איז אז עס זענען שוין היינט דא אסאך משפחות וואס קויפן נישט קיין פורניטשער אדער זייער ביליגע פורניטשער. אויך געשיר איז עפעס וואס מען קען טרעפן אין גוי'אישע געשעפטן פאר זייער ביליג. טאקע נישט די שענסטע, אבער מען מוז נישט קויפן די שענסטע. אויב דאס פארפאלק וועט שפעטער וועלן האבן שענערע וועלן זיי זיך עס אי"ה אליין קויפן.

אבער בעיקר וויל איך רעדן וועגן די זייטיגע הוצאות, וואו אסאך מענטשן בלייבן שטעקן. מען ספענדט אזויפיל אויף קליידער, בלומען, קעיקס, שבת באווארפן, שבת שבע ברכות, אא"וו. מען קויפט אזויפיל זייטיגע זאכן וואס פעלן נישט אויס. און בעצם, דא ליגט דער עיקר לאך וואו מען פארשווענדעט צענדליגע טויזנטער דאלארן.

מ'קען נישט זאגן אויף יעדער זאך פונקטליך וואס מ'זאל טון, אבער דער געדאנק איז אז מ'קען זיך אן עצה געבן. ס'איז דא אזויפיל פון די ריזיגע הוצאות וואס מ'קען זיך אן עצה געבן אן דעם. עס מאכט ממש נישט קיין סענס צו צאלן טויזנטערס פאר קליידער וואס מען נוצט פאר איין נאכט, ווען מען קען עס האבן פון א גמ"ח פאר פרוטות.

און דאס איז נאר איין דוגמא. אזוי איז מיט יעדער זאך. מ'קען טרעפן גענוג וועגן וויאזוי צו בארגן אדער באקומען אויף ביליגע וועגן, אדער

#117

סתם אזוי אינגאנצן שניידן, און דאס קען אזויפיל אויסמאכן און ממש אראפנעמען א ריזיגן חלק פון די שרעקליכע חתונה הוצאות.

א גוטן, קודם א גרויסן יישר כח פאר דער הערליכער אויסגאבע, איך ליין עס יעדע וואך פון דעקל צו דעקל.

יעדער ווייסט אז דער מצב מיט דער טרעפיק דא אין מאנסי איז געפערליך. ס'איז א נושא וואס יעדער רעדט פון דעם יעדן טאג. מען פארט אויף מעין סטריט און מ'קען זיך ממש נישט רירן. מ'קען ממש זיצן פאר א שעה צייט אנצוקומען ערגעץ. קען זיין אז ס'איז אויך אזוי אין אנדערע היימישע געגנטער, אבער איך וואוין אין מאנסי און דא האלט איך עס מיט יעדן טאג.

איך האב געוואלט פארשלאגן זייער א פשוט'ע עצה פאר דעם. יעדער ווייסט אז די געשעפטן זענען נישט אפן נאר צווישן צוועלף און דריי אזייגער. געווענליך עפנט מען ארום צען אזייגער און מען איז אפן ביז ארום זיבן אזייגער (און די גראסעריס סאך לענגער). איז פארוואס דארף יעדער גיין פונקט צוויי אזייגער אלעס ערלעדיגן? מ'קען עס צוטיילן צווישן די אלע שעות. מ'זאל ענדערש פרובירן צו גיין אין צייטן ווען ס'איז מער ליידיג.

און בכלל, יעדע זאך וואס מ'דארף ערלעדיגן, אויב מ'דארף אפטראגן א פעקל צו איינעם קען מען דאך גיין ניין אזייגער ביינאכט ווען די גאסן זענען ליידיג. מען מוז נישט גיין פונקט דריי אזייגער ווען די גאסן זענען אנגעשטויסט.

איך מיינ אז אויב מען וועט אנהייבן צו גיין אין אנדערע צייטן און נישט גיין דוקא ווען ס'איז די מערסט פארנומענע צייט, וועט עס זייער שטארק גרינגער מאכן פאר יעדן איינעם.

געלט וועט נישט זיין קיין אָפּהאַלט!



SAYATAcare

אז איר לערנט מיט
א קינד מיינט נישט
אז איר דארפט אויך
נאכלויפן די געלט.

סיינט אייך ארויף אלס א
DSS און ווערט באצאלט
מיט גאר גוטע טערמינען.

אז אייער קינד
דארף TUTORING
הילף, מיינט נישט
אז איר דארפט אייך
אויסליידיגן די טאשן.

באקומט די נומער פאנדיג
וואס קומט זיך אייך,
גרינג און שנעלסטע מעגליך.

שיקט אן אימעיל צו 'סייעתא קעיר': SC2852020@Gmail.com
און מיר וועלן בעד"ה שיקן א Reply מיט אלע קלארע דעטאלן.



זיך ארויפצוסייען, אויף די CFTSS Program
רופט: 845.285.2020

אזוהה; פרעסע!

טרעפן א סעילסמאן בלויז אויף קאמישן



איך וויל פרעגן א שאלה. איך האב א קליינע ביזנעס וואס פארקויפט פראדוקטן פאר מוסדות. עס איז נישט געהעריג אקטיוו א גאנץ יאר נאר איז מער א סעזאן ביזנעס. בעיקר איז עס אקטיוו אין די לעצטע פאר חדשים פון יאר ווען מען גרייט זיך צום נייעם סקול יאר. איך האב אן אנדערע פול-טיים זשאב, אזוי אז איך האב נישט צופיל צייט זיך צו אפגעבן מיט דער קליינער ביזנעס. איך האלט אז עס איז א שאד וויבאלד עס האט אסאך פאטענציאל, אבער יעצט באשטייט עס בעיקר פון קאסטומערס וואס ווייסן פון דעם און זיי נעמען יעדן יאר נאכאמאל. עס מאכט זיך אויך אז אפאר פון זיי הערן אויף צו נעמען פון מיר, און איך האב נישט קיין צייט צו נאכגיין און זען צי אפשר קען איך זיי יא אנהאלטן. איך גיי אביסל צו שאוס, אבער געווענליך גיי איך נישט געהעריג נאך די מענטשן נאכדעם און על פי רוב איז עס סתם ארויסגעווארפן צייט און געלט. דער פראבלעם איז אז עס לוינט זיך מיר נישט אויפצוגעבן מיין אנדערע זשאב און אריינגיין אין דעם פול-טיים, ווייל עס איז א גוט באצאלטע זשאב מיט א קביעות'דיגן געהאלט. איך האב נישט די מעגליכקייט זיך אריינצולאזן אין א ביזנעס פון וואס איך גיי נישט מאכן קיין קביעות'דיגן געהאלט אין אנהויב.

איך האב געטראכט אז עס וואלט געווען א גוטע עצה צו אויפנעמען א סעילסמאן וואס זאל גיין צו שאוס און אריינלייגן שעות צו פארשאפן נייע קאסטומערס אין דער צייט פון דעם פארנומענעם סעזאן. אבער ווען מען האט א קליינע ביזנעס איז נישט ווערד צו אויפנעמען איינעם אויף א געהאלט. איך וויל טרעפן א סעילסמאן וואס ארבעט אויף קאמישן און איך וועל אים געבן א העכערע קאמישן ווי געווענליך אזוי אז ער זאל זיין גרייט צו אריינלייגן די שעות און צייט וואס מען דארף.

מיין שאלה איז וואו קען מען טרעפן אזא סעילסמאן, און צי עס איז דא א וועג אז מען זאל קענען טרעפן איינעם וואס זאל דאס קענען טון אז ער זאל העלפן ארויסנעמען דאס מערסטע פאטענציאל פון דער קליינער ביזנעס? א גרויסן יישר כח.



ענטפער פון ר' משה יצחק שטיין - ביזנעס קאנסולטאנט:

א דאנק פארן פרעגן.

די פראגע איז א גוטע פראגע. אסאך מענטשן טרעפן זיך אין א סיטואציע אז מען האט א זייטיגע ביזנעס וואס מען האט געעפנט ווען מען האט געהאט מער צייט, און שפעטער דערזעט מען זיך אז מען האט נישט די צייט זיך צו קאנצענטרירן דערויף.

די נאטור פון א ביזנעס איז אז אויב מען קאנצענטרירט זיך נישט דערויף וועט עס פאלן. ס'איז שווער צו לייגן א ביזנעס אויף "האלד" אז די יעצטיגע קאסטומערס זאלן ווייטער קויפן און דו זאלסט מאכן אביסל געלט דערפון.

די וועלט פארט ווייטער. נייע קאמפאניס קומען אריין און נעמען אוועק געוויסע קאסטומערס. טייל קאסטומערס גייען ארויס פון ביזנעס. און אזוי איז דא נאך א רייע מיט סיבות פארוואס סעילס פאלן אויב מען ארבעט נישט עס אויפצובויען.

אויב וויל מען אז די ביזנעס זאל אנהאלטן מוז מען אריינלייגן צייט און כוח און ארבעטן צו ברענגען נייע קליענטן.

טרעפן א סעילסמאן וואס זאל זיך קאנצענטרירן אויף דער ביזנעס און עס אויפבויען אן באקומען א קביעות'דיגן געהאלט איז א שווערע זאך, פאר עטליכע סיבות:

ס'איז סתם אזוי שווער צו טרעפן א גוטן סעילסמאן. עס זענען דא

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 תלפיות
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



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



845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

ווייניג מענטשן וואס קענען טון סעילס, און די וואס טויגן דערצו האבן שוין א דזשאב.

אפילו אויב מען קען יא טרעפן א סעילסמאן, וועט ער געווענליך בעטן א געהאלט חוץ פון קאמישן. און ווי איר זאגט איז עס נישט פראקטיש פאר אייער ביזנעס.

און אפילו אויב מען טרעפט א פאסיגן קאנדידאט, טרעפט מען זיך מיט א פרישן פראבלעם. אויב איז ער א גוטער סעילסמאן און ער גייט טאקע טון אלעס וואס פעלט אויס, וועט ער נאך א שטיק צייט פילן אז ס'איז נישטא קיין שום סיבה פארוואס ער זאל נישט אליינס עפענען אזא ביזנעס. מען קען זיך טאקע אויסנעמען מיט אים, אבער ס'איז זייער א שווערע זאך פאר א מענטש צו ארבעטן ווען ער טוט אלעס אליינס בשעת א צווייטער מאכט א גרויס חלק פונעם געלט.

עס זענען דא צוויי אפציעס וואס מען קען יא פרובירן. איין מהלך איז צו טרעפן א סעילסמאן וואס פארקויפט שוין אנדערע זאכן פאר די קליענטן וועס דו צילסט, און אים בעטן ער זאל אויך צולייגן דינע פראדוקטן צו זיין ליסטע. אין אזא פאל קען עס ארבעטן ווייל דער מענטש טוט שוין סעילס, ער האט שוין אנגעקניפט די נויטיגע באציאונגען מיט דינע פאטענציאלע קליענטן, ער נויטיגט זיך נישט אין א קביעות'דיגן געהאלט ווייל ער האט דאך א דזשאב, און ער וועט עס אנקוקן ווי נאך אן אופן וויאזוי ער קען מאכן געלט אן דארפן ארבעטן צו שווער.

די צווייטע זאך וואס מען קען פרובירן איז טאקע יא צו טרעפן א מענטש וואס איז גרייט איבערצונעמען די ביזנעס און טון סעילס, אבער אים לכתחילה אריינברענגען אלס איינער וואס וועט פירן די ביזנעס און צוביסלעך איבערנעמען דיין טייל דערין, אז אין פינף אדער צען יאר ארום זאל ער קענען אליין פירן די ביזנעס און דיר אראפגעבן א פראצענט פאר דיין שותפות אין דער ביזנעס.

אסאך הצלחה און סייעתא דשמיא. **K**



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

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

YEHUDA BOCHNER
YEHUDA@YSCAPGROUP.COM
929-722-3362

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

SHLOME KATZ
SOLOMON@YSCAPGROUP.COM
845-324-3818

Our Agents are non-QM mortgage experts

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

JOIN THE YS CAPITAL TEAM
email: join@yscapgroup.com

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.yscapgroup.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.





ביהמ"ד / ישיבה צו פארקויפן



43 Freeland St, Monroe, NY 10950

• 12,000 Sq Ft Building • 3 Acres

WALKING DISTANCE TO KJ

- Legal Shul + 2 Apartments/ Dormitory
- Mikvah // • Classrooms // • **Space For 150+ Bucherim**



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealtyusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

דוד לייב קרויס
לייסענס # 10401317322
845.274.3765



אליעזר דוד האכמאן
לייסענס # 10401304475
845.782.0205 x108



משה שמחה קיכמאן
לייסענס # 10311206102
845.537.0475



אברהם הערש גפן
לייסענס # 10401378950
845.837.0943



אברהם חיים לעווי
לייסענס # 10401327281
845.238.1162



נפתלי הירצקא דינגער
לייסענס # 10401300864
845.728.1429



For more info email david@mkrealtyusa.com



הר"ר יוסף מנחם פישמאן שליט"א

אויפמערקזאם מאכן דעם ציבור איבער דעם אחריות פון זיך איינהאנדלען לייף אינשורענס איז נישט גענוג, ווייל אין פיל פעלער האט ער זיך אנגעשטויסן אין מצבים ווען די משפחה האט געמיינט אז זיי האבן לייף אינשורענס אבער ערגעצוואו דורכאויס די יארן האבן זיי עס פארלוירן וויבאלד דער ראש המשפחה האט נישט געהאט דאס געלט צו אנהאלטן דעם פאליסי.

ער האט געהערט אז אין ארץ ישראל איז פארהאן אזא סארט געדאנק פון ערבים, אבער נאכן אריינקוקן אין די דעטאלן דערפון האט ער געזען אז נישט דאס וועט שאפן די לעזונג צום פראבלעם וואס פלאגט אים. אבער דאך האט אים דער געבוי פון ערבים אריינגעבליצט,

און פון דארט האט ער עס גענומען

ווייטער צו גרינדן "ערבים USA".

דער וועג ווי אזוי ערבים

ארבעט איז אז יעדער וואס

שליסט זיך אן דערין באקומט

דעם בעניפיט אז אין פאל פון א

טראגעדיע ווען דער טאטע אדער

מאמע גייען פריצייטיג פון דער

וועלט ל"ע און עס זענען נאך דא

אומפארהייראטע קינדער אין שטוב, באקומט

יעדעס קינד א סכום פון הונדערט פופציג טויזנט דאלער וואס וועט העלפן מיט די הוצאות ביז נאך זיין חתונה. דאס געלט ווערט אריינגעלייגט אין א טראסט אקאונט וואס באדייט אז מ'קען גארנישט ארויסנעמען דערפון אן דער צושטימונג פון דריי אפטרופסים וועמען די משפחה וועלט אויס בהסכמת די רבנים פון ערבים, און אזוי ארום פארזיכערט מען אז דאס געלט ווערט גענוצט אויסדריקליך פאר די יתומים און ווערט נישט פארוואסערט.

יעדער אנגעשלאסענער מעמבער אין ערבים נעמט זיך אונטער צו צאלן א סכום פאר יעדן יתום פון אן אנגעשלאסענעם מעמבער אין ערבים. דעם מאקסימום סכום וואס מען טוט איינקאסירן אין איין חודש איז \$42. דאס מיינט אז אפילו אויב עס מאכט זיך ליידער אז אין איין חודש זענען געשען עטליכע טראגעדיעס און עס זענען דא מערערע יתומים וועלכע דארפן באקומען די פאנדס, און עס פעלט זיך דעריבער אויס צו איינקאסירן מער ווי \$42 פון יעדן מיטגליד, וועט מען אויך נישט נעמען מער ווי \$42. אנשטאט דעם וועט מען אינעם קומענדיגן חודש משלים זיין דעם סכום וואס עס פעלט

אין דער לעצטיגער תקופה איז כלל ישראל מער וואכזאם איבער דעם נושא און וויכטיגקייט פון לייף אינשורענס, דעריבער איז אצינד א פאסיגע געלעגנהייט צו באשרייבן די "ערבים ארגאניזאציע". ערבים איז אן אן ארגאניזאציע וואס האט אוועקגעשטעלט א פאסיגן מהלך וויאזוי יעדע אידישע שטוב וואס טרעפט זיך ליידער אין אן עת צרה ווען זיי פארלירן א טאטע אדער א מאמע ל"ע, זאל נישט זיין בבחינת מוסיף שבר על שבר מיטן אריינפאלן אין א פינאנציעלער צוזאמבראך צוליב וואס עס איז נישטא קיין ראש המשפחה וואס זאל ברענגען ברויט

אין שטוב. איבערהויפט ווען די

שטוב געפינט זיך אין אזא

טראגעדיע, וואס דאן איז

קריטיש וויכטיג אז עס זאל

נישט פעלן קיין געלט כדי מ'זאל

קענען עטוואס פארהיילן דעם

לאך אין שטוב.

ערבים איז געגרינדעט געווארן

אין שנת תשס"ח דורך הרב יוסף

מנחם פישמאן שליט"א, א חשוב'ער

מרביץ תורה פון בארא פארק, אינאיינעם מיט עטליכע עסקנים וועלכע זענען

אים געשטאנען צו דער רעכטער האנט ביים אוועקשטעלן די ארגאניזאציע.

ער האט באשלאסן דאס צו גרינדן נאך וואס ער איז געווען פארמישט אין

עטליכע פעלער ווען עס איז ליידער נפטר געווארן א ראש המשפחה וואס

האט איבערגעלאזט נאך זיך א שטוב פון יתומים, און ער האט געזען פאר זיך

וויפיל שווערער די טראגעדיע קלאפט אויס ווען די שטוב בלייבט איבער אן

קיין פרנסה און אן קיין געלט אויף צו חתונה מאכן די יתומים.

פארשטייט זיך אז שטענדיג זענען דא וואוילטעטיגע עסקנים וועלכע

שטעלן צוזאם א קרן יתומים, אבער נישט אייביג איז מען מצליח צו שאפן די

נויטיגע סכומים. און אפילו ווען יא קומט דאס שטענדיג מיט אן

אומאנגענומעליכקייט פאר דער צובראכענער שטוב וואס דארף אויסשטיין די

בושות פון אויסשטרעקן א האנט אויף דער גאס.

עס איז געווען קלאר אז מען דארף אויסארבעטן א מהלך צו פארמיידן די

שווערע בראך וואס קלאפט אויס אויף אלמנות און יתומים. בליז דאס



סאטו ויי

אבערגעלט קען היילן...

A father's routine drive to pick up his son from work turned into a nightmare when a tractor trailer slammed into the back of his car, causing catastrophic injuries. The crash, which happened in dark and rainy conditions, left the family struggling with the physical and financial problems.

The truck's insurance company, based overseas, denied responsibility by claiming that the father's car had faulty brake lights because it was old, arguing that the broken lights in addition to poor visibility caused the accident.

We brought in engineers who tested the car's lights and proved they were working properly at the time of the crash. With this evidence, we pushed the insurance company to settle the claim for the full insurance policy.

Ultimately, we secured the full \$2,000,000 from the truck's insurance policy.

רופט שוין

עקב הראבי Esq.



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

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



שלום ווייס

845.200.3313 #107

נוסח ער דאוונט צום באשעפער. ווילאנג ער איז א תורה טרייער איד וועט ער ווערן אנגענומען אלס א מעמבער אין ערבים. בראש פון דער ארגעניזאציע שטייט א תורה'דיגע אויטאריטעט פון זעקס רבנים מפורסמים ועל פיהם יושק כל דבר, און אויך איז יעדער דעטאל אויסגעארבעט דורך לעגאלע מומחים ע"פ דינא דמלכותא. דורכאויס די לעצטע זעכצן יאר זייט דער גרינדונג פון ערבים האבן זיי שוין פארטיילט פאנדן פאר הונדערט פינף און פערציג משפחות מיט א סך הכל פון איבער זיבן הונדערט יתומים, וואס איז אויסגעקומען צו א סכום פון איין און זיבעציג מיליאן דאלער.

ערבים וועט געבן דאס געלט פאר יעדן אנגעשלאסענעם מיטגליד אין פאל פון א טראגעדיע ל"ע, אפגעזען צי ער נויטיגט זיך דערין אדער ער האט אן אנדערן לייף אינשורענס פאליסי. נאר אויב די משפחה וועט קלאר זאגן אז זיי דארפן נישט דאס געלט, דאן וועט ערבים גארנישט איינקאסירן פון די מיטגלידער. בלויז צוויי מאל זייט איר גרינדונג האבן משפחות אפגעזאגט די פאנדן פון ערבים, און אין די איבריגע הונדערט פינף און פערציג פעלער האט ערבים באוויזן צו זיין דער רוקנביין צו האלטן און אוועקשטעלן די שטיבער בעת צה.

דורכאויס דער שרעקליכער קאוויד מגיפה ווען מערערע אידישע קינדער זענען ליידער פאר'תומ'ט געווארן, איז ערבים געווען אין א גרויסער דילעמע. אין דעם

זיך אויס צו דעקן אלע יתומים. דאס מיינט אז מיט א נישטיגע צוויי-און-פערציג דאלער א חודש טוט מען דאס מינימאלע השתדלות פאר דער שטוב אין פאל פון א טראגעדיע ח"ו, און גלייכצייטיג איז מען מקיים מצות צדקה בהידור רב. יעדער דאלער פון דעם מעמבערשיפ אפצאל גייט פאר צדקה, וויבאלד הונדערט פראצענט פון דעם געלט וואס ווערט איינקאסירט גייט אויף צו געבן שפיז און הכנסת כלה פאר יתומים בדרך כבוד, אן דעם וואס די צובראכענע שטוב זאל דארפן דורכגיין די בושות פון דארפן צוקומען לידי מתנת בשר ודם. על פי פסק הרבנים קען מען געבן דאס מעמבערשיפ געלט פון מעות מעשה.

די מיטגלידער באשטייען בלויז פון אידן וועלכע וואוינען אין די פאראייניגטע שטאטן, מיט אן אויסנאם פון א קבוצה פון מאנטשעסטער וועלכע האבן יא באקומען די רעכטן זיך אנצושליסן אין ערבים USA וויבאלד זיי האבן זיך אנגעשלאסן דערין באלד ביי דער גרינדונג. דער פאליסי פון אננעמען מעמבערס בלויז פון די פאראייניגטע שטאטן איז אוועקגעשטעלט געווארן כדי מען זאל קענען שטיין על המושמר צו זיכער מאכן אז קיינער באשווינדלט נישט די ערבים מיטגלידער דורך פאלשע מעשיות.

אינערהאלב די פאראייניגטע שטאטן זענען אנגעשלאסן אידן פון אלע שיכטן און קרייזן, אן קיין שום אויסנאם מיט וועלכן לבוש ער גייט אדער מיט וועלכן



כת היתחין

עס האט זיך בסייעתא דשמיא
געטוישט דאס מציאות אז
עס איז כמעט נישטא קיין
פאל ווען מען דארף ארויסגיין
צו דער גאס מיט בילדער פון
פארוויינטע יתומים



אן ערבים דרייוו אין לעיקוואוד



אן אסיפה צווישן די רבני ערבים

הוצאות ווי אויפהאלטן אן אפיס וכדו' ווערן געדעקט דורך פריוואטע נדבנים. אבער, טראץ דעם נידריגן מארקעטינג פראפיל באקומט ערבים טאג טעגליך רופן פון אידן דורכאויס אלע אמעריקאנע שטאטן וואס ווילן זיך אנשליסן אין ערבים. מזמן לזמן טוען לאקאלע עסקנים און קהילות אונטערנעמען א מעמבערשיפ דרייוו אין זייער קהילה. די ארגאניזאציע באקומט אויך פילע רופן פון בעלי צדקה וועלכע ווילן באצאלן דעם מעמבערשיפ פון אנדערע אידן וואס האבן נישט קיין איבריגן דאלער, און מיט דעם כאפט ער אריין צו טון צוויי צדקות מיט איין דאלער. ווי אויך מאכט זיך צומאל אז א ראש המשפחה נעמט אויף זיך צו צאלן מעמבערשיפ פאר זיינע פארהייראטע קינדער.

ר' יוסף מנחם געבט א קוק אויף צוריק ווי אזוי עס האט זיך בסייעתא דשמיא געטוישט דאס מציאות אין אמעריקא, אז עס איז כמעט נישטא קיין פאל ווען מען דארף ארויסגיין צו דער גאס מיט בילדער פון פארוויינטע יתומים וואס שאפט זיי איבריגע צער און בושות. און וויאזוי מ'האט באוויזן בסייעתא דשמיא אוועקצושטעלן אזא פראפעסיאנאלן פראיעקט פון צווייפאכע צדקה וחסד - אז די מינימאלע סומע פון אידיש געלט וואס מען צאלט אלס השתדלות צו זיין באשיצט אין פאל פון א טראגעדיע ל"ע, זאל גיין דירעקט צו יתומים פון כלל ישראל. ^k

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

הסכם מיט די מיטגלידער ווערט אויסגעשמועסט אז אין פאל פון א גלאבאלער קאטאסטראפע וועט ערבים זיך נישט מחייב זיין צו געבן דאס געלט. דער סעיף איז פארשטייט זיך אריינגעלייגט געווארן כדי די ערבים מיטגלידער זאלן זיך נישט טרעפן אין א מצב אז זיי דארפן צאלן מער ווי די געווענליכע מאקסימום סומע, און אזוי ארום זאל דער פראיעקט האבן א קיום. אבער דאך, שטייענדיג אין אזא מצב ווען ס'איז נוגע למעשה, ווי קען מען אפזאגן די פרישע יתומים און זיי לאזן שווימען אליין?

דעריבער האט ערבים ארויסגעשיקט אן אנפראגע צו אלע מיטגלידער אויב זיי ווילן ביישטייערן א באזונדערע סומע צו קענען דעקן אלע יתומים וועמענ'ס עלטערן זענען ליידער אוועקגעריסן געווארן דורך דער מגיפה, און די רעזולטאטן זענען געווען שטוינענד. איבער ניינציג פראצענט פון די מיטגלידער האבן זיך הארציג אנגערופן און ביישטייערט. עס איז דאן צוזאמגענומען געווארן א סכום פון צען מיליאן דאלער פאר הונדערט יתומים. מי כעמך ישראל!

כהיום זענען דא צענדליגער טויזנטער מיטגלידער אין ערבים. די הנהלה פון דער ארגאניזאציע שטרעבט אז נאך מער אידן זאלן זיך אנשליסן אין ערבים און אזוי ארום וועט בעז"ה זיין מעגליך צו העכערן די סומע וואס מען גיבט פאר א יתום.

די מארקעטינג מעגליכקייטן פון ערבים זענען זייער איינגעצוימט. זיי האבן נישט קיין איבריגע געלטער צו צאלן פאר זייטיגע קאסטן, זינט איר מיסיע איז אז יעדן דאלער וואס ווערט איינקאסירט זאל גיין פאר יתומים און די וויכטיגע

IDEAL FOR DRIVERS

ת"ד



GINGER CANDY KEEPS YOU AWAKE KEEP N' MOUTH & ARRIVE SAFE!



ZANGBELLA

Ginger is a wholesome natural cure for any type of ailment, with no side effects.

- Talmud Pesuchim Pg. 42

DON'T NOD OFF BEHIND THE WHEEL!

Stay sharp on the road with the zesty flavor of **Zangbella's Ginger Candy!** Perfect for drivers and passengers alike, this delicious, all-natural treat helps you stay awake and avoid car sickness. Made with real ginger, it offers natural relief from nausea, respiratory discomforts, and stomach irritation without any side effects. Zangbella's ensures you feel your best on every journey.

**HOT &
SPICY
TASTE**



LOOK FOR IT AT YOUR LOCAL GROCERY OR HEALTH FOOD STORE

2025 winter sale

More living space for less.



Year round comfort.

Don't miss out on our "Mega Winter Sale" and a chance to receive a free heater with the purchase of your Instant Sukkah. It's time to experience year-round comfort and enjoyment! These prices won't last-order now!

845.357.5718 | sales@tristateawnings.com

**Tri State
Awnings®**



100 Sterling Mine Rd.
Sloatsburg, NY 10974
theinstantsukkah.com

איך וויל זיך לערנען א פליסיגע ענגליש
אבער און א היימישע אטמאספער ...

נו, רוק ישעי' ...

CENTER FOR EXCELLENCE

THE HUB

300 N. Main St. Spring Valley

hub-centers.com

(845) 828-9977

Basics Of English Course For Men \$299

• Reading • Writing • Speaking

Monday & Wednesday

8:00 PM - 10:00 PM

12 Classes / 24 Hours

February 24TH - April 2ND

פארוואס נעמט זי אן יעדעס ווארט אזוי שווער?

רואיג, און ער האט נישט קיין טענות ווען זאכן גייען נישט הונדערט פראצענט ווי ער וויל, פילט דער צווייטער רואיג און באקוועם צו פרובירן צו טון וואס מען האט אים געבעטן, אן זיך פארשטן אז די קאנסעקוענצן וועלן זיין אומאנגענעם. אלזא אויב וועסטו רעדן שיין אן קיין פרעשור, וועט עס איר בעז'ה מאכן פיל לייכטער זיך צוצוהערן און טון וואס דו ווילסט. זי וועט נישט פילן אראפגעקלאפט פון דינע הצעות און געדאנקען.

K

נאך א זאך, זעה דוקא יא צו געבן קאמפלימענטן זייער אפט. זי זאל וויסן ביי זיך מיט א קלארקייט אז איר מאן איז פולשטענדיג צופרידן פון איה. דאס וועט איר איה אויפבויען און געבן חשק צו פרובירן דין נאך מער צופרידנזשטעלן. מיט אפאר ווערטער קענסטו אויפבויען דיין ב"ב און דו וועסט ארויסגיין מיט דעם גרעסטן ריוח. עס פאדערט נישט קיין סאך. גיס מיט א שפע וועסטו איה צוריקבאקומען מיט א שפע.

K

שטעלט זיך א שאלה, פארוואס זאל זי זיך צוהערן אויב דו לייגסט נישט קיין פרעשור? אויבנאויף קען עס דאך גורם זיין אז זי זאל זיך בכלל נישט צוהערן. נאר די זאך איז אזוי. מען דארף פארשטיין א וויכטיגע נקודה, די עצם זאך אז א מענטש בעט עפעס פון א צווייטן ברענגט אז יענער זאל וועלן

בעסטס איר וועסטו ווייטער זיין צופרידן און אלעס וועט זיין גוט מצידך, און עס זאל טאקע זיין אזוי. און אויך, זעה נישט צו בעטן צופיל זאכן אויף אמאל.

דאס וועט איר בעז'ה געבן חשק צו טון וואס דו בעסטסט, און עס וועט אוועקנעמען יעדע אומבא'טעמ'טקייט פון דינע בקשות און הערות.

K

פארוואס איז וויכטיג צו רעדן שיין און זאגן אז אלעס איז זייער גוט? ווען א מענטש בעט עפעס פון א צווייטן ליגט אונטער דעם אז דאס וואס איז געווען ביז יעצט איז נישט גוט, ווייל נאר ווען עפעס איז נישט גוט וויל מען עס טוישן. דאס מאכט דעם צווייטן פילן זייער אומבאקוועם. ער טראכט, 'אוי, ער איז נישט צופרידן פון מיר' דאס איז נאך פיל שטערקער פון א פרוי צו איר מאן וואס זי ווילן דאך געפעלן אין דעם מאן'ס אויגן כידוע, ממילא קענען זיי עס נעמען זייער פערזענליך ווען מען זאגט זיי טרוקענערהייט "דאס עסן דארף מער זאלן".

אבער ווען מען זאגט פארן צווייטן ווי צופרידן מען איז פון דער ארבעט ביז יעצט, דאן פילט ער גוט און עס ווערט אים נישט אומבאקוועם.

נאך א זאך, אסאך מאל איז דא א פחד, אז אויב מען וועט יא אויסהערן און טון וואס יענער בעט, וועט עס אפשר נישט געלונגען און יענער וועט נאך האבן מער טענות. וועגן דעם טוט מען אסאך מאל איגנאירן די גאנצע זאך און מען טוישט גארנישט. ווייל פארוואס זאל איך ארבעטן און נאכדעם נאך הערן טענות?

אבער ווען דער וואס בעט רעדט שיין און

שאלה:

איך האב שטארק הנאה פון אייערע ארטיקלען. איך וואלט געוואלט פרעגן א שאלה, עס מאכט זיך אסאך אז איך וויל עפעס זאגן פאר מיין ווייב וואס צו טון, אדער אז זי זאל נישט טון עפעס וואס איך האב נישט ליב וואס זי טוט, און זייער אסאך מאל ווען איך זאג עס ווערט זי זייער באליידיגט כאילו איך האב איר קריטיקירט און איך שעץ נישט וואס זי טוט.

איך וועל געבן איין משל: איך האב איר לעצטנס עטליכע מאל געזאגט אז דער טשאלנט דארף מער זאלן וכדו', אבער זי טוט גארנישט דערצו; יעדע וואך בלייבט עס די זעלבע. נישט קיין חילוק וויפיל מאל איך זאג איר עס העלפט עס נישט. אזוי איז עס ביים טשאלנט, און ביי יעדן עסן אויף וואס איך זאג איר עפעס. און אזוי איז עס אויך מיט אסאך זאכן וואס איך בעט איר צו טוישן. [אגב, ממש לעצטנס פרוביר איך צו אריינארפן קאמפלימענטן דא דארטן].

איך וויל וויסן וויאזוי עס וואלט געווען א גוטער וועג עס צו זאגן און זי זאל נישט ווערן באליידיגט, און זי זאל עס נאך אלץ וועלן טון און עס זאל איר נישט באדערן.

א גרויסן יישר כח.

תשובה:

בעט איר עס אויף א רואיג און געשמאקן אופן, און לייג נישט קיין פרעשור. בעט עס איין מאל, און אפשר נאך עטליכע וואכן דערמאן עס נאכאמאל. ווען דו בעסטסט עפעס מאך זיכער צו באטאנען ווי גוט זי טוט עס ביז יעצט און ווי צופרידן דו ביסט פון אלעם וואס זי טוט. און אויך זאג איר אז אפילו אויב זי וועט נישט טון וואס דו



ישע' שרייבער

845.200.3313 #114

Gitterman@theyingerman.com

מען זאל טון וואס איז גוט פשוט ווייל עס איז גוט און נישט צוליב קיין שום אנדערער סיבה



טראכט נישט בשעת'ן בעטן, 'איך האף אז זי גייט מיר טאקע פאלגן.

און אויב זי טוט נישט וואס דו האסט געבעטן, מאך נישט קיין עסק. געב איר ווייטער חיזוק און לויב איר אויס. צום סוף וועסטו אי"ה ארויסגיין מיט ריוח.

ווען דו וועסט אזוי טון וועסטו בעז"ה זען ווי זי ווערט פיל מער באקוועם און פרייליך צו טון וואס דו בעסטסט, און זי וועט נישט זיין אזוי פארקלאפט.

דיין רעדן 'ווייניגער' וועט דיר ברענגן 'מער'.

די נקודות אין קורצן :

■ רעד ווייניג.

■ לייג נישט קיין פרעשווה.

■ א פרוי וויל צופרידנסטעלן איר מאן.

■ שעפ חיות פון "זאגן די ריכטיגע ווערטער" - נישט פון די תוצאות.

טיפ פאר דער וואך: איין מאל א טאג פאר דו בעסטסט עפעס פרוביר צו טראכטן: 'וויפיל פעלט זיך באמת אויס צו רעדן?'

הצלחה רבה! **K**

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

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 אי"ה פרובירן צו ענטפערן ווי אמשנעלסטן. מען קען רופן 845.200.3313 #107 אדער שיקן אן אימעיל צו Gitterman@theyingerman.com

"טון און נישט אויפטון". דאס הייסט, ווען מען טוט א גוטע זאך איז בעסער מ'זאל נישט שטענדיג זיין פארנומען זיכער מאכן אז מען פירט טאקע אויס וואס מען האט געצילט דערמיט. אויב טוט מען יא אזוי שטערט עס פון רעדן אויפן גוטן און פאזיטיוון אופן. אנשטאט דעם זאל מען טון וואס איז גוט פשוט ווייל עס איז גוט און נישט צוליב קיין שום אנדערער סיבה.

האב הנאה פון דאס עצם זאגן די ריכטיגע ווערטער - נישט פון די תוצאות וואס קומען ארויס דערפון. אזוי ארום קומט אויס אז אפילו אויב דו פירסט נישט אויס וועסטו נאך אלץ בלייבן גוטמטיג. רעדן אויף דעם אופן האט א ספעציעלן געשמאק; די ווערטער באקומען א גוטן טעם אין מויל.

מען פילט אסאך בעסער ווען מען רעדט אויף דעם וועג. עס גייט דורך א טאג צוויי און מען דארף נישט צוריק טראכטן, 'אוי פארוואס האב איך אזוי גערעדט! פארקערט, מען האט הנאה פון וואס מען האט געזאגט. מען פילט אז די הערה איז געווען די ריכטיגע זאך אין דער ריכטיגער מינוט. עס פילט אן די ביינער מיט חיות!

K

צום שלוש:

בעט וואס דו ווילסט פון איר איין מאל, אין א רואיגער מינוט און אין א רואיגן טאן. פרעג נישט גלייך וואס זי זאגט אויף דעם, און זאג עס נישט איבער עטליכע מאל. עס וועט האבן אסאך א שטארקערן אפקט און עס וועט זיין פיל געשמאקער סיי פאר דיר און סיי פאר איר.

טון וואס מען האט אים געבעטן. יעדער מענטש וויל אז מען זאל זיין צופרידן פון אים.

דעריבער אפילו ווען מען זאגט עס נאר איין מאל גייט עס שוין אריין ביי יענעם אין קאפ, און ער הייבט אן טראכטן, 'ווי אזוי קען איך אויספירן וואס ער האט מיר געבעטן! איבערהויפט צווישן א מאן און ווייב. א פרוי וויל זייער שטארק אז איר מאן זאל זיין צופרידן פון איר און איר שטוב ווירטשאפט, און ווען זי זעט אז ער וויל עפעס וויל זי עס בעצם צושטעלן. אבער, מען דארף זען נישט קאליע צו מאכן מיט איבריגע פרעשור און נעגאטיוויטעט.

(דאס זעלבע איז אויך פארקערט פונעם מאן צו זיין ב"ב. א מאן וויל בעצם טיף אינעווייניג צושטעלן אלעס פאר זיין ב"ב, נאר מען דארף זען עס צו בעטן אויפן ריכטיגן וועג.)

K

נאך צוויי טיפס:

זאגן א זאך איין מאל איז אסאך מאל פיל שטארקער ווי ווען מען זאגט עס איינמאל און נאכאמאל.

זיך האלטן שטיל נאכן זאגן עפעס מאכט אז עס זאל טיפער אריינגיין ביי יענעם אין קאפ.

K

נאך א נקודה. ווען דו בעסטסט עפעס זאג די ווערטער וואס מען דארף זאגן, אן טראכטן צופיל צי עס וועט אויפטון וואס דו ווילסט. מען דארף

MGM® HelloMGM.com

Experience
the Excellence



Actual
project!

WE SHIP WORLDWIDE!



UNBEATABLE
GLASS
PERFORMANCE
EXCLUSIVE
TO SKYVIEW!
SHGC .17
U-VALUE .20

SKY  **VIEW**
SKYLIGHT
THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM



THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



COMING SOON



111 PARK LN
MONSEY, NY

- Condo-Flat
- 5 Bedrooms
- 2,000 SqFt
- 2 Bathrooms
- PRIME LOCATION
- WALKING DIS. TO SHOPPING

FOR SALE



44 ALAN ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$639,000

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

FOR SALE



131 UNION RD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

- Condo
- 5 Bedrooms
- 4,080 SqFt
- 3 Bathrooms
- 3 FINISHED FLOORS
- MINT CONDITION
- BUILT IN 2015
- + 3 BED - 2 BAT INCOME

FOR SALE



38 COSGROVE AVE
WEST HAVERSTRAW

\$499,000

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

FOR SALE



40 N ROUTE 9W
WEST HAVERSTRAW

\$779,000

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

FOR SALE



68 TOMKINS AVE
STONY POINT, NY

\$599,000

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

FOR SALE



3 MADELINE LANE
MONTICELLO, NY

\$519,000

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

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

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

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

YOUR
DREAM
TEAM



Eliezer "Lazar"
Farkas



Isaac
Leibowitz



Menachem
"Mendy" Jankovits



Avraham
Weinberger



Eli
Hoffman



Moshe
Lefkowitz



Joel
Rottenstein

CALL - TEXT

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM

וואס איז דאס PREPAYMENT PENALTY?

ארויפלייגן א PPP וואס וועט זיי פארזיכערן אז אדער לאזט ער דעם מארטגעדזש זיצן ביי זיי אין קאסע וואס וועט זיי ברענגען געלט, אדער וועט ער באצאלן דעם פעטן קנס.

עס איז דא נאך א סיבה דערביי, און דאס איז ווייל דאס געזעץ ערלויבט נישט די בענק ארויפצולייגן אזא פענעלט, און דעריבער קענען זיי דאס נישט פאדערן ביי געהעריגע טראדיציאנאלע מארטגעדזשעס וואס זענען אונטערגעווארפן אונטער די געזעצן. אבער ביי No Doc מארטגעדזשעס וואס זענען נישט פארפליכטעט צום געזעץ, קען מען זיך יא צופירן די הענט און בעטן דעם אפצאל.

אצינד לאמיר זען וויאזוי דאס ארבעט אויף למעשה: אינעם אנהויב פונעם מארטגעדזש פראצעדור ווען מען דארף "לאקן" די ראטע, איז פארהאן אן אפציע וואו מ'קען אויסוועלן אויב מען וויל האבן דעם PPP, און אויב יא פאר ווי לאנג עס זאל זיין - די אפציעס זענען צווישן איין ביז פינף יאר.

פילע מאכן דעם גרייז און מיינען אז מען מוז אויסדריקליך האבן א PPP און עס איז נישט מעגליך צו גיין אן דעם; דאס איז א גרויסע טעות. דער וועג וויאזוי עס ארבעט איז אז עס האט אן אפגעקט אויף דער ראטע. ד"ה אויב נעמט מען א פינף יעריגע PPP וועט מען באקומען די בעסטע ראטע וואס שייך, און ווי ווייניגער מען שטעלט עס אויס - אלץ מער וועט די ראטע ארויפגיין. אבער אויב איינער וויל בכלל נישט נעמען קיין PPP און ער גייט איין אז זיין ראטע זאל זיין העכער, קען ער עס רואיג אויסארבעטן. אצינד לאמיר זען מה יקה וויפיל איז די סומע וואס מען באצאלט אין פאל מען וויל יא

ארויסנעמען אין די פינף יאר צוליב דעם, האבן זיי אויפגעטון אז עס בלייבט ביי זיי אין באנק. און אפילו אויב מען ריפיינענסט יא וועלן זיי כאטש באקומען זייער געלט דורך דעם קנס וואס זיי פאדערן.

עס איז דא דערין נאך א נקודה וואס מיר ווילן שטארק באטאנען. די סיבה פארוואס No Doc בענק וועלן האבן אזא קנס איז וויבאלד זיי ווילן קענען צושטעלן ביליגע ראטעס, ווייל נאר אזוי וועלן זיי האבן ביזנעס, און דער איינציגסטער וועג וויאזוי זיי קענען זיך ערלויבן צו פארשלאגן ביליגע ראטעס איז דורך איינקאסירן א PPP. גענוי ווי ביי א ברידזש לאון איז פשוט אז די סיבה פארוואס די ראטע איז אויסטערליש הויך איז וויבאלד עס איז פאר א גאר קורצער צייט. אזוי איז אויך ווען עס'איז פארקערט; כדי צו געבן ביליגע ראטעס מוז זיין א פארזיכערונג אז עס וועט בלייבן ביי זיי פאר א לענגערער וויילע, און דאס באקומען זיי מיטן איינשטעלן דעם PPP. אצינד שטעלט זיך די פראגע, אויב איז דאס דער וועג ווי אזוי די בענק פארדינען געלט, פארוואס איז עס דא נאר ביי No Doc און נישט ביי יעדן סארט מארטגעדזש?

דער ענטפער איז אז דאס איז צוליב דער זעלבער סיבה פארוואס No Doc מארטגעדזשעס זענען געווענליך טייערער (יעצט מיט די הויכע אינטערעסט ראטעס איז אנדערש), און דאס איז וויבאלד די בענק נעמען א גרויסע ריזיקע מיטן שטעלן א מארטגעדזש פאר איינעם וואס האט נישט קיין שום אינקאס אויסער דער רענט וואס דאס הויז וועט אים ברענגען. און דעריבער, וויבאלד עס'איז פארהאן א גרעסערן שאנס אז ער וועט נישט האבן צו באצאלן, וועלן זיי צוליב דעם

יך האבן שוין פיל ארומגערעדט איבער No Doc לאונס און אויסגערעכנט די מעלות דערפון - ווי אז מען דארף נישט קיין אינקאס, און אז עס פארמאגט פילע ערליי פראדוקטן פאסיג פאר יעדן איינציגסטן סארט דיעל, ווי שוין ברייט ערקלערט אין די פריערדיגע ארטיקלען. די וואך וועלן מיר בארירן דעם גרעסטן חסרון וואס זיי האבן צו זיך - וואס מיר האבן דערמאנט אינעם לעצטן ארטיקל - און דאס איז "Prepayment Penalty" וואס ווערט גערופן אין קורצן PPP. מיר וועלן דעטאלירן וואס דאס איז און וויאזוי עס ארבעט, און אויך צי עס איז טאקע אזא גרויסע חסרון ווי עס קוקט אויס.

דער געדאנק דערפון איז זייער פשוט. עס באדייט אז אויב מען ריפיינענסט דעם מארטגעדזש, מען פארקויפט דעם פראפערטי, אדער מען צאלט עס אפ דורכאויס א געוויסער באשטימטער צייט - געווענליך די ערשטע פינף יאר נאכן קלאוזן - וועט מען מוזן צאלן א געוויסן פראצענט פונעם מארטגעדזש פאר דער באנק, אין צוגאב פון דער פולער סומע פונעם מארטגעדזש. אט דער אפצאל איז נאר דא ביי Non-QM מארטגעדזשעס, און נישט ביי געהעריגע קאנווענציאנאלע מארטגעדזשעס.

די סיבה פארוואס בענק פארלאנגען אזא זאך איז פארשטייט זיך כדי צו מאכן מער געלט. ווי לענגער דער מארטגעדזש ליגט ביי זיי און ווערט נישט ריפיינענסט, אלץ מער געלט פארדינען זיי. דעריבער שטעלן זיי ארויף דעם אפצאל אויב מען נעמט ארויס פריער, אזוי ארום זענען זיי געדעקט אין יעדן פאל; סיי ווי אזוי וועלן זיי נישט דערלייגן. אויב מען האלט זיך צוריק פון עס

א געלט מעשה...



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

STORY TIME:

Industry: Recovery Rehab
Amount: \$468,000
Type: SBA 7(a) 10-Year Term Loan

Challenge: A recovery rehab center specializing in mental health support, and addiction recovery was growing rapidly and needed funds to expand its services. With a focus on holistic therapies and personalized care plans, they wanted to reach more clients but needed long-term financing to do so. The main hurdle? They had no collateral to pledge and didn't want to put real estate at risk. Plus, with limited business history, most lenders weren't willing to approve the loan.

Solution: Even with just \$70,000 in reported profits, we got them approved for a \$468,000 SBA 7(a) loan with a 10-year term. No collateral, no real estate required—just a smart financing solution that allows them to continue expanding their recovery programs, hire more specialists, and support more clients on their path to independence and well-being. As always, our process was Easy, Simple, and Fast.

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



Think you
don't qualify?
Think again!

WhatsApp
us now:



Capitalize
BUSINESS BANK LOANS

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

Moshe Mutzen 347.798.6298

Moshe@capitalizeny.com



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

געוויסע גאר א מעלה, וויבאלד זיי פלאנירן
סיי ווי נישט צו ריפיינענסן אדער פארקויפן
אין דער נאנטער צוקונפט, און דעריבער
שטערט זיי אינגאנצן נישט אז עס איז דא א
PPP אויף זייער מארטגעדזש.

אבער פאר איינעם וואס פלאנט צו
ריפיינענסן אדער גלייך פארקויפן לוינט זיך
טאקע נישט צו נעמען א מארטגעדזש מיט
א PPP, און אזא איינער וועט טאקע צאלן
א העכערער ראטע ווי דעם וואס האט
גענומען די ביליגע ראטע אינאיינעם מיטן
PPP. אבער אזוי ווי ער האט דאך סיי ווי
דעם מארטגעדזש נאר פאר א קורצער
תקופה, וועט ער אפקומען מיט מינימאלע
קאסטן פון די עטליכע חדשים וואס זיין
מארטגעדזש וועט זיין העכער מיט בלויז
עטליכע הונדערט דאלער ווי ווען ער וואלט
באקומען א ביליגע ראטע.

אלאז קומט אויס אז בכל אופן איז דער
PPP נישט אזא בער, און דאס דארף קיינעם
נישט צוריקהאלטן פון אריינקוקן אין
זייערע אפציעס און זען וואס עס איז דאס
בעסטע פאר זיי.

צום ווידערווען 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
347.988.8722 Samuel@yscapgroup.com
פאר סיי וואספארא קאמענטארן,
קאמפלימענטן און קריטיק צוגלייך, אזוי אויך
פראגעס איבער די ארטיקלען ווערן גערן
אויפגענומען ביי אונז, ביטע לאזט איין הערן
דורך שיקן א טעקסט מעסעדזש, אדער
קענט איר איבערלאזן א וואויסמעיל צו
347.987.0011, אדער דורך שיקן אן אימעייל צו
yingerman@yscapgroup.com

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

ריפיינענסן בעפאר עס לויפט אפ די צייט
ווען מען איז אונטער דעם PPP?

דאס ווענדט זיך אין דער ספעציפישער
באנק, ווייל דאס איז ביי יעדן אנדערש. אין
רוב בענק קען מען אויספילן פון פאראויס
וויפיל מען וויל אז דער פרייז זאל זיין, און
די אפציעס זענען ווי פאלגנד: אדער אז
בשעת מען גייט ריפיינענסן גייט מען
באצאלן 3% פונעם לאון - דאס הייסט
וויפיל דער מארטגעדזש איז דעמאלט ביים
ריפיינענסן. אדער איז דא נאך א וועג וואס
רופט זיך "5421" - דאס ארבעט אז אויב
מען ריפיינענסט אינעם ערשטן יאר איז עס
5%, דעם צווייטן יאר 4% אא"וו. און אזוי
זענען פארהאן נאך פארשידענע מהלכים
וויאזוי צו אנשטעלן דעם פרייז.

ווען מיר רעדן וועגן Prepayment
Penalty כאפן מיר אן דעם ביישפיל פון
ריפיינענסן וויבאלד דאס טרעפט זיך די
מערסטע. אבער באמת איז עס אויך גילטיג
ווען מען צאלט אפ דעם מארטגעדזש מיט
אייגענע געלט פריער ווי דער צייט, אדער
אפילו ווען מען פארקויפט דעם פראפערטי.
דאס הייסט אז אויב דער מארטגעדזש
ווערט אפגעצאלט אויף סיי וועלכן וועג
פאלט דאס אריין אינעם כלל פון צאלן דעם
קנס.

K

אויבאויף קוקט עס אפשר אויס ווי א
מוראדיגן חסרון אז מען קען נישט
ריפיינענסן, און אויב מען ריפיינענסט יא
וועט עס קאסטן גאר אסאך געלט. אבער
ווי מיר האבן געהערט פערזענליך פון א
צאל פון אונזערע קליענטן איז דאס פאר

AUTO LEASING 845.426.0001



ALL
MAKES
AND
MODELS

GO WITH
GREENLIGHT.

greenlight
AUTO LEASING

COMING SOON



40 Jones Drive
Garneville NY 10923

Price: \$569,000

- 5 Bedrooms
- 3 Bathrooms
- 1,750 Sq Ft
- Beautiful condition

FOR SALE



25 Smolley Drive
Monsey NY 10952

Call for price

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

FOR SALE



68 Call Hollow Road
Pomona NY 10970

Price: \$225,000

- Land for sale
- Approved to build 1,456 Sq Ft + basement

UNDER CONTRACT



103 Decatur Avenue #201
Spring Valley NY 10977

- Condominium
- 2,507 Sq Ft
- 5 Bedrooms
- 3 Bathrooms

UNDER CONTRACT



208 Maple Avenue #202
Monsey NY 10952

- New Construction
- Condominium
- 2,400 Sq Ft
- 5 Bedrooms

SOLD



36 Washington Street
Middletown NY 10940

- Great investment
- 2 Units
- 8% cap rate
- Great condition

SOLD



103 Decatur Avenue #112
Spring Valley NY 10977

- Condominium
- 2 Bedrooms
- 2 Bathrooms
- 1,120 Sq Ft

SOLD



71 Nelshore Drive
Monticello NY 12701

- Ranch
- 3 Bedrooms
- 2 Bathrooms
- 1,118 Sq Ft

SOLD



12 Feldberg Drive
Monticello NY 12701

- Ranch
- 3 Bedrooms
- 1 Bathroom
- 1,000 Sq Ft

OUR TEAM



Yisroel Weiss
845.259.5879
yw@teamwny.com



Chaim Schwartz
845.502.6303
chaim@teamwny.com



Yossi Morgan
917.597.5988
yossim@teamwny.com



Ephraim (Avrumy) Brull
845.414.6626
aeb@teamwny.com

We bring you to
the closing table™



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



א טיפערן אריינבליק אין
דער וועלט פון אקאונטינג
חיים ווייסבערג, CPA
845.200.3313 #113

פינאנצן

מיין ביזנעס איז אויפגעבויט און שטייט פעסט, קען איך עס לאזן לויפן?

ערל איז א מוצלח/דיגער ביזנעסמאן. מיט זיינע אייגענע צען פינגער האט ער אויפגעבויט א ביזנעס וואס שטעלט צו אלע ערליי בוי-געצייג. ער האט אויך אן אייגענעם פאבריק וואו איינער פון זיינע הויפט פראדוקטן ווערן פראדוצירט אקוראט לויט די באשטעלונגען פון זיינע קליענטן.

ווי יעדער וואס בויט א ביזנעס, האט ער דורכאויס די יארן זיך אנגעשטויסן אין מערערע שוועריגקייטן, א שטייגער ווי א מאנגל אין קעש-פלוס, טוישן און איבערפרישן די סיסטעמען, סעילס-טעקס אודיטס, אא"וו. ער איז דאס אלעס איבערגעקומען און האט זיך שטארק געבויט דערפון, און מיט די יארן האט ער זיך גאר שיינ און פעסט אוועקגעשטעלט.

נאך עטליכע יאר וואס די ביזנעס האט געבליט, האט פלוצלינג אנגעהויבן אויסקוקן אז זאכן זענען נישט אזוי אין ארדענונג. עס האט זיך אנגעהויבן ווען ער האט מיר געבעטן איך זאל כאפן א בליק אויף א גלענצנדן דיעל וואס ער האט באקומען. דאן האט ער געבעטן מ'זאל אים ערלעדיגן א "ליין אוו קרעדיט" פאר זיין ביזנעס, טראץ וואס ער האט זיך נישט ממש גענויטיגט דערין. און דערנאך האט ער אויפגענומען א נייעם CFO.

אין אנהויב האט עס נישט אויסגעקוקט מאדנע, דאס זענען אלעס נארמאלע זאכן וואס מ'קען ערווארטן פון יעדער ביזנעס וואס וואקסט. אבער עס איז נישט געבליבן שטיין ביי דעם. נאך א שטיק צייט איז פון איין דיעל געווארן פינף, דער ליין אוו קרעדיט איז געווארן גרעסער, און דער נייער CFO איז פלוצלינג געווארן אויפגעזאגט אן קיין פריערדיגער מעלדונג.

עס איז גאנץ שנעל קלאר געווארן אז עפעס טיפער שפילט זיך דא אפ. מיט די אלע שריט האט בערל נישט געזוכט צו בויען זיין ביזנעס, נאר ער

האט זיך געגרייט צו גיין ווייטער צום קומענדיגן שטאפל אין זיין קאריערע. ער האט שוין געהאלטן נאך א צאל יארן וואס ער האט געארבעט צו בויען זיין ביזנעס און האט ב"ה געשניטן די פירות מיט סוקסעס, און ער האט באשלאסן אז אצינד ווען די ביזנעס שטייט שוין אויף צוויי געזונטע פיס קען מען עס לאזן לויפן פון זיך אליין און אנפילן די צייט מיט פרישע אונטערנעמונגען און פראיעקטן.

עס זענען פארלאפן עטליכע מאנאטן (דורכאויס וועלכע ער האט באקומען מערערע ווארענונגען פון זיין אקאונטענט), און זיין ביזנעס איז געווען אין א מצב פון טאטאלע כאאס. ער איז געווען געצווינגען צו אנהייבן פון אל"ף, און פארקויפן אסאך פון זיינע נכסים כדי זיך צו ראטעווען פון גענצליכע אונטערגאנג.

שטעלט זיך די פראגע, וואס האט פאסירט דא? וואס האט ער שלעכט געטון? נאך יארן פון אויפבויען א ביזנעס ווען עס איז שוין פעסט אוועקגעשטעלט, קען מען נישט אביסל איבערלאזן די ביזנעס און גיין ווייטער? אפילו ווען די קאמפאני פארט ווי א באן קען מען אויך נישט זיצן מיט דער פיס ארויף אן אריינשטעקן א פינגער אין קאלט וואסער, בשעת די געלטער פליסן אויטאמאטיש אריין אין באנק?

דער ענטפער איז זייער פשוט: עס ווענדט זיך וויאזוי מען טוט עס.

אן entrepreneur איז בטבע זייער צופליגן און ענערגיש. ער וועט גלייכן צו אריינשפרינגען און אויפבויען ריזיגע פראיעקטן, אבער ווען זאכן פאלן אין פלאץ און עס הייבט אן פארן געשמירט וועט עס אים ווערן לאנגווייליג און ער וועט גיין זוכן עפעס אנדערש.

און דא איז וואו מען דארף זייער אבאכט געבן. מ'קען נישט איינפאך אוועקשפאצירן פון דער ביזנעס און ערווארטן אז אלעס זאל אנגיין גענוי ווי בעפאר. דאס מציאות איז אז קיינער וועט

נישט זיין אזוי אינטערעסירט ווי דיר אין דער הצלחה פון דיין ביזנעס. רוב ארבעטער זענען נאר דא פאר זייער געהאלט, און וועלן זיך פרייען צו דער געלעגנהייט צו קענען נאכלאזן פון זייער ארבעט.

אוועקשפאצירן פון דער קאמפאני, אפילו נאכן איינשטעלן די בעסטע סיסטעמען, קען קאסטן גאר א טייערן פרייז. דעריבער, אויב ווילט איר פארמיידן די שווערע קאנסעקווענצן, דארפט איר דאס אויספלאנירן אויפן ריכטיגן וועג. בעפאר איר נעמט דעם שריט פון איבערלאזן די ביזנעס, רעדט איך דורך מיט פראפעסאנאלע עקספערטן וועלכע קענען איך און אייער ביזנעס און זיי פארשטייען די סיטואציע. בעז"ה וועלן זיי איך קענען אלעס מסדר זיין אויף א וועג אז איר זאלט קענען איבערלאזן די ביזנעס און עס זאל ווייטער אנגיין על צד היותר טוב.

עס זענען דא אסאך סיבות פארוואס א מענטש זאל וועלן עפענען א ביזנעס. צומאל איז עס ווייל מ'האט א ספעציעלן געפיל צו א געוויסער אינדוסטריע אדער פראדוקט. אנדערע טוען עס פשוט ווייל זיי גלייכן צו זיין זייער אייגענער בעה"ב. בכל אופן, עפענען א ביזנעס מיטן חשבון אז אזוי וועט עס זיין גרינגער ווייל איר וועט קענען זיצן אויף דער סאפע בשעת אנדערע טוען די ארבעט פאר אייך, איז גענצליך נישט רעאליסטיש. עס קען זיין אז איר וועט איין טאג דערגרייכן אהין, אבער עס קען נאר צושטאנד קומען נאך דעם וואס איר זענט מקיים אייער טייל פון "ביזנעס אפיק".

דאס מיינט נישט אז איר קענט נישט הנאה האבן פון דעם פראצעדור. איך פערזענליך האלט אינמיטן דעם פראצעדור בויען א ביזנעס - ס'איז ווייט פון גרינג, אבער איך גלייך יעדן חלק דערפון. איר קענט אויך הנאה האבן דערפון, טראץ דער שווערער ארבעט וואס עס פאדערט. **k**

זיך צו פארבינדן מיט ר' חיים ווייסבערג, CPA, קענט איר רופן 718.475.1455 אדער שיקן אן אימעייל צו 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.

Every client - our only client.

INCOME
IS PERSONAL.
SO ARE WE.

Lets connect today

MASTERMIND

Strategic Accounting | Accurate Filing

Isaac Berkowitz

845.941.1099

ib@mastermindfile.com

Tax Return Services

Fast Response

Corporation Setup

Personalized Service

Expert Tax Advice

זאל איך עפענען א ביזנעס?

אז ער לייגט גראדע נישט אוועק קיין דאלער... מען האט נישט גערעדט וויפיל געלט יעדער פון זיי פארדינט, און צי די ביזנעס ברענגט אריין גרעסערע רוחים. מ'האט נאר פארגליכן אין אלגעמיין וואס עס לוינט זיך מער. און ס'איז געווען אינטערעסאנט צו הערן אז דער ארבעטער האט שוין אביסל ריעל עסטעיט אונטער זיין אייגנטום, בשעת דער ביזנעס אייגנטימער ווייסט נישט פון אזא זאך צו זאגן. נישט אז דאס צייגט אויף עפעס, אבער ס'איז א רעלעוואנטע אבזערוואציע.

עכ"פ, מ'האט ארומגערעדט איבער דעם קאנצעפט פון האבן אן אייגענע ביזנעס אין פארגלייך צו ארבעטן פאר א צווייטן, וואס עס איז דער בעסטער וועג. איך האב ארויסגעברענגט אז ס'איז נישט דא קיין שום זאך אויף וואס מ'קען זאגן אז דאס איז דער ריכטיגער מהלך. עס עקזיסטירט נישט קיין כלל דערין.

איינער פון די פאקטארן וואס מ'האט ארומגערעדט איז אז אן ארבעטער איז קיינמאל נישט פארזיכערט און שטייט אייביג אויס די מעגליכקייט פון זיך טרעפן אינדרויסן אן קיין דזשאב. אויף דעם האב איך ארויסגעברענגט אז דער בליק איז פאלש דורכאויס - א ביזנעס אייגנטימער איז פונקט אזוי נישט פארזיכערט. מיר זענען אלע אנגעוויזן אין די חסדים פונעם אויבערשטן, און נאר ער איז דער וואס מחליט וויפיל מיר זאלן האבן. מ'קען זיין א מוצלח'דיגער ביזנעס אייגנטימער און פלוצלינג אנזעצן, און מ'קען זיין א פשוט'ער ארבעטער און גאר שיין מצליח זיין. אלעס ווענדט זיך וויאזוי מען שרייבט אן פון אויבן. אלע חשבונות וואס מען מאכט אז דא וועט מען אויפשיינען און דא וועט מען דערלייגן זענען אומרעלעוואנט.

נאר וואס דען, פארשטייט זיך אז יעדער דארף טון זיין השתדלות לויטן סדר העולם. אבער עס איז נאריש זיך איינצורעדן אז איין מהלך איז מער פארזיכערט ווי דעם אנדערן.

איצט, די שאלה איז צי מ'זאל עפענען אן אייגענע ביזנעס אדער ענדערש ארבעטן פאר א צווייטן. באמת, ווען עס קומט צו סעילסלייט איז עס אן

פארגאנגענער זונטאג בין איך געווען ביים קלויזענבורגער עקספא. איינע פון די זאכן וואס זיי האבן דארט צוגעשטעלט איז געווען אז מ'האט געקענט רעדן מיט מענטשן וואס קענען ארויסהעלפן אנדערע מיט עצות און ראט, יעדער אין זייער פעלד און אינדוסטריע אין וואס זיי ספעציאליזירן זיך. איך בין אויך געווען צווישן זיי, און איך בין געשטאנען ביי א טישל וואס איז געווען געווינדמעט צו צושטעלן הילף אין דעם פעלד פון סעילס און ביזנעס אין אלגעמיין.

קודם וויל איך זיך באדאנקען פאר אלע וואס זענען געקומען געבן פידבעק. זייער אסאך יונגעלייט זענען צוגעקומען זאגן אז זיי ליינען די ארטיקלען יעדע וואך, און די גריסן זענען ב"ה געווען געוואלדיג. איך האב אויך באקומען פארשידענע הגהות און הערות אז איך זאל ענדערש שרייבן אהין אדער אהער וכו', אבער מיט די יארן אין סעילס האב איך מיך שוין אויסגעלערנט אז איך בין מיך - איך שרייב וויאזוי איך גלייך און לויט מיין געשמאק. איך בין אבער געווען שטארק צופרידן צו הערן וויפיל יונגעלייט האבן פארציילט ווי שטארק עס האט זיי געהאלפן, און איך שפיר פאר א זכ' צו קענען האבן א טייל אין זייער סוקסעס.

איינ נושא וואס איז אויפגעקומען מערערע מאל, איז געווען צי מ'זאל ארויסגיין און עפענען אן אייגענע ביזנעס, אדער ענדערש בלייבן מיט דער סעילס פאזיציע - אויב מ'איז מצליח, פארשטייט זיך.

עס איז געווען דארט איין יונגערמאן, וואס איז גראדע גאר שיין מצליח. ער לעבט מיט אן אחריות'דיגן בודזשעט, וואס ערמעגליכט אים צו אוועקלייגן שיינע פראצענטן און אינוועסטירן אין ריעל עסטעיט. אבער ער ארבעט פאר א צווייטן. ער האט אנגעוויזן אויף זיין חבר וואס איז געזעסן נעבן אים אז יענער האט אן אייגענע ביזנעס און מאכט ב"ה אסאך געלט, און איז זיכער מצליח צו אוועקלייגן א שיינן טייל דערפון, און ער קלערט צי אפשר איז פאר אים אויך די ריכטיגע זאך אז ער זאל אליינס אריינגיין אין ביזנעס.

עס איז אבער געווען גאר אינטערעסאנט צו הערן פון דעם חבר זעלבסט,

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

אין א געוויסן זין איז א סעילסמאן א ביזנעס אייגנטימער, אבער ער האט בלויז די מעלות וואס קומען דערמיט



מיט וואס דו קענסט ביישטייערן צו דער וועלט אדער דו האסט א געוויסן פראדוקט וואס קען אסאך אויפטון, דאן לאמי נפ"מ צי יענער האט אויך א ביזנעס?

וידעראום אויב זעסטו נישט קיין סיבה פארוואס דו זאלסט דוקא האבן דיין אייגענע ביזנעס, דאן פארוואס שטופסטו זיך דערצו ווייל יענער האט אויך? פארוואס נעמסטו פרעשור פון וואס אנדערע טוען?

קוק אויף דיר און נאר אויף דיר. דו ביסט נישט אין קיין פארמעסט מיט קיינעם. יעדער האט זיך זיין רייזע מיט זיינע הצלחות און דורכפעלער, און דו וועסט האבן וואס איז באשערט פאר דיר. דו ווערסט נישט ווייניגער ווען דיין חבר איז מצליח מיט עטליכע יאר פריער ווי דיר אדער ער האט מער געלט ווי דיר.

און דאס איז וואס כ'האב ארויסגעברענגט פאר דעם אויבנדערמאנטן יונגערמאן. דו ביסט ב"ה מצליח; קענסט אפילו אוועקלייגן און אינוועסטירן; האסט הנאה פון דיין דזשאב; ביסט נישט אינטערעסירט צו פירן א ביזנעס, נו גיי אן ווייטער אזוי ווי ביז היינט. צי וואס זאלסטו נעמען אין באטראכט צו איבערלאזן דאס אלעס בלויז ווייל דיין חבר האט א ביזנעס?

איך פערזענליך האב נישט איבערגעלאזט מיין סעילס דזשאב צוליב געלט. כ'בין אייגנטליך געווען העכסט צופרידן פון וויפיל כ'האב פארדינט. כ'האב נאר געשפירט אז כ'האב געוויסע כשרונות וואס וועלן נאר ארויסקומען ווען איך וועל פירן מיין אייגענע ביזנעס, און דאס האט מיך געשטופט דערצו.

אלאז זעה וואס דו גלייכסט, וואס איז דאס בעסטע השתדלות פאר דיר, וואס וועט ארבעטן דאס בעסטע פאר דיר, און זיי נישט פארנומען קוקן וואס דער אדער יענער טוט. **K**

אנדערע מעשה אינגאנצן. דאס מציאות איז אז אסאך סעילסלייט זענען אין פאקט זייער אייגענער בעה"ב - זיי ארבעטן פאר זיך. דער עיקר חילוק צווישן זיי און ביזנעס אייגנטימער איז אז זיי האבן זיך איינגעשפארט די ריזיקע און די שווערע כוחות פון עפענען א ביזנעס. זיי האבן נישט די קאמפליצירטע ביזנעס אפערעציעס אויפן קאפ, אבער זיי האבן זיך זייער אייגן ביזנעס וואס ברענגט זיי אריין פרנסה. אויב די ביזנעס פאר וועם זיי ארבעטן מאכט זיך צו, קענען זיי גרינגערהייט מיטנעמען זייער פאך מיט זיך און ווייטער טון סעילס פאר א צווייטן, אדער גאר עפענען זייער אייגענע ביזנעס. זיי קענען פארקויפן סיי וואס.

אלאז קומט אויס אז אין א געוויסן זין איז א סעילסמאן א ביזנעס אייגנטימער, אבער ער האט בלויז די מעלות פון האבן אן אייגן ביזנעס און נישט די חסרונות וואס קומען דערמיט.

מען זעט אפט ביזנעס אייגנטימער וואס דראפענען זיך ממש אויף גראדע ווענט און מוטשענען זיך פאר יארן לאנג ביז זיי זעען עפעס רוחים, בשעת וואס זייערע סעילסלייט זענען שיין מצליח און גייען ארויס מיט גרויסע פארדינסטן. ממילא איז ריכטיג צו זאגן אז זיין א סעילסמאן איז אין גאר אסאך פעלער פיל בעסער ווי זיין א ביזנעס אייגנטימער.

צוריק צו דעם יונגערמאן וואס האט מיר געפרעגט צי ער זאל עפענען א ביזנעס. איך האב אים געפרעגט וואס ער וויל באמת - וואס ער שפירט אז ס'איז בעסער פאר אים. זיין ענטפער איז געווען אז באמת האט ער נישט קיין חשק צו פירן א ביזנעס, עס זעט אים אויס צו שווער. נו אויב אזוי איז דער ענטפער איז זייער קלאר, אויב שפירסטו אז ס'איז נישט פאר דיר איז נישט. ס'איז נישט שייך צו זאגן אז דוקא דער מהלך איז ריכטיג אדער דוקא יענער מהלך איז ריכטיג; דו דארפט זען וואס עס ארבעט פאר דיר.

און דאס איז א כלליות'דיגער פראבלעם וואס מ'זעט אסאך, אז מענטשן זענען כסדר פארנומען צו קוקן וואס יענער טוט און מיט וואס יענער איז מצליח. מען האט א פרעשור צו עפענען א ביזנעס ווייל דער און יענער האט א ביזנעס און איז סוקסעספול.

אויב ווילסטו מצליח זיין אין לעבן דארפטו אויפהערן קוקן אויף יענעם. אויב דו ווילסט עפענען א ביזנעס, דו שפירסט אז דו האסט געוויסע כשרונות

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.

Co-founder and CMO of FRIDAY - פינחס שיכף

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



Proud to Offer



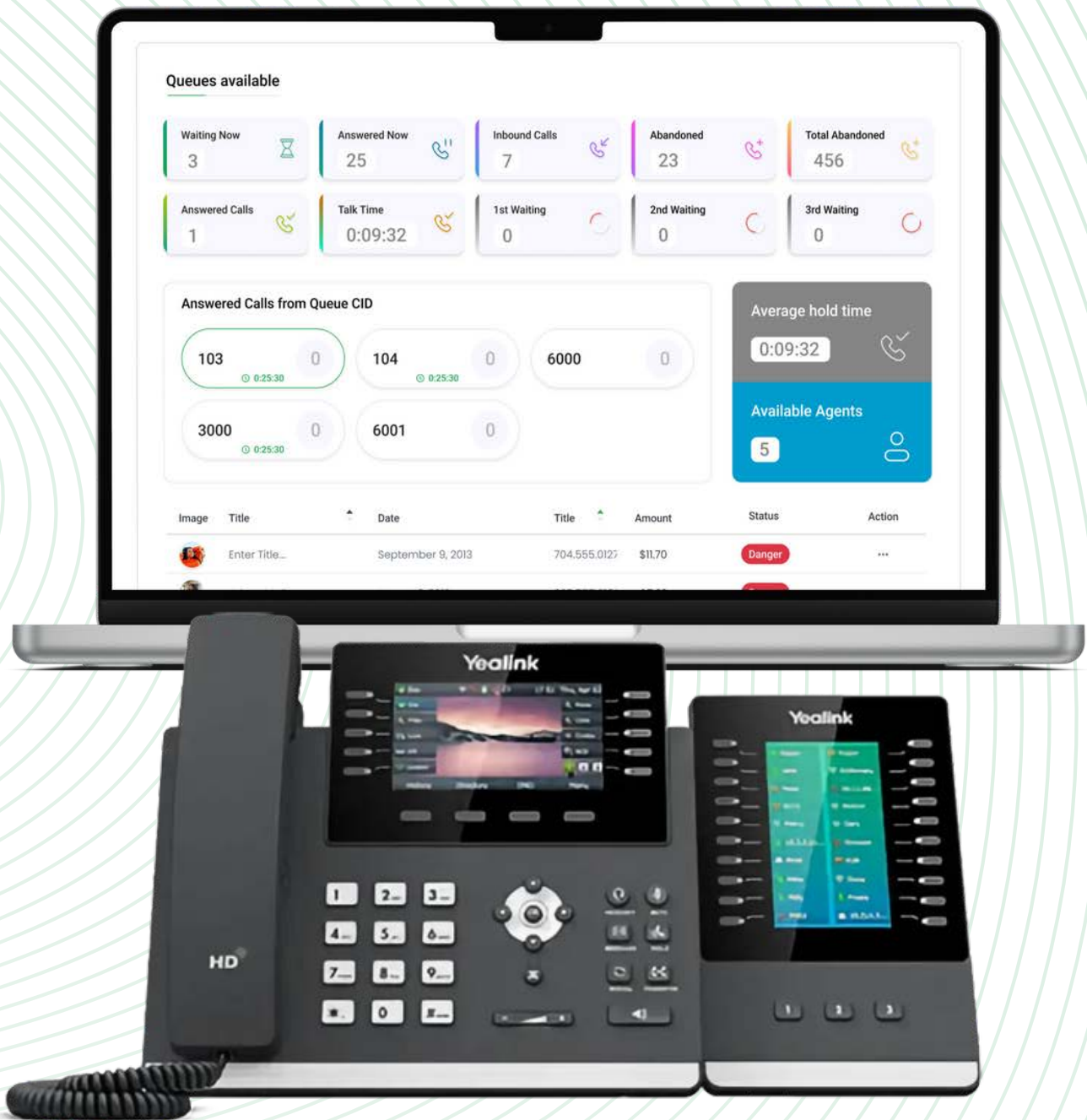
LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@
LEGACYLINENY.COM



מנוחת הנפש = \$5,000,000 אינשורענס

The phone system you deserve!



Enterprise features for your business.



RELIABLE PBX | **855.735.3600**
COMMUNICATION SYSTEMS | WWW.RELIABLEPBX.COM

שלונו

pivot

פארוואס באטראכט מען חודש'ליכע פעימענטס ווי חובות?

פון דעם מענטש'נס נכסים וואס מען האנדלט זיך איין, איז פארוואס איז אזוי אפגעפרעגט צו נעמען איינס וואס איז בעסער און עס אפצאלן מיט דער צייט? (איך פארשטיי אז א הויז איז אוודאי אנדערש ווייל די ווערד גייט נאר ארויף, פארקערט ווי ביי א קאר וואס ס'גייט נאר אראפ. אבער מיין שאלה איז, ווען איז מען מתיר צו לעבן אויף באַרג און ווען נישט?)

און דער צווייטער חלק איז, פארוואס קוקט מען עס בכלל אן ווי א חוב? פונקט ווי ווען איינער איז אויסגעשטעלט צו דינגען א קאר - לאמיר זאגן - צוויי מאל א חודש, איז אלעס פיין און וואויל ווי לאנג ס'שטימט מיט זיין בודזשעט; איז פארוואס דעם ליעס אדער פיינענס זאל מען נישט אנקוקן ווי נאך א געווענליכע הוצאה, נאר ענדערש ווי שרעקעדיגע 'חובות'...

ער פרעגט דא צוויי באזונדערע שאלות, וואס זענען זייער גוטע און רעלעוואנטע פראגעס. אינעם ערשטן חלק פרעגט ער ווען בארגן איז א פראבלעם און ווען נישט. דאס הייסט, אויב בארגן איז פראבלעם, דאן מיט וואס איז א מארגענדזש אנדערש? אינעם צווייטן טייל - שוין נאכן אננעמען אז מען מעג טאקע נישט האבן קיין חובות - מאכט ער אן אויסנאם פון "פעימענטס" אז ער פארשטייט נישט פארוואס דאס הייסט חובות און ס'איז לכאורה פונקט ווי אלע אנדערע חודש'ליכע הוצאות. נו אויב עס איז נישט קיין חובות, וואס איז דער פראבלעם דערמיט?

מיר וועלן צוערשט אויסשמועסן זיין צווייטע פראגע, און דערנאך צוריקקומען צום ערשטן חלק פון זיין שאלה - וואס הייסט א חוב און

פאלגנד איז דער בריוו:

א גוטן, צוערשט וויל איך זיך באדאנקן פאר אייערע רייכע און ווערדפולע ארטיקלען. כ'מין אז עס איז דאס ערשטע מאל וואס דער גאנצער נושא פון בודזשעטינג און סעיווינגס האט געטראפן פלאץ ביי מיר אין קאפ, און האט שוין ב"ה געברענגט היבשע שינויים לטובה. כן יעזור ה' להלאה.

איך וואלט געוואלט אנפרעגן איבער איין נושא, וואס הגם איר האלט שוין היבש ווייטער ווי דעם שמועס וואלט עס אפשר געווען אינטערעסאנט צו אדרעסירן אדער עכ"פ מיר ענטפערן דא.

ביים רעדן פון דעם חלק פון זיך ארויסזען פון חובות האט מען היבש פאקוסירט אויף די קאר אויסגאבן, סיי איבער נישט נעמען קיין ליעס, און אויך אז דער קאר זאל זיין פולקאם אויסגעצאלט און מ'זאל נאר קויפן אזא קאר וואס מען זיך ערלויבן צו אפצאלן אויף איינמאל. מיין שאלה איז, מילא איבער א ליעס איז דאס מציאות אזוי אז מ'צאלט בדרך כלל פאר טייערערע קארס ווי דאס וואס גייט אריין אין א נארמאלן בודזשעט, אבער פארוואס ווען ס'קומט צו קויפן א גענוצטע קאר איז אזוי וויכטיג אז דאס זאל זיין אויסגעצאלט?

און די שאלה איז צווייפאכיג: איינס, פארוואס ביים קויפן א הויז פארשטייט מען אז דאס איז עפעס וואס מען גייט נישט ווארטן צו קענען קויפן אינגאנצן מיט קעש, נאר יעדער פארשטייט אז עס איז בסדר זיך צו פאר'חובות'ן דערפאר... אויב אזוי מאי שנא דעם קאר? עס איז אויך טייל

עפאר מיר גייען אריין צום היינטיגן שמועס ווילן מיר נאר קלארשטעלן אז מיר האבן נישט פארגעסן פון דעם חלק פון אינוועסטירן... מיר וועלן אי"ה בקרוב צוריקקומען דערצו. אבער פון די שאלות וואס קומען אריין זעט זיך אויס אז עס זענען נאך דא געוויסע נקודות וואס פעלט זיך אויס איבערצושמועסן, און עס פעלט נאך אויס אביסל הסברה פאר מען גייט צוריק צום סטאק מארקעט. יעדער וואס האט מיטגעהאלטן פון אנפאנג פארשטייט שוין אצינד פארוואס מיר האבן נישט אנגעהויבן רעדן פון סטאקס תיכף פון דער ערשטער מינוט, און דאס זעלבע איז גילטיג יעצט ווען מען זעט לויט די מעסעדזשעס אז עס איז נאך עטוואס צו פרי דערפאר. א קורצע דערמאנונג: "אכציג פראצענט פון דעם וועג וויאזוי מיר באהאנדלען געלט קומט פון אונזער נאטורליכער אויפפירונג און נישט פון לאגיק."

K

היינט וועלן מיר אויסשמועסן א גאר וויכטיגע און יסודות'דיגע נקודה אין וואס מען מוז זיין זייער קלאר, און האפנטליך וועט מען תיכף דערנאך שוין קענען צוריקגיין און אויסשמועסן מער דעטאלן איבער דעם חלק פון אינוועסטירן. מיר וועלן אנהייבן מיטן ציטירן א שאלה וואס איז אריינגעקומען, און מיר וועלן עס אי"ה פארענטפערן און ארויסברענגען עטליכע וויכטיגע זאכן וואס מען זעט פון דער שאלה.



דוד געלט

845.200.3313 #111

Yiddishgelt@theyingerman.com

מיין ענטפער צו אים איז געווען א פראגע: "דו לייגסט אזוי געלט אויף צו חתונה מאכן?" און זיין ענטפער איז געווען, "אביסל"...



זיך עס ערלויבן בשעת דאס מציאות איז אז מען האט נישט דאס געלט דערצו.

אצינד לאמיר אבער גיין צום עיקר פראבלעם פון נעמען אויף זיך פעימענטס, און דאס איז דער פאקט וואס מיר האבן שוין זייער קלאר אויסגעשמועסט אז מ'קען נישט אינוועסטירן בשעת מ'איז צוגעבינדן צו חודש'ליכע פעימענטס. אפילו עס זאל זיין א מענטש וואס פארדינט שוין, לעבט מיט אן אחריות'דיגן בודזשעט, אלעס איז אויסגערעכנט און ער פארשווענדט נישט קיין געלט אין דער וועלט אריין. אויב איז מען צוגעבינדן צו חודש'ליכע צאלונגען וועט מען געווענליך נישט קענען אוועקלייגן מער ווי צוויי הונדערט דאלער א חודש - וואס איז גראדע א שיינעם סכום אוועקצולייגן יעדן חודש, אבער מ'קען דערמיט נישט חתונה מאכן קיין קינדער... און פארוואס טאקע? פשוט, ווייל זיינע הענט זענען געבינדן. וויאזוי קען ער אוועקלייגן טויזנט דאלער א חודש בשעת ער האט א ליסטע מיט חודש'ליכע בילס וואס ער האט זיך פארפליכטעט צו דעקן? ער קען נישט אראפציפן ווייל ער האט נישט פון צו אראפציפן. ס'איז נישט שייך זיך צו איינצוימערן און שפענדן ווייניגער כדי צו קענען אוועקלייגן, ווייל די בילס צוימען זיך נישט איין... ווידעראום איינער וואס האט נישט קיין שום חודש'ליכע התחייבות, חוץ פון די געציילטע זאכן וואס ס'איז נישט מעגליך אנדערש - ווי מארטגעדזש, שכ"ל וכדו', איז פיל מער בויגזאם. שוין אפגערעדט פון דעם אז ער קען פשוט אוועקלייגן פיל מער, ווייל ער איז כמעט נישט געבינדן צו סיי וואס, אבער חוץ פון דעם וועט ער

טאקע, יעצט אויף דער מינוט קען ער זיך עס ערלויבן, אבער אין צען יאר ארום ווען עס וועט קומען צו חתונה מאכן וועט ער פלוצלינג געוואויר ווערן אז ער האט זיך עס נישט געקענט ערלויבן למפרע. דעמאלט וועט ער עסן די קאנסעקווענצן פון זיך נישט זארגן באצייטנס אויף חתונה מאכן. און דאס איז דער פראבלעם מיטן נעמען אויף זיך חודש'ליכע צאלונגען. מען רעדט זיך איין מ'קען זיך עס ערלויבן, ווייל מען זעט דאך אז איך קען [דערווייל] מאכן דעם פעימענט יעדן חודש, בשעת באמת קען מען זיך עס נישט ערלויבן. פון וואו ווייס איך? והראי' דו מוזט צוקומען צו חודש'ליכע פעימענטס. אויב דו קענסט זיך עס ערלויבן, דאן פארוואס לייגסטו נישט אראפ דאס גאנצע געלט אויפן פלאץ? אלא מאי דו קענסט זיך עס בעצם נישט ערלויבן, און דו פאר'חובות'ט זיך אויף די קומענדיגע פאר יאר צו קענען באצאלן דעם טייערן פראדוקט וואס איז אינגאנצן ארויס פון דיין בודזשעט.

איצט, עס זענען אריינגעקומען אסאך מעסעדזשעס איבער וואס מען זאל טון ווען מ'האט למעשה יא דאס געלט - מען האט דרייסיג טויזנט דאלער צו דער האנט אראפצולייגן פאר א קא. פארוואס זאל מען נישט ענדערש אינוועסטירן דאס געלט און צאלן פארן קאר חודש'ליך? דאס איז א שמועס פאר זיך און מיר וועלן נאך א"ה צוריקקומען צו די נומערן און וויפיל מען וואלט טאקע פארדינט, אבער נישט דאס איז דער נושא דא. יעצט רעדן מיר פון רוב פעלער ווען מען נעמט אויף זיך חודש'ליכע צאלונגען, וואס מען רעדט זיך איין אז מען קען

וואס נישט. אלזא די שאלה איז געווען, וואס איז דער פראבלעם פון חודש'ליכע פעימענטס? דער ענטפער איז גאר איינפאך און מיר האבן דאס שוין כמה פעמים אויסגעשמועסט.

פראבלעם נומער איינס: דאס מציאות איז אז ווען א מענטש איז גרייט צו נעמען אויף זיך חודש'ליכע צאלונגען, וועט ער קויפן זאכן וואס ער קען זיך בעצם נישט ערלויבן. פינטל.

אבער עס גייט נאך טיפער ווי דעם. ביים אנהויב פון אונזערער ארטיקלען האב איך דערמאנט א יונגערמאן מיט וועמען כ'האב געכאפט א שמועס איבער זיין פינאנציעלן לעבן. ער וואוינט אין אן אייגענעם הויז, וואס ער האט געקויפט פאר א רעלאטיוו ביליגן פרייז אין איינע פון די נייע געגנטער ער האט ב"ה א פיין אוועקגעשטעלטע פרנסה. זיין קאר איז נישט עפעס וואס איז מער פון וואס ער קען זיך ערלויבן. און ער האט מיר געפרעגט וואס עס איז שלעכט מיט זיין לעבנסשטייגער; ער לעבט דאך זייער אחריות'דיג. אין קורצן איז זיין שאלה געווען בערך ווי דאס וואס מיר האבן דא ציטירט - זיין שיינע קאר ליעס איז נישט קיין חוב וויבאלד ער קען זיך עס ערלויבן, טא וואס איז דער פראבלעם מיט חודש'ליכע פעימענטס?

מיין ענטפער צו אים איז געווען א פראגע: "דו לייגסט אוועק געלט אויף צו חתונה מאכן?" און זיין ענטפער איז געווען, "אביסל"... (עס פעלט נישט אויס צו ערקלערן וואס "אביסל" מיינט...) איך האב אים דאן ערקלערט אז זיין טעות שטעקט אין דעם וואס ער קלערט אז ער קען זיך דאס אלעס ערלויבן, ווען באמת קען ער נישט. יא





איזיש סאטל



מען מוז זיין פריי פון חודש'ליכע צאלונגען - ווייל נאר אזוי קען מען ארויפטאנצן אויף דער באן און מיטגיין מיטן פולן שוואונג אן קיין בליק אויף צוריק.

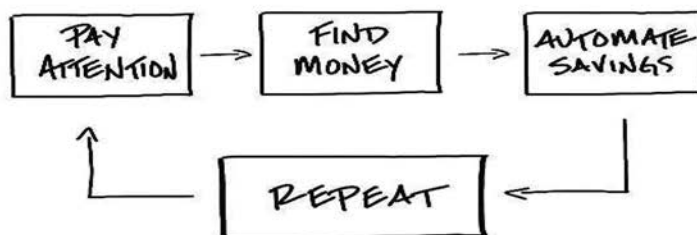
K

מיר האבן געהאט אין פלאן צו אויסשמועסן היינט אויך די צווייטע פראגע - ווען עס הייסט "באָרגן" און וואס טוט זיך ווען עס קומט צו קויפן א הויז. אבער דער שמועס האט זיך אביסל פארצויגן און ווי עס שיינט וועט מען דארפן ממשיך זיין קומענדיגער וואך בס"ד. **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.

ווייל ער קען זיך ערלויבן צו צאלן די חודש'ליכע פעימענטס און "עס איז נישט קיין חוב"...
עס איז דא א טערמין וואס דעיוו רעמזי נוצט אסאך, וואס ער רופט "Gazelle intensity". דער באדייט דערפון אין קורצן איז, אז היות אכציג פראצענט פון אונזער פינאנציעלן צוגאנג שטאמט פון פראבלעמאטישער אויפפירונג, דארף מען זיך טאקע נעמען צו דער אויפפירונג און עס ארבעטן צו אנצינדן אז מ'זאל זיין מאטיווירט צו אריינשפרינגען אין דעם נייעם מהלך מיט דער גאנצער קראפט. מאך זיכער אז דו ביסט גרייט ארויסצוגיין אויפן וועג, חובות פריי, פעימענטס פריי, האסט אן עמערדזשענסי פאנד, און געגאנגען! מען גייט אנהייבן שניידן שטיקער מיט אלע כוחות, און מען גייט אנהויבן צו אוועקלייגן און אינוועסטירן ריזיגע פראצענטן פון די חודש'ליכע הכנסות. טאנץ ארויף אויף דער באן, אזוי אז דיין אויפפירונג זאל דיך אויטאמאטיש פירן ווייטער.
און דערפאר חזר'ן מיר איבער און איבער אז

כסדר קענען צולייגן נאך און נאך. לאמיר זאגן אז ער האט צוועלף הונדערט דאלער אין זיין בודזשעט וואס ער קען אינוועסטירן, זענען דא גוטע שאנסן אז ער זאל קענען צוביסלעך אנקומען ביז אזוי פיל ווי צוויי טויזנט דאלער. פארוואס? ווייל ער האט אזויפיל הוצאות פון וואו צו שניידן. ווען ער וועט ווערן מאטיווירט צו אינוועסטירן מער וועט ער אראפנעמען אביסל פון דעם, זיך באגענונגענען מיט אביסל ווייניגער פון יענץ, אזוי אז ער וועט זיך עווענטועל טרעפן מיט שיינע סכומים וואס ער האט אוועקגעלייגט. די שאנסן אז ער זאל העכערן זיינע אינוועסטירונגען פון צוועלף הונדערט דאלער צו צוויי טויזנט דאלער, זענען מער ווי דאס אז איינער וואס האט חודש'ליכע פעימענטס אויף זיין קאפ זאל אוועקלייגן דריי הונדערט דאלער א חודש. ווייל ווען מ'איז צוגעבינדן דערצו האט מען פשוט נישט די מעגליכקייט צו אינוועסטירן. עס איז נישטא פון וואו צו נעמען דאס געלט. אלעס גייט פארן שיינעם קאר וואס ער האט גענומען



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

דעם. דעם. דעם. דעם.

מיטוואך-דאנערשטאג בא



עכנט

יעדער. יעדער. יעדער.

די הארץ און טאש פאר חולי ישראל.



מ'רעדט דאך פון פיקוח נפש ממש! לאמיר
נישט טרעטן אויף זייער אקסיגען-פייפ!

גמ"ח הצלה
בליץ קאמפיין ליין 845.766.8534

Landaus
supermarket

Upstate
Collision

Shea
Kaller

קאטשענין
קאטשענין

SUPREME
DECKS

Block
builders

קאמפיין
פאנסטערס



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)



אלע
דאקטורים
זענען
מודה:

האבן נאנטע
ביים בעט, איז
בס"ד דעם
חולה'ס

שטערקסטע טריט מענט.



באר יענעם

אונז מיט שריט פאר גמ"ח הצלה.
זיי נלמ פורים פאר חולי ישראל.

ד-ה בא הבעל"ט

אבער ס'דא א לאנגע וועג ביז דארט.
זיי דארפן גמ"ח הצלה.

זייט צווישן די הונדערטער אידן וואס גייען אצינד א טריט
פאר יענעם און ווערן קאמפיין רעזארס ווענדט אייך צו אונזער עסקן
מו"ה יחיאל ארי' בידערמאן הי"ו אויך 845.238.6593

Landaus
supermarket

Upstate
Collision

Shea
Kaffer

קאטשנין

SUPREME
DECKS

Block
BUILDERS

קאמפיין
פאנסטערס

געהאלט העכערונג און אלעס ארום פארוואס? ווען? וויפיל? וויאזוי? און וויאזוי נישט?

י טעמע האט מען שוין בארירט אין א פריערדיגן ארטיקל, וואו מיר האבן אויסגעשמועסט דעם צוגאנג וויאזוי מען זאל בעטן די העכערונג אז עס זאל עושה רושם זיין און עס זאל ערפילט ווערן דורכן בעה"ב.

זינט דאן האבן מיר שוין באקומען מערערע פראגעס דערוועגן פון גאר אסאך ליינער, סיי פון ארבעטער און סיי פון בעלי בתים. פונעם צד פון די ארבעטער זענען די פראגעס געווען: וויאזוי קען איך עס טאקע ערהאלטן? און וואס טו איך אין דעם פאל אדער אין יענעם פאל? פון דעם צד פון די בעלי בתים בעה"ב זענען די פראגעס געווען: וואס טו איך אויב דער ארבעטער בעט צופיל? אדער ער בעט און עס קומט אים נישט? אדער אויב די פירמע קען זיך עס נישט ערלויבן? אד"ג.

ווי אויך איז אויסגעקומען צו הערן ערשטהאנטיג פון בעלי בתים וואס עס איז זייער צוגאנג אנבאלאנגט א געהאלט העכערונג, און וועלכע מעשים און שריט פונעם ארבעטער האלט זיי אפ פון עס געבן. דעריבער האבן מיר באשלאסן צו נעמען די טעמע און עס גאר ברייט אויסשמועסן. מיר וועלן אי"ה ווידמען די קומענדיגע פאר ארטיקלען בלויז פאר דעם נושא, אז מיר זאלן דאס קענען גוט דורכטון פון אלע זייטן און ארויסקומען מיט א שטיקל קלארקייט איינמאל פאר אלעמאל.

אויך האבן מיר געבעטן די ליינער מיט צוויי וואכן צוריק אז זיי זאלן מיטטיילן זייער ערפארונג פון זייער קוק ווינקל. עס זענען טאקע אריינגעקומען גאר אסאך מעסעדזשעס מיט עפיזאדן וואס ברייטערן אויס די ידיעות צו וויסן

וואס עס זענען טאקע די שליסלען פארן ארבעטער צו זיכער מאכן אז ער באקומט וואס קומט אים, און אזוי אויך פארקערט.

ווי אויך ווילן מיר בעטן די ליינער, אויב האט איר סיי וועלכע ערפארונג וואס קען זיין בייהילפיג מיטצוטיילן מיטן ציבור, זאלט איר דאס ביטע מיטטיילן מיט אונז כדי עס זאל זיין א דבר השלם און מען זאל קענען דערמיט ארויסהעלפן אונזערע אידישע ברידער וועלכע זוכן קלארקייט.

דער ערשטער כלל איז. כדי אן ארבעטער זאל באקומען א געהאלט העכערונג דארף ער זיך דאס פארדינען. די איינע פראצע קען ווערן געדרייט מיט אלע ערליי וועגן, אבער עס קומט צוריק צום איינפאכן מציאות: קיינער וויל נישט געבן א העכערונג פארן ארבעטער צוליב סיי וועלכע אויסערליכע פאקטארן, חוץ דעם בלויזן פאקט אז ער האט זיך דאס פארדינט. און לאמיר דאס צונעמען אויף קליין געלט.

אן ארבעטער וועט אנהייבן זיין פאזיציע מיט א באשטימטן געהאלט לויט וויאזוי עס איז געווארן אפגעשמועסט ביים אינטערוויו. דעם סכום ווערט געווענליך אפגעשאצט ביילייפיג לויט וויפיל די פאזיציע און דער ארבעטער איז ווערד אויף דער מינוט. ווי נאר ער הייבט אן די ארבעט, זעט מען ווי גוט מען האט צוגעטראפן צו דער ריכטיגער ווערד פון וואס דער ארבעטער שטעלט צו. מיט דער צייט הייבט ער אן צו שטייגן מער און מער און ער ווערט בעסער און בעסער אין זיין פאזיציע - וואס מאכט אים אויטאמאטיש מער ווערד. ביז ער קומט אן צום קלימאקס אז זיין געהאלט איז שוין ווי אויסגעוואקסן און מען דארף אונטערהייבן דעם דאך פאר מער.

קוק עס אן ווי א קרעדיט קארטל. ווען מען וויל ווערן באשטעטיגט דערפאר וועט מען דורכגיין א געווענליכן פראצעדור וואו די פירמע וועט זיכער מאכן אז איר זענט אן ארנטליכער פערזאן, און לויט אייער קרעדיט וועט באשטימט ווערן דעם סכום וואס איר וועט ערלויבט ווערן צו נוצן. איינמאל איר הייבט עס אן צו נוצן וועט די פירמע זען אייער באנעמונג און לויט דעם וועלן זיי פאסן זייער באשלוס צי זיי זאלן העכערן דעם סכום, אדער עס גאר נידערן - אין פאל עס זענען נישט געמאכט געווארן די נויטיגע באצאלונגען אין צייט.

דאס זעלבע איז ביים ארבעטער. צומאל ווערט מען זייער שנעל געוואויר אז דער באשטימטער סכום איז גאר ווייניג אין פארגלייך צו דער ארבעט וואס ער לייגט אריין, דאן דארף מען דאס פאררעכטן צום ריכטיגן סכום וואס ער איז ווערד. ווידעראום אויב זעט מען אז מען האט איבערגעשאצט זיין ווערד, דאן דארף מען אדער בלייבן ביים ערשטן פרייז אדער צומאל אראפגיין מיטן געהאלט.

דערפאר איז טאקע אנגענומען אין רוב ביזנעסער אז נאך צוויי וואכן זעצט מען זיך פריש אראפ און מען קוקט וויאזוי דער ארבעטער האט געמאכט פארשריט במשך די ערשטע צוויי וואכן, און לויט דעם ווייסט מען וויאזוי אפצושאצן א נייע געהאלט.

לאמיר זיך א מינוט אפשטעלן און באטראכטן די צוויי ארבעטער, וואס מיר ווייסן אצינד אז אין צוויי וואכן ארום וועט איינער פון זיי ווערן דערהויבן - אדער אין ראנג אדער כאטש אין געהאלט, בשעת דער אנדערער וועט אין בעסטן פאל בלייבן אן אנטוישטער מיט זיין יעצטיגן



איתמר טובי' פרעמדאן

קיינער וויל נישט געבן א העכערונג פארן ארבעטער צוליב סיי וועלכע אויסערליכע פאקטארן, חוץ דעם בלויזן פאקט אז ער האט זיך דאס פארדינט

געהאלט.

דער פלייסיגער ארבעטער ווייסט אז ער איז באמת ווערד מער, דעריבער וועט ער זיך אנשטרענגן אז מען זאל טאקע זען זיינע פעאיקייטן, און דער בעה"ב זאל בלייבן געפלעפט מיט אזא מינע פון: 'דאס האב איך געזוכט - וואו ביסטו געווען ביז יעצט?' דאס מיינט אז איר האט טאקע צוגעשטעלט מער ווי זיינע ערווארטונגען און איר האט שטארקע מעגליכקייטן צו וואקסן אין דער פירמע.

אבער אויב איר באקומט דאס געפיל פון: 'ס'איז גאנץ פיין געווען, נישט קיין שלעכטע ארבעט', דאן זאלט איר וויסן אז ער איז נישט מוראדיג אנטציקט געווארן. מ'האט שוין געהערט אזוינס... דאס מיינט אז איר דארפט נאך מאכן אסאך פארשריט אנצוקומען צו א גוטער פאזיציע. לאמיר גיין א טריט ווייטער. דער ערשטער ארבעטער איז געווען - און וועט לכאורה בלייבן - גרייט צו ארבעטן פאר ווייניגער פון וויפיל ער האט זיך גערישט. ווייל ער ווייסט אז זיין ארבעט וועט ווערן אנערקענט, און דאן וועט ער אדער אויטאמאטיש ווערן געהויבן אין געהאלט אדער וועט ער עס דארפן גיין בעטן - אבער בכל אופן

וועט ער עס באקומען. מיר ווילן לייגן א שטארקן דגוש אויף די סארט ארבעטערס, וויבאלד זיי זענען די וואס ברענגען ארויף די פירמע גאר הויך מיט זייער הארץ און איבערגעגעבנקייט, און צו זיי ווילן מיר זאגן אז איר גייט בעז"ה אנקומען זייער ווייט. אוודאי ווענדט זיך אלעס אין די מעגליכקייטן פון דער פירמע, און אויך וויפיל ער איז גרייט צו אינוועסטירן אין זיך, אבער אויב האט איר די גרייטקייט און אייפער איז עס א מתנה וואס האט נישט זיינס גלייכן.

ווען מיר רעדן צו ארבעטער וואס רעדן זיך אפ איבער זייער געהאלט, וועט די ערשטע פראגע זיין, "וויאזוי פילסטו איבער דיין פאזיציע?" און נאך מער פון דעם, "וויאזוי פילט דיין בעה"ב איבער דיר?" אויב הייבט זיך אן גאנצע ניגון פון: דו ווייסט אז אן מיר קען ער היינט אפשפאָרן, און א גאנצע מגילה וויאזוי נאר ער און ער און נאכאמאל ער איז דער גאנצער מלך, דאן איז עס העכסט ווארשיינליך בלויז לופט און פאנטאזיע. ווידעראום ווען דער ארבעטער לייגט אראפ ווי באקוועם ער איז, וויפיל ענערגיע ער לייגט אריין, און ער זעט אז זיין בעה"ב איז צופרידן פון אים, דאן האט מען וואס צו גיין ווייטער.

דאס איז וואס עס נעמט אריין די ערשטע פראגע וואס מיר האבן געשריבן אויפן קעפל: "פארוואס" - דאס הייסט פארוואס האלטסטו אז מען דארף דיר געבן א העכערונג? אויב דו האסט דעם ריכטיגן ענטפער דערצו, דאן איז דא מיט וואס צו גיין ווייטער און זיך נעמען צום "ווען" און דערנאך צום "וויפיל".

אינעם קומענדיגן ארטיקל וועלן מיר א"ה צוריקקומען און אויסשמועסן נאך אביסל איבער די חילוקים פון די צוויי ארבעטער, וויבאלד דאס איז דער שליסל צום גאנצן נושא, און אן דעם איז זייער שווער צו קענען גיין ווייטער.

דערווייל, אויב האט איר עפעס וואס קען זיין נוצבאר פאר אנדערע צו הערן, העלפט ארויס א צווייטן און לאזט אונז וויסן אייער ערפארונג. צום ווידערזען בעז"ה. **K**

איתמר טובי' פרעמדאן 845-662-3684

CEO Iteam it@iteamfl.com

ר' איתמר טובי' פרעמדאן איז א קאנסולטענט

אינעם תחום פון בעל' בתים מיט ארבייטער

מיט פילע יארן ערפארונג

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון

הר"ר ישראל יעקב
זילבערשטיין הי"ו

לרגל שמחת אירוסים בתו למזל טוב

ויה"ר שירוזה רב נחת וכט"ס

אינאָסערמאָן

אויסגאב

Feeling
stuck?

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

brandrightmarketing

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



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

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

Show



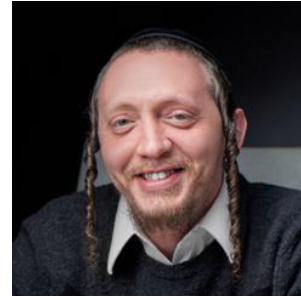
Hide



**candidates
sign up free!**

purplestairs.com

מזל טוב



לרגל



ווי עס ווינטשט



אינאָרמאַן

x

אינאָנע



"דיי זאגן
אז יעצט קען מען
האבן א גוטן דיעל
אויף וואש-מאשינס,
וואו לויך איך?..."

"יעדע יאר
טראכט איך פון
א "פסח-קאך",
וואו הייב איך
אן?..."

מיינע קינדער-רומס
דארפן געהעריגע
קלאזעטס און נייע
בעטן. ווי טרעף איך
א גוטע דיעל?

כיוואוין שוין דא 3 יאר,
כ'האב נאך אלץ נישט
קיין נארמאלע Window
Shades. - האסט אן
איידיע וואו צו גיין?

"נייע ספאט-
לייטס און א
טשענדעליער...
איינמאל פאר
אלעמאל!..."

"2 יאר
רעד איך שוין
פון ארויס בויען
מיין פארטש,
כ'מיין ס'איז
צייט צו טון
למעשה!..."

"אונזערע
בעדרומס
קענען שוין נוצן א
פעניטינג. - וואו קען
איך טרעפן גוטע
דיעלס?..."

יעדעס יאר סזכות מאך
איך אפ: כ'גיי מאכן א
Awning. - לאמיר קעיר
נעמען דערפון!..."

HOME OWNERS *show*

SUNDAY FEB. 9

HARRIMAN COMMONS
128 BAILEY FARM ROAD (FORMERLY BEST BUY)

A Show by:



GET YOUR TICKET!



845.805.8805



HOMEOWNERS.SHOW

Sponsored by:



לאחר סוף אויסשמועסן

טעמע #4

דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות

7

זייער אסאך, אבער גענוג זיך צו דעקן די הוצאות. דער פראבלעם איז די רענט, ספעציעל אין וויליאמסבורג איז די רענט הימל שרייענדיג. עס קומט אויס אז כמעט דאס גאנצע געהאלט גייט פאר דער רענט און נאכדעם בלייבט כמעט נישט פאר אלע אנדערע זאכן, און פארשטייט זיך אז מען קען נישט דעקן די הוצאות. די רענט טאר נישט זיין מער ווי איינס אדער צוויי וואכן פון דעם געהאלט. דאס איז דער פראבלעם פון לעבן אין אזא טייערן געגנט וואו מען צאלט אזוי טייער רענט.

איך וואלט געזאגט אז די עצה איז אז מען זאל זיך ארויסציען צו ביליגערע געגנטער, און אפילו נייע געגנטער וואו עס איז ביליגער די רענט. און הגם אמאל ווען מען מופט ארויס צו א נייעם געגנט האט מען אנדערע הוצאות ווי טראנספארטאציע אדער אנדערע זאכן וואס קענען צוקומען, אבער דאך קומט עס געווענליך נישט נאנט צו דער טייערער רענט וואס מען צאלט אין די טייערע געגנטער. און אפילו מען קען נישט אלץ לעבן אזוי ברייט, אבער דאך צאלט מען נישט דאס גאנצע געהאלט נאר פאר רענט; עס איז כאטש צוטיילט אביסל פאר רענט און אביסל פאר אנדערע זאכן און מען קען בעז"ה לעבן נארמאל.

א גרויסן יישר כח פאר דער אינגערמאן אויסגאבע, עס איז אן אינהאלטסרייכע און אויסגעהאלטענע אויסגאבע.

איך וויל זאגן לגבי דער טעמע פון דעם חלק אז מען דעקט זיך נישט. אודאי דארף מען שפארן וויפיל מען קען, אבער האויזינג קען מען נישט שפארן. עפעס וואלט געדארפט געטון ווערן אז דער מארקעט זאל נישט געטריבן ווערן ווי אין א ווינט. עס זענען דא היינט אומגעהויערע הויכע פרייזן ווען עס קומט צו קויפן א הויז אין געגנט און אפילו רענט. מן הסתם איז עס צו פארדאנקען סעקשאן 8, אבער נישט יעדער האט סעקשאן 8, אבער היות דער סעקשאן 8 קאסטומער קען צאלן אסאך ווייל א דריי פערטל צאלט אַנקל סעם, בלייבט די משפחה וואס האט נישט סעקשאן 8 אין א גרויסער דילעמע.

אדרבה, אז מען קען אויפקומען מיט א לעזונג צו דעם פראבלעם וואלטן אסאך אידישע משפחות אויפגעראכטן געווארן. בשורות טובות און אסאך הצלחה.

8

איך וויל זאגן מיין מיינונג אין "לאמיר זיך אויסשמועסן" איבער דער טעמע אז דאס געהאלט דעקט נישט די הוצאות. געווענליך אז א מענטש ארבעט געהעריג און האט א נארמאלע דזשאב קען מען מאכן גענוג געלט. אפשר נישט

9

א גוטן, איך וויל צולייגן אויף וואס בריוו נומער פיר האט געשריבן אז זי איז זייער גערעכט. עס איז געבליבן פאר די עלטערן זיך אליין צו לערנען וויאזוי צו



Struggling With High Credit Card Interest?

LOWER YOUR RATES TODAY!

NO
NEGATIVE
IMPACT ON
YOUR
SCORE

OLD RATE
28%

NEW RATE
2%

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

Stop Struggling With High-Interest Balances.

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

LET OUR EXPERTS:

NEGOTIATE LOWER RATES.

REDUCE MONTHLY PAYMENTS

ELIMINATE EXTRA FEES

WISE
CONSULTING

Loan & Credit Experts

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



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

האלטן די הוצאות נידריג. איך מאך פראגראמען פאר סקולס און מען מאכט עס זייער רייך און זייער טייערע פראגראמען, אבער ווען עס קומט צו מיין אייגענע שמחות האלט איך עס אויף גאר א קליינעם פארנעם, ווייל דאס האב איך אויסגעוועלט אלס דעם וועג זיך אליינס צו מחנך זיין. למשל, פעקעלעך פאר מיינע אפשערנס און וואכנאכטס איז א פאטעיטא טשיפ מיט א לאַליפּאָפּ ארויפגעקלעבט. הגם עס וואלט נישט געקאסט צופיל מער צו קויפן א שיינע בעג און אריינלייגן די זעלבע זאך, און עס וואלט אויסגעזען אסאך שענער, אבער דאס איז דער וועג וויאזוי איך בין מיך אליינס מחנך צו ווערן צוגעוואוינט אז עס איז גארנישט וואס אנדערע מענטשן וועלן זאגן און וואס אנדערע מענטשן וועלן קרומען מיט דער נאז. איך ווער צוגעוואוינט און איך בוי אויף א שטארקייט צו קענען פארנעמען מענטשנ'ס בליקן, אויך אויב עס איז נישט פונקט אויף דעם סטאנדארט וואס יעדער טוט. מיין פיר יעריגער האט געזאגט ביי מיין דריי יעריגן'ס אפשערן, "דאס הייסט נישט א פעקל". האב איך אים געזאגט, "דאס הייסט ביי אונז א פעקל". דאס מיינט אז ווען ער וועט זיין דרייצן און ער וועט אי"ה האבן א בר מצוה אויף א קלענערן און פשוט'ן פארנעם, וועט ער אליינס האבן דאס געפיל פון אלע יארן אז דאס איז וויאזוי מיר מאכן עס. מיינע עלטערן זענען אינגאנצן צופרידן מיט דעם וועג און איך בין אויך צופרידן, ווייל אזוי איז ער אויפגעוואקסן. בעצם וואלט איך זיך געקענט ערלויבן מער. איך קען מיט אפאר נישטיגע דאלער עס מאכן אויסזען רייך, ווייל דאס איז וואס איך טו פאר פרנסה. אבער איך וועל אויס צו טון אזוי ווייל איך וויל זיך אליינס מחנך זיין.

כל טוב, הצלחה. **K**

אינגערמאן, איר לעבנס נישט איין.

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

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

אינשארנאן

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

וואס שפילט די הויפט ראלע אין דעם וועג וויאזוי מען נעמט אן דיינע ווערטער?

אט איר געוויסט אז די ווערטער וואס איר נוצט ביים רעדן שפילט א נישטיגע זיבן פראצענט ראלע אין דעם וועג וויאזוי דער צוהערער נעמט אן וואס איר זאגט? עס איז זיכער איבערראשנד און אינטערעסאנט צו הערן, אבער דאס איז וואס א פראפעסער האט אנטדעקט אין זיינע פארשונגען. מענטשן קוקן פיל מער אויף אנדערע פאקטארן אפצוטייטשן וואס זיי הערן, ווי די בלויע ווערטער וואס מען זאגט.

די איבריגע דריי און ניינציג פראצענט, וואס זענען די עיקר וואס מאכן אויס ביים קאמיוניקירן, זענען די קערפערליכע באוועגונגן, דעם טאן וואס דער מענטש נוצט, און די אויסדריקן אויפן פנים. דער צוהערער גלייבט און נעמט מער אן די אויבנדערמאנטע פאקטארן ווי די ווערטער וואס דער מענטש נוצט.

דאס ווערט אנגערופן דער 7-38-55 כלל. דאס הייסט אז די ווערטער וואס מען נוצט מאכט אויס זיבן פראצענט פון דער קאמיוניקאציע, דעם טאן וואס מען נוצט מאכט אויס אכט און דרייסיג פראצענט, און די קערפערליכע באוועגונגען מאכט אויס פינף און פופציג פראצענט.

פארשער האבן דורכגעפירט א שטודיע ווי זיי האבן געגעבן פאר מענטשן צו הערן א נעגאטיווע ווארט, ווי למשל "ניין", וואס איז געזאגט געווארן אין א רואיגן און פאזיטיווען טאן. דאן האבן זיי געפרעגט די מענטשן צי זיי האבן פארשטאנען די כוונה פון דעם מענטש וואס האט געזאגט ניין. ווי עס האט זיך ארויסגעוויזן האבן מענטשן מער געטרויט דעם טאן מיט וואס דער מענטש האט גערעדט און האבן געגלייבט אז ער האט געהאט

א פאזיטיווע כוונה כאטש וואס ער האט געזאגט עפעס נעגאטיוו.

א צווייטע שטודיע איז געווארן דורכגעפירט אויף מענטשן וואס זענען געקומען פאר א דזשאב אינטערוויו. עס איז געווען איין גרופע פון מענטשן וועלכע האבן זיך אויסגעצייכנט מיט די ווערטער וואס זיי האבן גענוצט - זיי האבן געזאגט די ריכטיגע זאך אין דער ריכטיגער צייט. פון דער אנדערער זייט זענען זיי נישט געווען גוט מיט זייער קערפערליכע באוועגונגען. זיי האבן זיך געשאקלט נערוועזערהייט, נישט געמאכט קיין אויגן קאנטאקט, און נישט גערעדט מיט קיין זיכערן טאן.

דערנאך איז געווען אן אנדערע גרופע מענטשן וועלכע האבן זיך אויסגעצייכנט מיט זייערע באוועגונגען, פנים אויסדריקן, און דעם טאן מיט וואס זיי האבן גערעדט. די רעזולטאטן האבן געוויזן אז די קאנדידאטן וואס האבן זיך אויסגעצייכנט מיט זייער קערפערליכער קאמיוניקאציע האבן פיל בעסער אויסגענומען ווי די קאנדידאטן וועלכע האבן זיך אויסגעצייכנט מיט זייער שפראך.

דער גרויסער פראצענט וואס די ארומיגע קאמיוניקאציע פאקטארן מאכן אויס האט זיך אויך קלאר ארויסגעוויזן ביי איינע פון די פריערדיגע פרעזידענטליכע דעבאטעס מיט יארן צוריק. אנאליסטן האבן אויפגעכאפט א קלארן חילוק צווישן די מענטשן וועלכע האבן מיטגעהאלטן לעבעדיג די דעבאטע, און מענטשן וואס האבן עס בלויז געהערט. די מענטשן וואס האבן מיטגעהאלטן לעבעדיג האבן געהאלטן אז איינער פון די קאנדידאטן האבן געווינען, אין דער

צייט וואס די וואס האבן בלויז געהערט און נישט געזען האבן געהאלטן אז דער צווייטער איז דער געווינער.

נאכן אנאליזירן האט זיך ארויסגעשטעלט אז די וואס האבן מיטגעהאלטן לעבעדיג האבן ענדערש געקוקט אויף דער שווייגנדיגער שפראך, דאס הייסט די קערפערליכע באוועגונגען און פנים אויסדריקן, און האבן זיך גערעכנט מיט דעם מער ווי די ווערטער וואס ער האט גענוצט. ווידעראום די וואס האבן נאר אויסגעהערט האבן עס געמאסטן בלויז לויט די ווערטער וואס זיי האבן געהערט.

דער כלל איז געזאגט געווארן דוקא ווען דער נושא איז איבער דעם מענטש וואס רעדט: וואס ער האלט, וואס ער פילט, וואס ער גלייבט, און צי ער איז קוואליפיצירט; דא איז וואו מענטשן קוקן מער אויף די אנדערע פאקטארן ווי איידער בלויז אויף די ווערטער וואס מען נוצט. אנדערש איז אבער ווען מען רעדט פון זאכן וואס האבן נישט קיין שייכות מיט דעם מענטש וואס רעדט - דאן איז דער כלל נישט גילטיג.

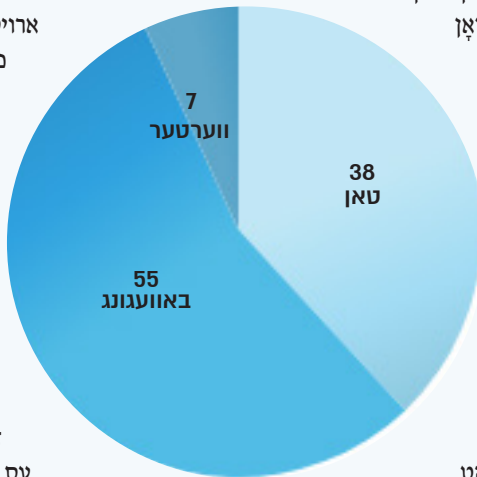
אצינד לאמיר זען וויאזוי דער 7-38-55 כלל מאכט אויס אינעם טאג טעגליכן לעבן. אייער שכן בעט אייך א טובה צו האלטן זיין קינד פאר א שעה צוויי, און איר ענטפערט, "זיכער, קיין שום פראבלעם!" דער שכן הייבט זיך אן צו פארענטפערן אז באמת וויל ער זיך נישט אנלייגן אויף אנדערע, ער האט פשוט נישט קיין ברירה. און איר שטייט און וואונדערט זיך, 'כ'האב דאך קלאר געזאגט אז עס איז נישט קיין שום פראבלעם! פארוואס פילט ער זיך אזוי שלעכט?' אויב וועט איר אבער באטראכטן וואס אייער



פארשטייט יענער אז איר מיינט עס צו זאגן אלס א פאקט.

ווען מען געבט פאר יענעם א קאמפלימענט און מען קוקט אוועק, ווייזט מען מיט דעם אז יענער איז נישט וויכטיג און מ'איז נישט אינטערעסירט און אים. און עס איז נישט קיין וואונדער אז ער נעמט עס אן אלס א סימן פון אומצופרידנקייט, כאטש די ווערטער וואס מען זאגט זענען קאמפלימענטן.

דא איז אויך דער פלאץ ארויסצוברענגען פארוואס עס פאסירן אזויפיל מיספארשטענדענישן און קאפ וויי ווען מענטשן נוצן טעקסט (אדער אימעיל אין ביזנעס) אלס א מיטל צו קאמיוניקירן. עס קען אמאל אויסקוקן גרינגער איבערצוגעבן דעם מעסעדזש אויף דעם וועג, נאכדערצו ווען עס איז אן אומבאקוועמע זאך. אבער לויט דעם 7-38-55 כלל, קומט אויס אז אויף דעם אופן פעלט א גרויס חלק פון קאמיוניקאציע, און דער מענטש וואס ליינט דעם מעסעדזש קען עס אויסטייטשן אויף פילע אנדערע וועגן. (ווי דעם באקאנטן משל פון "טאטע שיק מיר הויזן"...) **k**



- ער נעמט עס אן ווי קריטיק. איך בעט איינעם א טובה - ער שפירט אטאקירט און נעמט עס אן ווי א באשולדיגונג אז ס'איז זיין אחריות. איך געב יענעם א גוט ווארט - ער נעמט עס אן פונקט פארקערט, ווי א סימן פון אומצופרידנקייט. אויב מען איז באוואוסטזיניג איבער דעם 55-38-7 כלל, העלפט עס פארשטיין פארוואס די סארט מיספארשטענדענישן פאסירן, און וויאזוי מ'קען עס פארמיידן. ווען מ'געבט אן עצה פאר א צווייטן און מ'זאגט עס מיט א טאן וואס האלט פאר יענעם: אז ס'איז דא אזא פשוטע עצה פארוואס טוסטו עס נישט? איז פארשטענדליך אז ער זאל עס אננעמען ווי קריטיק.

אויב מען בעט א טובה פון א צווייטן און מען קוקט אים אן מיט שארפע בליקן, איז נישט מער ווי נארמאל אז יענער זאל עס אננעמען ווי א פארלאנג און א טענה אז היתכן ער העלפט נישט, און ער שפירט אטאקירט. ווען מען פרעגט איינעם א שאלה און מען זאגט עס מיט א טאן ווי מען זאגט א פאקט, דאן

געזיכט און קערפער האבן פארציילט ביים זאגן "זיכער קיין שום פראבלעם", וועט איר גאנץ מעגליך זען אז דאס האט אויסגעזאגט דעם סוד פאר אייער שכן אז באמת איז עס אייך שווער. נאך א דוגמא: איר בעט א טובה פון אייער חבר אויב ער קען אייך העלפן אראפשלעפן אפאר באקסעס פון בוידעם. צו אייער שטוינונג ווערט ער ברוגז און קען נישט פארשטיין פארוואס איר האלט אז ער איז אייער שלאק. איר שטייט און וואונדערט זיך, 'איך האב סך הכל געבעטן א טובה, מה כל הרעש? אז עס קומט דיר אן שווער ענטפער ניין. וואס האט אים דא אזוי אויפגערגעגט? אויב וועט איר אבער באטראכטן די שווייגנדיגע קאמיוניקאציע וואס איר האט גענוצט, קענט איר מעגליך אנטדעקן אז עס איז געזאגט געווארן אויף א וועג וואס קען אויפרעגן א צווייטן.

k

מענטשן קענען זיך אסאך מאל וואונדערן, פארוואס פאסירט אלץ מיספארשטענדענישן ווען איך רעד צו א צווייטן? פארוואס פארשטייט ער עפעס אנדערש פון וואס איך האב באמת געמיינט צו זאגן? פארוואס האב איך נישט פארשטאנען וואס ער האט באמת געמיינט צו זאגן? אפאר דוגמאות וואס געשעען אפט זענען ווי פאלגנד: איך פרעג איינעם א שאלה - ער נעמט עס אן ווי איך זאג אים א פאקט. איך געב אן עצה

מזל טוב!
בעל שומחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



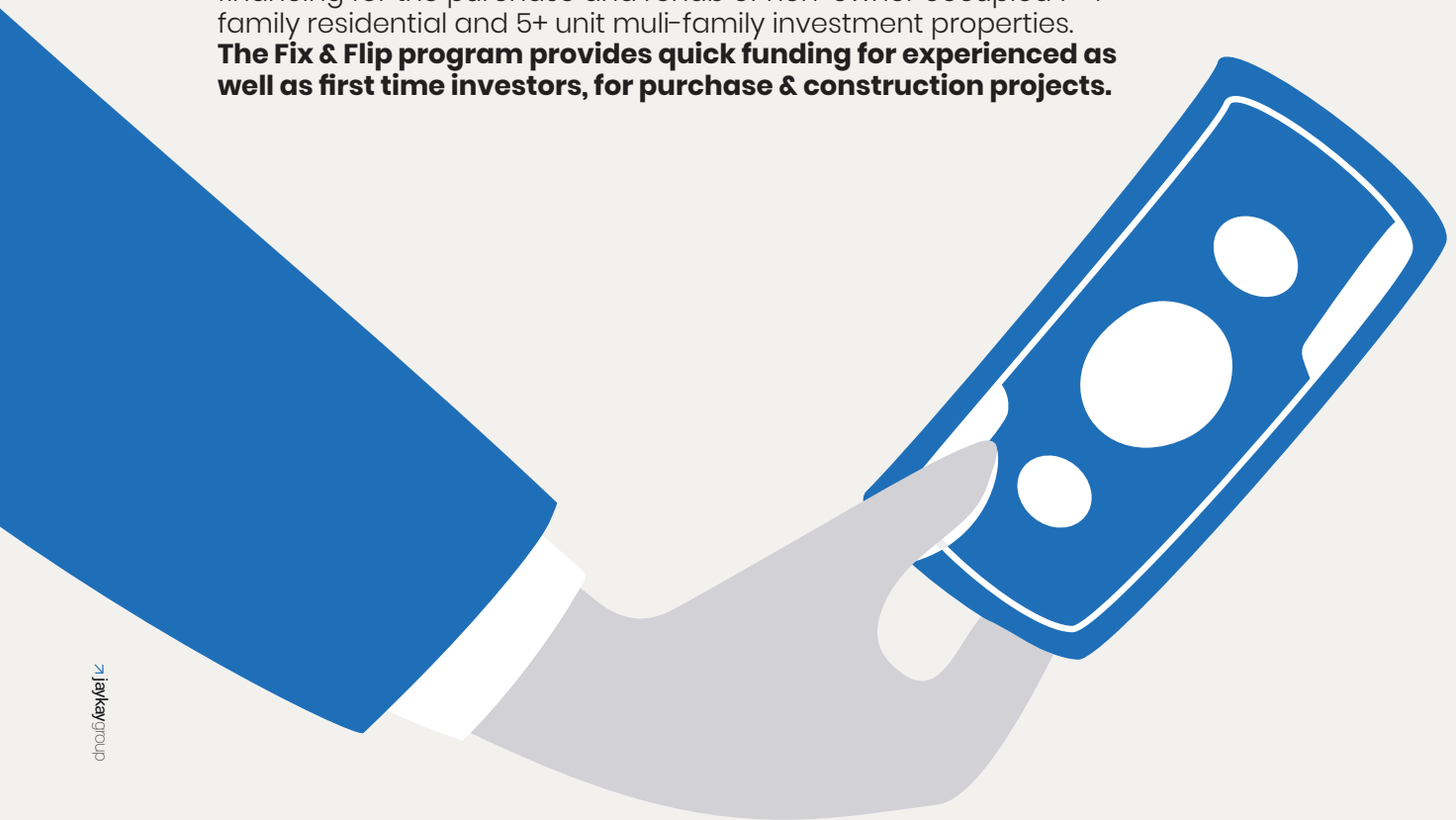
בארא פארק - וויליאמסבורג - סטעטן איילענד - לינדען - מאנסי - קעטסקילס



Funding Your Fix and Flip Future

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

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



drokeygroup



**Brooklyn
Bridge Capital**

718.384.5974

info@brooklynbridgecapital.com

brooklynbridgecapital.com

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

Scan for cash:





וויאזוי עס ארבעט:

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

סארטן סערוויס:

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

א נייע מהלך אין ביזנעס

ביזנעסער באניצן זיך מער און מער מיט 'פרילענסער'ס 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.

Something *off* with your brand?



**Well, just
turn it
on.**

OPUS
publicity

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

All eyes on you.

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

privatedesign0@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



כאפצק!

דיין קאר וואראנטי איז אפגעלאפן

געווענליך ווען מען רעדט פון סקעמס זאגט מען אז מען זאל אכטונג געבן פון טעלעפאן קאלס, ווייל די IRS למשל וועט קיינמאל נישט רופן נאר אויב עפעס וועלן זיי שיקן א בריוו אויף פאסט. איך האב געמיינט אז בריוון זענען אלעמאל לעגיטיים, און כ'האב נישט געוואוסט אז די סקעמערס טוען דאס אויך.

איין טאג האב איך באקומען א בריוו אז די "וואראנטי" פון מיין קאר האלט ביים אפלוין, און איך דארף אריינרופן עס צו באנייען. זיי האבן געהאט אלע אינפארמאציע, עס איז געשטאנען דעם מאדעל און יאר פון מיין קאר. איין זאך וואס איך האב באמערקט אז ס'איז מאדנע איז געווען אז ס'האט נישט געהאט קיין ריטורן אדרעס, עס איז נישט געשטאנען פון וואו עס קומט. אויך אויפן בריוו איז נישט קלאר געשטאנען פון וועם עס קומט, עס האט אויסגעקוקט אביסל מאדנע. איך האב געטראכט אז כ'וועל רופן מיין קאר דילער, אבער קודם האב איך אריינגערופן דעם נומער. ס'איז געווען אן אמעריקאנער נומער. פאר איין סעקונדע האט עס געקלינגען געהעריג, דערנאך האט זיך עס געגעבן א טויש און עס האט זיך געהערט אנדערש, ווי עס האט זיך געטראנספערט צו אן אויסלענדישן נומער. דער סיסטעם האט אויפגעהויבן "א דאנק פארן רופן" אבער נישט געזאגט קיין נאמען פון א קאמפאני, און איך האב געדארפט ווארטן אז איינער זאל אויפהייבן.

קודם האב איך אראפגעלייגט. איך האב גערופן די קאמפאני וואו כ'האב גענומען דעם ליעס. זיי האבן מיר גלייך געזאגט אז די זאכן קומען אן כסדר און עס מיינט גארנישט. די וואראנטי לויפט אפ לויט וויפיל מייל דו האסט גענומען ווען דו נעמסט דעם ליעס. עס האט נישט מיט קיין צייט און מען דארף קיינמאל נישט אריינרופן עס באנייען, עס עקזיסטירט נישט אזא זאך. ווען איך וואלט ווען אריינגערופן וואלטן זיי מסתם געבעטן מיין אינפארמאציע, און יעדער פארשטייט אז זיי דארפן די אינפארמאציע ווייל צו קענען אריינגיין אינעם אקאונט דארף ער עס האבן. עס קוקט אויס גוט, עס קומט אן א בריוו צו דיין אדרעס, עס קוקט אויס שטרענג, און אפילו דער נומער אויפן בריוו קוקט אויס לעגיטיים. מען דארף זייער אכטונג געבן. **K**

ווערמאכט:

■ סקעמס זענען דא אלץ, איבעראל, און אויף יעדן אופן. זיי קענען אויך האבן פארשידענע אמת'ע אינפארמאציע איבער אייך, און אלעס מאכן אויסקוקן לעגיטיים. עס איז גוט און וויכטיג שטענדיג אריינצורופן די קאמפאני בעפאר מען נעמט סיי וועלכע שריט וואס ווערט פארלאנגט פון אייך אויף סיי וועלכן אופן.

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראוואו אויף די אייגענע הויט? האלט עס נישט ביי אייך. זייט עס מפרסם און ראטעוועט אנדערע פון אריינפאלן דערין. לאזט איבער א מעסעדזש אויף 845-200-3313 #102 אדער שיקט עס אריין צו qa@theyingerman.com

Speindre

YOUR FANTASY IS MY ART

3 pc. set

- Towel
- Challah bag
- Cover

Nicely boxed! ↘



↖
Keep challah dough
neatly in freezer!



Washable ↗

...להפריש חלה...
with elegance.....

\$59
3 for \$150

Gift someone who deserves an uplift!



845-774-8129

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

מאלצייט ביישפילן

צינד אז יעדער ווייט שוין האפנטליך וואס זיין "טייפ" איז, און פון וועלכע נוטריענטס ער דארף זיך בעיקר ערנערן, קענען מיר גיין ווייטער צום קומענדיגן שטאפל. היינט וועלן מיר פארלייגן דריי ביישפילן פון מאלצייטן - צוטיילט לויט די דריי קאטעגאריעס אין ענערגיע געברויך: קארב טייפ, פראטעינ טייפ, און דער געמישטער טייפ. עס איז וויכטיג צו באטאנען אז אלעס וואס מיר רעדן איז איבער די דריי מערסט עקסטרעמע סארטן, אבער עס זענען דא מענטשן וואס זענען ערגעץ אינצווישן - ווי מיר וועלן אי"ה אויסשמועסן באריכות קומענדיגער וואך. ווען איינער איז א קארב טייפ מוז נישט זיין אז עס גייט ביזן עקסטרעם; עס קען זיין אז ער איז טאקע מער נאנט צום קארב טייפ, אבער נישט ממש אינגאנצן עד הסוף. און דאס זעלבע ווען עס קומט די אנדערע צוויי טייפס. די מאלצייטן וואס מיר וועלן היינט פארלייגן זענען געבויט אויף די דריי עקסטרעמען.

פאר מיר לייגן פאר די מאלצייטן איז וויכטיג צו קלארשטעלן אז עס פעלט נישט אויס צו ציילן די קאלאריעס אדער צו אפוועגן די עסנווארג צו וויסן גענוי וויפיל עס וועגט. עס איז גענוג צו כאפן א בליק אויפן טעלער און זען וויאזוי די נוטריענטס זענען איינגעטיילט, און דאס וועט זיין גענוג צו וויסן וויאזוי מ'דארף אויסשטעלן דעם מאלצייט.

לאמיר אנהייבן מיט א ביישפיל פון א מאלצייט פארן "פראטעינ טייפ": א דריטל פונעם טעלער וועט באשטיין פון גרינצייג, און צוויי דריטל פון א פעטן שטיקל פלייש אדער שטיקן פלייש מיט דער הויט. פאר נאכשפיז איז גוט געזאלצענע

ניסלעך און עפעס פון Seeds.

אויב מען נעמט צוזאם דעם גאנצן מאלצייט, שטעלט זיך ארויס א קאמבינאציע וואס באשטייט פון בערך פופצן פראצענט קארבס, פינף און פערציג פראצענט פראטעינ, און פערציג פראצענט פעטנס. פראטעינ און פעטנס ווערן גערעכנט אינאיינעם לגבי דעם, וואס באדייט אז גאנצע פינף און אכציג פראצענט באשטייט פון פראטעינ און פעטנס און בלויז פופצן פראצענט איז פון קארבס. ווי ערווענט איז דאס א מאלצייט פאר א גאר עקסטרעמען פראטעינ טייפ, אבער רוב פראטעינ טייפס וועלן קענען עסן עטוואס מער קארבס ווי דעם.

אצינד וועלן מיר פארלייגן א ביישפיל פון א מאלצייט פארן "קארב טייפ": ער קען אנהייבן מיט א פרוכט Smoothie. דערנאך גייט מען אריבער צום טעלער וואס מען וועט צוטיילן אין דריי: א דריטל טעלער גרינצייג, א דריטל פאטעיטאס, און דאס לעצטע דריטל קען זיין א געבראטן שטיקל שטיקן פלייש וואס האט נישט צופיל פעטנס אין זיך.

ווען מען נעמט אלעס צוזאם קומט עס אויס כמעט אינגאנצן פארקערט ווי דעם ערשטן מאלצייט. זיבעציג פראצענט באשטייט פון קארבס, און בלויז דרייסיג פראצענט איז פראטעינ און פעטנס. גענוי ווי פריער איז דאס אויך דוקא פאר אן עקסטרעמען "קארב טייפ".

אצינד וועלן מיר גיין צום דריטן סארט, וואס איז א געמיש פון די צוויי קאטעגאריעס. פאר אים איז גוט צו אנהייבן דעם מאלצייט מיט א טעלער זופ פון גרינצייג און בונדלעך. זיין טעלער קען זיין צוזאמגעשטעלט פון א דריטל גרינצייג, א דריטל פאטעיטאס, און א דריטל פעטע פלייש.

אלעס צוזאמען קומט אויס צו ארום פופציג פראצענט קארבס, און פופציג פראצענט פראטעינ און פעטנס. אין אנדערע ווערטער: א באלאנסירטע צוזאמשטעל פון אלע נוטריענטס.

די אלע פראצענטן וואס מיר האבן אויסגערעכנט וויאזוי עס ווערט איינגעטיילט זענען נישט הונדערט פראצענט אקוראט, און זיי דארפן נישט זיין פונקטליך. דער עיקר איז אז עס זאל זיין בערך אויף דעם שטאפל. מיט דער צייט וועט איר זיך צוגעוואוינען און מיט א בלויזן בליק אויף אייער טעלער וועט איר קענען אפשאצן צי עס האט די ריכטיגע מאס פון אלעס לויט אייערע באדערפענישן. מען דארף נישט מעסטן און נישט וועגן, עס מאכט נישט אויס אביסל ארויף אדער אראפ.

עס איז אויך וויכטיג צו האלטן פאר די אויגן וואס מיר האבן פריער ערווענט, אז דער עיקר איז וויפיל עס זענען די קארבס קעגן די אנדערע צוויי נוטריענטס. פראטעינ קעגן די פעטנס מאכט נישט אזויפיל אויס, און עס איז נישט אזוי וויכטיג צו קוקן וויפיל עס איז דא פון יעדן פון זיי באזונדער. הגם יעדער מענטש דארף האבן פון אלע דריי, און מ'דארף טאקע זיכער מאכן אז מען עסט פון אלע דריי, אבער דער עיקר געוויכט דארף זיין אויף וויפיל קארבס מען עסט אין פארגלייך צו וויפיל מען עסט פון פראטעינ און פעטנס צוזאמען.

עס זענען דא נאך עטליכע וויכטיגע נקודות וועלכע דארפן ווערן ארויסגעברענגט. קודם דארף מען וויסן אז בשעת וואס געוויסע עסנווארג באשטייען בעיקר פון איין נוטריענט, זענען דא אסאך אנדערע וואס אנטהאלטן לאו דוקא בלויז איין ספעציפישן נוטריענט נאר א געמיש פון צוויי



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

Gezintman@theyingerman.com

עס פעלט נישט אויס צו ציילן די קאלאריעס אדער צו אפֿוועגן די עסנווארג צו וויסן גענוי וויפיל עס וועגט



דורך שיקן אן אימעיל אדער לאזן א מעסעדזש מיט אייער אימעיל אדרעס אדער פעקס נומער. ווי ערווענט פארגאנגענער וואך קען איך בלויז שיקן צו א פעקס מאשין וואס איז שטענדיג איינגעשטעקט און קען אלץ אריינבאקומען א פעקס. אויב האט איר שוין געבעטן דעם טעסט וואס מיר האבן דערמאנט פארגאנגענער וואך דארפט איר נישט באזונדער בעטן די ליסטע, נאר איר וועט עס אי"ה אויטאמאטיש באקומען.

די ליסטע נעמט נישט אריין קיין רעסעפיס וכדו', בלויז נאטורליכע מאכלים אזוי ווי זיי זענען. עס איז בעיקר געצילט צו געבן א כלליות'דיגן בליק אז מ'זאל זיך צוגעוואוינען צו קענען אליינס אפשאצן וואס עס ליגט אין טעלער. אין דער ליסטע ווערט אויך אויסגערעכנט נאך פארשידענע פאקטארן וואס וועלן אי"ה צוניצקומען אין דער צוקונפט צו פארשטיין געוויסע זאכן וואס מיר וועלן אויסשמועסן. אויב פארשטייט איר נישט עפעס וואס איר זעט דארט, ווארט מיט געדולד ביז מיר וועלן אי"ה אנקומען עס צו ערקלערן. **K**

מאלצייטן און נישט פון זייטיגע קלייניגקייטן וואס מען כאפט אריין אין מויל. די שאלה איז וואס טוט זיך מיט סנעקס? וויאזוי באגייט מען זיך מיט דעם לגבי איינטיילן די נוטריענטס? באמת וואלט מען ביי סנעקס אויך געדארפט האלטן דעם באלאנס און זיכער מאכן אז מען עסט לויט וויפיל דער קערפער ברויך האבן פון יעדן נוטריענט. צום ביישפיל, א פראטיען טייפ קען עסן געוויסע סארטן ניס וועלכע האבן ווייניג קארבס; דער געמישטער טייפ קען נעמען א יאגורט; און דער קארב טייפ קען האבן א פרוכט פאר זיין סנעק. במציאות איז אבער זייער שווער אזוי צו טון אויף למעשה, און אכטונג געבן אויף יעדער קלייניגקייט וואס מען נעמט אריין אין מויל אז די נוטריענטס זאלן שטימען.

אלזא, אין אלגעמיין איז עס נישט וויכטיג און פעלט נישט אויס. דער עיקר איז אז די מאלצייטן און גרעסערע זאכן וואס מען עסט זאלן זיין אויסגערעכנט. בלויז אין פעלער פון מענטשן וועלכע זענען איבערוואגיק אדער וועלכע האבן דיאביטיס איז וויכטיג צו אבאכט געבן אויף יעדער זאך וואס מען איז טועם. ווי אויך אויב א מענטש זעט אז איין ספעציפישער מאכל האט א שטארק נעגאטיוון אפעקט אויף אים, זאל ער זען דאס צו פארמיידן.

K

איך האב צוזאמגעשטעלט א ליסטע (אין ענגליש) פון מערערע סארטן עסנווארג און אנגעצייכנט אויף אלעם אין וועלכער קאטעגאריע פון עסן עס פאלט אריין. מ'קען עס באקומען

אדער גאר אלע דריי. מיר וועלן געבן עטליכע ביישפילן אויף ביידע סארטן מאכלים - די וואס האבן בלויז איין נוטריענט און די וואס זענען צוזאמגעשטעלט פון עטליכע. ברויט, רייז און קארטאפל זענען כמעט אינגאנצן קארבס; אויל איז בלויז פעטנס; א געבראטן שטיקל טורקי פלייש איז כמעט אינגאנצן פראטיען. פון דער אנדערער זייט האבן מיר געוויסע סארטן ניס וואס האבן אין זיך אלע דריי נוטריענטס, קארבס פעטנס און פראטיען; רוב ערליי פלייש האבן אין זיך פראטיען און פעטנס; און בונדלעך האבן אין זיך סיי קארבס און סיי פראטיען.

אויסער דעם קען אויך אויסקומען דורך געוויסע רעסעפיס אז אין איין מאכל זאל זיין א צוזאמשטעל פון עטליכע נוטריענטס. צום ביישפיל, אויב מען טונקט איין דאס פלייש אין ברעזל, גיבט דאס צו קארבס צום פלייש, וואס באדייט אז עס האט אצינד אלע דריי נוטריענטס. עס איז וויכטיג צו נעמען אין חשבון אויך די אלע זייטיגע זאכן ווען מען שאצט אפ וויפיל נוטריענטס עס געפינען זיך אינעם טעלער.

עס איז אויך גאר וויכטיג צו געדענקען אז איין מאלצייט קען נישט אנפילן די לעכער פונעם צווייטן. מ'קען נישט זאגן אז פאר פרישטאג וועל איך עסן בלויז פראטיען און ביינאכט ביי נאכטמאל וועל איך צולייגן מער קארבס און אזוי ארום משלים זיין דעם חלק וואס האט געפעלט פון פרישטאג. עס ארבעט נישט אזוי. יעדער מאלצייט באזונדער דארף זיין באלאנסירט אויפן ריכטיגן אופן לויט די פערזענליכע באדערפענישן, און מ'קען נישט ערזעצן איין מאלצייט מיטן צווייטן.

ביז אהער האבן מיר בלויז גערעדט פון

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

צו באשטעלן אן אפוינטמענט ביי ר' משה קענט איר רופן אדער טעקסטן 845.275.3975 אדער שיקן אן אימעיל צו info@profunctionalhealth.com

כִּי מֵאָכִיר יִצְוֶה לָךְ לִשְׁמֹרֶךְ בְּכָל דֶּרֶךְ:

**DRIVE
SAFE**

Brought to you by Saftey Alliance 2024



Elevate your
tile experience

AMBER
STONE

718-795-4455

123 Louisa St Brooklyn NY

Info@amberstonetile.com

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

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



געברענגט צו אייד דורך:



123 Elm street, Monroe N.Y. 10950

845.599.9000 845.500.1400 845.373.3102

אלעס ארום דרייוון, קויפן,
ליעסן און פאררעכטן
קארס און טראקס
פישל גאלדבערגער

ויס1800...

נייע
קאלום

נייעס

Crown Victoria איז נאך נישט אפיציעל באשטעטיגט, און מאנכע זאגן אז דאס איז ריין שפעקולאציע און קיין קראנטן מקור.

K

מיט ארום א מאנאט צוריק איז אפיציעל געמאלן געווארן אז האנדא און ניסען זענען אין געשפרעכן זיך צו פאראייניגן. בשעת די קאר אינדוסטריע האלט נאך אינמיטן פארדייען די נייעס, זאגן באריכטן אז דאס איז נישט קיין אויסנאם דראמאטישע נייעס, צוליב צוויי סיבות. קודם ווייל די געשפרעכן צווישן די צוויי יאפאנעזער פירמעס האבן זיך שוין אנגעהויבן צוריק אין חודש מערץ למספרם. און צווייטנס, א צאל אנדערע פירמעס פירן אויך געשפרעכן איבער "ארבעטן צוזאמען", אבער מען ווייסט נישט וויפיל דאס זאגט יא אדער נישט אויף מעגליכע פאראייניגונגען.

Hyundai און GM האבן לעצטנס אונטערגעשריבן א "געמיינזאמע מעמא" וועגן ארבעטן צוזאמען אויף עלעקטראנישע קארס און ריינע ענערגיע. אויך האבן טאיאטע און BMW אנגעהויבן צו רעדן איבער א געמיינזאמען פראיעקט פון Fuel cell בעטערס פאר עלעקטראנישע קארס. K

געברויך פאר פרישע קארס. סעילס פונעם האנדא אדיסי פארגאנגענעם יאר איז אויך געווען בערך ביים זעלבן שטאפל. עס זענען פארקויפט געווארן פיר און זיבעציג טויזנט שטיק - פיל מער פון א יאר פריער.

די מערסטע מיניווען סעילס אין '24 זענען געווען ביי קרייסלער (היינט Stellantis), וואו די פאסיפיקע און Voyager צוזאמען האבן זיך פארקויפט אין א קוואנטום פון הונדערט ניינצן טויזנט שטיק.

K

"פארד" ארבעט מעגליך אויף א נייער Crown Victoria ווערסיע, פופצן יאר נאך וואס די קאמפאני האט אויפגעהערט צו בויען די דאזיגע פאפולערע קארס.

דער יונגערער דור וועט ווארשיינליך נישט וויסן פון וואס מען רעדט, אבער די עלטערע וועלן עס זיכער געדענקען. די Crown Victoria איז לאנגע יארן געווען דער הויפט קאר פון פאליציי פלאטעס אין גאנץ אמעריקע, זייענדיג א גאר דויערהאפט־גער קאר וואס האט זיך געהאלטן אפילו אונטער די שווערסטע אומשטענדן. די נייעס איבער א מעגליכן צוריקקער פון

יר שטייען קוים דריי וואכן אריין אין יאר '25 למספרם, און עס הייבן שוין אן אריינצוקומען באריכטן פון סעילס ציפערן דורכאויס די פארלאפענע צוועלף מאנאטן. ביים היימישן ציבור איז די קאטעגאריע פון מיניווענס זייער שטארק, ווי פארשטענדליך, אבער אויך אין אמעריקע אין אלגעמיין גייען סעילס גאנץ פיי. איבערהויפט ביי די דריי הויפט מיניווען ווערסיעס: טאיאטע סיענע, האנדא אדיסי און קרייסלער פאסיפיקע.

'24 סעילס פון טאיאטע סיענע האט דערגרייכט צו אזויפיל ווי פינף און זיבעציג טויזנט שטיק. דאס איז דאס ערשטע מאל זייט '21 וואס דער טאיאטע מיניווען איז אריבער דעם סעילס ציפער פון פינף און זיבעציג אלפים. אין '21 זענען די סעילס ציפערן ארויס פון די נארמאלע ליניעס, ווייל א יאר פריער זענען סעילס געפאלן כמעט אין האלב צוליב קאויד, און דעם פאלגנדן יאר זענען סעילס צוריקגעשפרינגען גאר שטארק אנשטאט דעם פריערדיגן יאר. ווי אויך צוליב די דעמאלטדיגע אומשטענדן ווען אסאך מענטשן האבן פארלאזט די גרויסע שטעט און זיך געצויגן צו ווייטערע געגנטער, וואס האט אויטאמאטיש שטארק געהויבן דעם

סודות פון קאר מאניפעקטשערינג ווען דער דרויסנדיגער חלק (shell) פונעם קאר איז פארטיג דארף מען עס פעינטן.

אבער כדי עס זאל ארויסקומען אין בעסטן פארעם מוז עס זיין אזוי שפאלג זויבער אז עס זאל נישט האבן אפילו א פינטל שמוץ, ווייל אויב יא וועט מען עס שפירן אויפן פעינט וואס באדעקט דעם פינטל.

נו, קען מען דאך פשוט אפפירן דעם קאר עס זאל זיין שפאלג זויבער. אבער דאס טויג נישט, ווייל יעדער מיטל וואס קען עפעס אפפירן קען אויך מאכן א פיצעלע קריץ. מ'רעדט נישט דוקא פון "סטיל-וואול", אבער מ'ווייסט דאך אז אפילו א ווייכע טישו קען מאכן קריצן אין גלעזער. די קארס דארפן זיין זויבער און גלאט ווי גלאז און שפיגל. טא מיט וועלכן מאטעריאל קען מען עס אפפירן?

ווערט מען געוואוינט אז אסאך קאר פירמעס פירן אפ די רויע קארס מיט... פעדערן פון א פיגל. און נישט פון סתם א פיגל, נאר פון דעם "בת היענה" פיגל (ostrich), אדער זיין נאנטן קוזין דעם Emu פיגל. די פיגלעך האבן גאר גאר ווייכע פעדערן, ווארשיינליך די ווייכסטע וואס איז דא צווישן פיגלעך, און מיט דעם פוצט מען אפ דעם קאר פארן פעינטן אז עס זאל זיין גלאט און זויבער אויף טויזנט פראצענט און נישט באקומען קיין שום קריץ ביים רייניגן.

טויפס



10-12 San Antonio South blooming Grove

- ◆ 6 flat units with and without attic
- ◆ 5 Beds 3 baths
- ◆ 6 smaller flats available

Contact Shalom

17 Jefferson St Highland Mills

- ◆ lot 0.37 Acres
- ◆ 4B, 3BA
- ◆ new kitchen
- ◆ 1936 SF
- ◆ fully renovated

only 30k downpayment
off market

Contact Shalom



For Sale

Acres point Kiryas Joel

+ 5 room + 2th floor + 2 bath

Contact Shalom



For Sale

Kerestier Kiryas Joel

apartment private entrance

+ 6 room + 4 beds + 2 bath + 1880 sq ft
price reduction — only 45k downpayment

Contact Shalom



For Sale

Acres Enclave Kiryas Joel | Phase 1,2

+ 8 room walk in + 5 beds 3 bath + 2400 sq ft

Contact Shalom



For Sale

Land approved to build multifamily in NJ

Contact Sinai



For Sale

5 Houston Ave South Blooming Grove

+ 2 flats available + 4 beds 2 baths
+ 1579 sf + only 30k downpayment

Contact Shalom



For Sale

Warehouse to lease in Monsey, Warehouse for sale in Newburgh NY

Contact Sinai

House for sale in town of Monroe, 8 room in **שכונת ויואל משה**, And Many More Available!

Real Estate Questions?

Shalom Landau

Licensed in NY

specializing in Monroe and surroundings residential and commercial?
347.357.9050 | SLandauRealty@gmail.com

eRealtyAdvisors
914.712.6330 #525

Residential Funding Questions?

Yochanan Mann

NMLS ID 131558

845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

Ark Mortgage

Real Estate Questions?

Sinai Halberstam

licensed in NY and NJ

specializing in Monsey and Rockland commercial and residential
718-809-5209 | sinaibroker@gmail.com

eRealtyAdvisors

Commercial Funding Questions?

Aron Mann

845-883-8188 | amann@capguidefunding.com

CapGuide
funding



אין קורצן פון פריער: חיים גאלדמאן באשולדיגט זיין שוואגער יצחק אין ארויסגעבן די דעזינס פארן קאנקורענט, און ווארפט אים ארויס פון דער פירמע. יצחק באשליסט צו צוריקגיין צו זיין אלטער פאזיציע אין דער צדקה בצדק ארגאניזאציע, וואו דער אנפירער חנינא שפיץ גייט איין אז יצחק זאל עס פירן לויט זיין געשמאק. יצחק וויל פראפאגאנדירן די ארגאניזאציע און רופט דעריבער אן מארק ברענדן אז ער זאל אים העלפן מיט מארקעטינג, אבער חיים ווארנט אן מארק אז ער זאל נישט ערלויבן יצחק צו דורכפירן אן עפנטליכע קאמפיין ווייל דאס וועט לויט אים באשמוצן זיין נאמען.

יצחק איז אנטוישט און גערעגט, און פרובירט צו אויפקומען מיט פרישע געדאנקען פון וואו צו שאפן שטיצער פאר דער ארגאניזאציע. דערווייל קלאפט יהושע אריין צו אים, און בעט זיין הילף מיטן זיך ווענדן צו רפואה ארגאניזאציעס וועלכע זאלן צופירן צום ריכטיגן דיאגנאז אויף זיין פרוי וואס איז לעצטנס נישט געזונט.

ביי א זיצונג מיט חיים, וואו ער באדאנקט מארק פאר זיין איבערגעגעבנקייט מיטן צוריקהאלטן יצחק פון דורכפירן א קאמפיין, קומט מארק אויף מיט א געדאנק וויאזוי צו שניידן די הוצאות פון גאלדען סטייל און זאגט פאר חיים אז ער וועט זיך אריינלייגן און דאס ערמעגליכן.

29'סטער קאפיטל - פדאגאג

סאגא

די נומערן זענען געשפרינגען אין א לוסטיגן טאגן פארנט פון מנשה שטיינפעלד'ס געפלעפטע אויגן, וואס ער האט געריבן איינמאל און נאכאמאל צו פארזיכערן אז ער איז וואך, און אז די דראסטישע נידערונג פון די ריזיגע אויסגאבן וועלכע האבן אראפגעשליפט גאלדען סטייל פאסירט ווירקליך אין רעאליטעט.

איינמאל און נאכאמאל איז ער איבערגעלאפן די אומגלויבליכע ציפערן, ביז ער האט בלויז געקענט אנערקענען און פארדייען דעם שווארץ און ווייסן פאקט. ער האט שטארק אנגעכאפט די ביכער און מיט איין אטעם אריבערגעשפרינגען צו חיים'ס אפיס.

א רואיגער און מונטערער חיים האט געעפנט די טיר, און מנשה האט אויסגעשטרעקט די ביכער אין זיין ריכטונג. "א טעות?" האט ער געפרעגט טייטלנדיג אויף די ציפערן. "וואונדערסט זיך, הא?" האט ער געפרעגט מיט שטאלץ. מנשה האט אים אנגעקוקט מיט א פארווע בליק, נישט וויסנדיג וואס צו ערווארטן.

"מארק האט באוויזן צו שניידן די הוצאות פון דער פירמע אויף א מאסיוון פארנעם," האט חיים געזאגט מיט א זיגרייכן שמיכל.

"וויאזוי?" האט מנשה טרוקן געפרעגט, ווען אין זיין שטימע הערט זיך א דינעם אפקלאנג פון וואונדער. "אסאך ארבעט. מארק האט זיך אריינגעלייגט און באוויזן צו אויסהאמערן א גוטן דיעל מיט זיינס א באקאנטן סופלייער וואס וועט אונז צושטעלן די דיאמאנטן פאר גאר א גוטן פרייז."

"פיין," האט מנשה פאזיטיוו געשאקלט מיטן קאפ. "מיר זענען גאר פיין," האט חיים זיך בארימט. "מיט דעם וועלן מיר זיך קענען דעקן רואיגעהייט, און עווענטועל זיך ארויפדראפען צום העכסטן שטאפל אין דער צירונג וועלט.

וואס זאגסטו מנשה?"

מנשה שטיינפעלד איז געווען דער לעצטער וואס זאל אויפכאפן זיין באלעבאס' געברויך פאר צושטימונג און אנערקענונג, און האט דעריבער בלויז געשאנקען א צופרידענעם בליק אין חיים'ס ריכטונג.

מיט לייכטע טריט האט ער פארלאזט דעם אפיס, ווען זיין קאפ רוישט מיט ניגער און וואונדער וויאזוי דער געלונגענער ברענדן האט ווי אלעמאל געטראפן דעם וועג ארויס און אויסגעפלאסטערט א פרישן וועג פון סוקסעס פאר דער פירמע.

מנשה'ס אנאליסטישן מח האט געדארפט טרעפן א לאגישע ערקלערונג דערויף. די פראגע איז געבליבן שטעקן און געבויערט אין זיין געדאנק, אים נישט ערלויבנדיג צוריקצוגיין צו זיינע רעכענונגען.

K

'ווען יצחק גרין באגעגנט א שאכטל זעט ער נישט קיין פיר עקן, נאר ער זוכט וויאזוי ער קען צולייגן א פיפטע, האט חנינא שפיץ אמאל דעפינירט זיין מיטארבעטער, נאכן אבזערווירן זיין שפרינגענדיגן געדאנקענגאנג.

אבער טראץ וואס ער איז געווען באוואוסטזיניג איבער יצחק'ס שעפערישער נאטור, איז חנינא געבליבן שטיין שאקירט פון דער מאדנער סצענע וואס האט זיך אויסגעשפילט אין אפיס.

"יצחק'ל" האט חנינא געקלאפט אויף זיין פלייצע, "דו האסט שוין נישט וואס צו טון?"

יצחק וועלכער האט העפטיג גענישטערט אין א פולן זעקל פון שמאנצעס און טשאטשקעס, האט זיך פלוצלינג אפגעשטעלט און זיך אפגעדריסן ווי פון א טיפן חלום.

"זאג, דו קענסט מיר מסביר זיין וואס עס גייט פאר מיט

קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואס אין

זאל שטיצן "צעדאקע ביצעדעק"?!?"

יצחק'ס אייגנארטיגע געדאנקען וועלכע ווייסן נישט פון קיין גרעניץ זענען געווען צופיל פאר חנינא'ס גראדן מח, אזש ער האט שוין אנגעהויבן איבערקלערן זיין באשלוס פון אים צוריקנעמען אין דער ארגאניזאציע, נאך וואס די איינציגע זאך וואס יצחק באווייזט אין זיין אפיס איז אים אויפגעגן. "טו מיר א מצוה", האט חנינא געזאגט, אויפהייבנדיג דעם זעקל מיט פאראכטונג ווי עס וואלט געווען א זעקל מיסט, "פיר דאס ארויס פון דא, און הער אויף צו דרייען א קאפ מיט אומלאגישע נארישקייטן. יצחק, הער אויף טראכטן ווי א קינד..."

א טיפע באליידיגונג האט זיך אנגעזען אויף יצחק'ס געזיכט. ער איז געווען געוואוינט צו חנינא'ס באנעמונג, און דאס זעלבסט האט אים נישט אזוי געארט ווי דער פאקט אז ער ווערט נאכאנאנד געשטערט פון אויפקומען מיט עפעס פריש און גלאנציג וואס זאל שטילן זיין דארשט נאך אומגעווענליכע מאסיווע שריט.

"חנינא, וועסט נאך זען. איך וועל דיר צייגן וואס איך וועל נאך אויפטון." האט ער געזאגט מיט פאטאס ווען ער ווענדט זיך צום טיר מיט אן אראפגעלאזטער נאז.

"געזונטערהייט", האט חנינא ארויסגעברומט מיט אויפברויז.

K

קליוולאנד, אהייא

יהושע האט ארויסגעבליקט דורכן שפיטאל פענסטער צום קלארן הימל, וואו די נאכט שטערנס האבן שוין איידל געלאנצט און געווינקען מיט ליכטיגקייט. זיין פינסטערניש האט שוין אויך געזען עטוואס ליכטיגקייט, אבער עס איז נאך ווייט פון א גוטער ענדע.

"יהושע, וואס טוט מען יעצט?" האט רבקה געפרעגט מיט א שוואכער שטימע.

יהושע האט געבראכן זיינע פינגער מיט פארלירנקייט. דער שפיטאל אין

דיר?!" האט חנינא געפרעגט מיט א קרומען שמייכל און א נערוועזן טאן. "דא אין אפיס מעג איך אויך נישט איבערדרייען?" האט יצחק פרובירט צו אריינארפן א טשעפע איבער זייער מיינונגס פארשידנהייט. "איך וועל דיר ערקלערן. עס איז מיר בייגעפאלן א גוטן געדאנק וויאזוי צו טרעפן קאנטאקטן מיט טיפע טאשן וועלכע זאלן שטיצן אונזער ארגאניזאציע." "נו", האט חנינא צוזאמגענומען זיין בארד ווי ער זאל ווען לערנען א טיפע סוגיא. "לאמיר הערן דיין בליצגיג איינפאל, וואס אדאנק דעם האלטסטו זיך אויף פון טון צו דער זאך און פשוט ארומגיין נאך געלט ווי א נארמאלער מענטש."

"חנינא" האט יצחק געזאגט מיט אן איינגעהאלטענער שטימע אין וואס עס האט זיך דערקענט אן אנשטרענגונג צו בלייבן רואיג, "דו ווייסט דאך אליין אז עס איז נישט די בעסטע אפציע פאר אונז צו גיין און אפעלירן ביי די היימישע נגידים. זיי שטיצן שוין די געווענליכע ארגאניזאציעס פון אונזער געמיינדע, און זיי וועלן בכלל נישט ווערן איבערגענומען פון אונזער געדאנק.

איך האב א געפיל אז די השגחה פרטית האט צוגעפירט צו דעם אז איך זאל ארבעטן אין גאלדען סטייל פאר א וויילע, בלויז פאר דעם אז איך זאל קענען..."

דער אומגעווענליכער חנינא האט א כאפ געטון דאס זעקל און אויסגעגאסן איר אינהאלט. פילע ערליי געדענקמאלן און קארטלעך זענען ארויסגעשפרינגען און געלאנדעט אויפן טיש.

"דאס אלעס האב איך צונויפגעקליבן ביים ביזנעס שאו וואו איך בין געווען זייענדיג איינגעשטעלט אין גאלדען סטייל. איך קלער אז צווישן די אלע ארטיקלען, נומערן און פארבינדונג אינפארמאציע קען איך מעגליך טרעפן אינפארמאציע פון רייכע לייט וועלכע קענען זיין אינטערעסירט אונז צו שטיצן."

יצחק האט אנגעהאנגען זיין בליק אין חנינא, וועלכער האט טאטאל נישט אויסגעזען באאיינדרוקט פון זיין גלענצנדן בייפאל.

"ביטע", האט חנינא געזאגט אומגעווענליך, "איך האב דאך אריינגענומען דא אין דער ארגאניזאציע כדי דו זאלסט דא זיין, נישט אז דו זאלסט שטעקן בלייבן אין חלומות פון דיין פארגאנגענהייט. שעפעלע, האסטו געענדיגט מיט גאלדען סטייל. פינטל.

"אפשר הערסטו אויף זיין פארנומען מיט דמיונות און שטותים? דו ביסט ערנסט? גייסט אנרופן ביל געיסט פון איך-ווייס-וואו און אים בעטן אז ער

קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואנט



זייענדיג פארנומען מיט זיין ווייב'ס וואוילזיין איז די ביזנעס און אלע אירע איינצלהייטן אים גענצליך ארויס פון קאפ. אים פערזענליך האט מארק האט זיכער געדאטעוועט אין דער ענגשאפט; ווען נישט אים וואלט ער געדארפט זיין פארנומען מיט חיים'ס קאפריזן און דורכפעלער.

'זאל מארק טאקע באווייזן צו סטאביליזירן דעם ביזנעס, האט ער געהאפט פון טיפן הארצן אז מארק זאל זיין דער גוטער שליח צו העלפן אין דער ענגשאפט. ער האט אים שטיל געדאנקט פארן זיין דער וואס איז פארנומען מיט חיים'ס קאפריזן און דורכפעלער, און באווייזט דאס אומגלויבליכע אז חיים זאל אים נאכפאלגן מיט בלינדע אויגן און אים גענצליך געטרויען.

'וואס וויל מנשה? האט ער זיך געענגערט 'איך זאל אנרופן חיים און אים סעקירן איבער דער מציאה וואס מארק האט אנטדעקט! ענדליך גלייבט ער שוין אין עמיצן און שטערט נישט די סוקסעס פון דער פירמע.

'אפילו אויב איך וועל אים יא רופן, וועט ער מיר דען ענטפערן? ער וועט מיר בלויז אריינגעבן א שארפע פארציע פארן נישט זיין אנוועזנד ביי דער ארבעט און דאן אראפשליידערן דעם טעלעפאן אויף מיר.

אבער אויך ער האט זיך אויסטערליש געוואונדערט, 'וואס איז טאקע מארק'ס געהיימניס? וואס איז זיין שליסל צו סוקסעס אין יעדער סיטואציע? וויאזוי האט ער געפינען אזעלכע ביליגע קוועלער וואס נידערן דראסטיש אונזערע אויסגאבן? איך וועל אים דארפן אויספרעגן און הערן מער דערוועגן, און געוויס אויך לערנען פון אים וויאזוי מען באווייזט צו מאנעווערן חיים מיט א געשליפן שפראך.

יהושע איז צוריק אריין אינעם שפיטאל צימער און זיך אראפגעזעצט אויפן בענקל. א צונאמי פון דער רעאליטעט האט אים פארשוועמט מיט שולד-געפילן.

'איך רוף נישט חיים און איך לאז אפ מארק. מיין פרוי מאטערט זיך דא מיט ביטערע פיין, און איך בין פארנומען מיט די ווערדלאזע נארישקייטן! ער האט צוריק ארויסגעשלעפט דעם טעלעפאן פון טאש און פלינק אריינגעדורקט יצחק'ס נומער.

"יצחק, האט ער געזאגט מיט אן אנטשלאסענער שטימע, "האסט שוין גערעדט מיט 'כליות יזמור'?"

קליוולאנד איז טאקע געווען אויסטערליש גוט אין דיאגנאזירן דעם פראבלעם, אבער יעצט איז ער ווייטער געשטראנדעט אין פארצווייפלונג און אומקלארקייט וואס נעמט ארום זיין גאנצן וועגן.

'וואס זאל איך איר ענטפערן? האט ער געקלערט מיט ווייטאג. א קלינג פונעם טעלעפאן האט אים אויסגעלייזט פון זיין ענגשאפט. ער האט זיך געפריידט צו מעלדן פאר זיין פרוי אז ער גייט ארויס צו א וויכטיגן געשפרעך.

"יא, מנשה?" האט ער געפרעגט מיט אן אויסגעלאשענער שטימע. מנשה האט טרוקן געשילדערט, און יהושע האט זיך הארכאם צוגעהערט, ווען ער שטרענגט זיך אן צו האלטן אפן זיינע פארמאטערטע אויגן.

"מנשה" האט ער געזאגט ערשעפט, "איך ווייס נישט אויב דו ווייסט, אבער איך גיי יעצט דורך א געוויסן מעדיצינישן דורכגאנג מיט א נאנטן פאמיליע מיטגליד. איך האלט נישט מיט גענוי וואס טוט זיך און איך קען דיר נישט אלעס ערקלערן, אבער איך גלייב אז מארק האט געטראפן א גוטע לעזונג וואס קען ראטעווען די פירמע."

מנשה האט נישט נאכגעלאזט, און יהושע האט א נערוועזער ארויסגעבלאזן לופט פון זיין מויל.

"מנשה, איך האב נישט יעצט קיין קאפ זיך צו באפאסן דערמיט. איך בעט דיר, זיי נישט אזוי נעגאטיוו און לאז די ביזנעס זיך צוריקבויען. ביטע, געטרוי די פירערשאפט."

אין אלגעמיין האט יהושע שטארק רעספעקטירט מנשה'ס שטרענגע פארזיכטיגקייט און אויסגערעכנטקייט. אבער אין געוויסע פעלער האט עס אים אויך געקענט גיין אויף די נערוון - א שטייגער ווי יעצט.

די לעצטע זאך וואס פעלט אים יעצט אויס וויילנדיג אין שפיטאל, איז צו זיך איינרייסן מיט חיים און אים נערווירן. א נס פון הימל אז עס עקזיסטירט אזא וואונדער-באשאף ווי מארק ברענדן וואס קען סיי טרעפן לעזונגען צום געלט מאנגל, און איז אויך א מייסטער אין איבעררעדן חיים זאל מיטארבעטן דערמיט.

"גוט, איך וועל זען אויב איך קען פרעגן חיים דערוועגן," האט יהושע געזאגט אויס העפליכקייט. "שלאף רואיג מנשה, א דאנק פאר דיין אויפפאסונג אויף אלעם."

יהושע האט אראפגעלייגט דעם טעלעפאן מיט א קרעכץ פון פארליכטערונג. עס איז אים רואיגער אויפן הארצן וויסנדיג אז די ביזנעס איז אין גוטע הענט, און אז עס גייט עטוואס צוריק אויף די רעלסן.

פארזעצונג קומט אי"ה

ATTENTION NON-PROFITS

Drive funds. Without breaking the bank.

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

 Your Branding
 Dynamic Images

 Your Mission
 Enhanced Donation Options

UPGRADED OPTION
AVAILABLE

simplefundraising — SIMPLEFUNDRAISING.ORG

INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM



זענט איר א סוקסעספול
Amazon Seller
prep, packaging, זיכט
labeling etc.
צו גרעסער מאכן אייער
business, און פארדינן
אסאך צייט און געלט?

זענט איהר א wholesaler
וואס טראכט פון פארקויפן
אייער products אנליין?
אדער זיכט איר
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
packaging, געלט פאר
warehouse, etc.?

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

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

• For all your **PERSONAL** tax-filing needs

(original filing / amendment,
IRS correspondence, etc.)

• For all types of **entity formation**

(Corporation, LLC, DBA, etc.)

Reliable
and
personal!

Accurex 
Accounting Solutions

Phone: **845.288.3933 #101**
Email: **jacob@accurexny.com**

160° 180°



AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

FWD
COLLISION

24-HOUR TOWING | CAR RENTAL | CAR REPAIR

Hillel Tyrnauer ☎ 845.366.5588

איר 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

A Beautiful Private House

With A Nice Play Area In A Acre Land

Available For Weekends Or In For Several Nights During The Week

40'x16' Dining Room with 32 chairs
9 Bedrooms | 2 Kitchens | 8 Bathrooms

Off Gibber Rd | On The Viznitz Eruv
10 Minutes Walk From The Viznitz Yeshiva | 1 Minute Walk To Gourmet Glatt

Call For Reservation All Year Round 845.537.6000

SPECIAL PROMOTION ONLY \$1,795



OPTION TO RENT APARTMENT
with 3 Bedroom | Dining Room | Kitchen | 2 Full Bath

ALSO OPTIONAL TO RENT THE SIMCHA HALL WITH 100 CHAIRS

MEGA WINTER BLOWOUT!

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

come in grab super deals for the best prices ever!

FREE DELIVERY
ALL OVER NEW YORK



EZ WIRELESS
THE KOSHER CELL PHONE STORE

845.781.7777
3 Van Buren Dr. #101, Monroe NY 10950

BUSINESS CARD SECTION

אינגערמאן

845.666.0056 #3
ADS@THEYINGERMANN.COM

845.666.0056 #3
ADS@THEYINGERMANN.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

צווייטער טייל

Lockheed Martin מיליטערישער קאנטראקטאר

"Lockheed Martin" איז אייגנארטיג און אנדערש פון זייערע קאנקורענטן מיט פארשידענע זאכן. צווישן זיי שטארט ארויס א "פראיעקט מענעדזשמענט פראגראם" מיט וואס זיי זענען אויפגעקומען צו העלפן בעסער אנטוויקלען זייער ארבעט.

דער פראגראם וואס רופט זיך "Skunk Works" (מאדנע נאמען? אמת...) און איז געווארן אימפלעמענטירט אין 1943, האט ראדיקאל אפגענויגט פון דעם טראדיציאנאלן פלי-געצייג אנטוויקלונג פראצעדור. די פיליזאפיע פון "Skunk Works" איז גאנץ פשוט אבער מאכטפול. עס פארמאגט צוועלף פונקטן וועלכע מיר וועלן נישט דורכטון אין די ראמען פון דעם ארטיקל, אבער אין קורצן איז דאס באשטאנען פון איין שיטה: אוועקשטעלן קליינע גרופעס פון גאר געלערנטע אינזשענירן וועלכע קענען ארבעטן אן דארפן דורכגיין צופיל ביוראקראטיע, און זיי זאלן אנטוויקלען סאפיסטיקירטע טעכנאלאגיע אין א גאר קורצער צייט.

דער סוקסעס פון עטליכע גאר איקאנישע קאמפס-פליגער וועלכע Lockheed Martin האט געבויעט דורכאויס אירע יארן ווערט צוגעצייכענט צום Skunk Works פראגראם. (עס וואלט געווען כדאי פאר סיי וועלכן ביזנעס אייגנטימער אדער מענעדזשער פון א גרויסער טיעם צו דורכטון דעם Skunk Works מעטאד. ס'קען שטארק העלפן אויפבויען א טיעם פון ארבעטער, בעיקר פאר פעלער וואו זיי מוזן האבן א הויכע מאס אויטאנאמיע און מען ערווארט פון זיי אויפצוקומען מיט אמת'ע חידושים.)

נאך א זאך מיט וואס זיי זענען ארויסגעשטאנען פון זייערע קאנקורענטן איז אז זיי זענען געווען די פיאנערן פון דער "סטעלט" טעכנאלאגיע. "סטעלט" טעכנאלאגיע באדייט געוויסע דעזיינס און טעכניקן וואס מען נוצט ווען מען בויט א פליגער אז עס זאל נישט ווערן אויפגעכאפט דורך דעם פיינט'ס ראדאר סיסטעם.

זיי האבן דאס אנגעהויבן אנטוויקלען אין די 1970'ער יארן, און דער ערשטער פליגער וואס האט דאס פארמאגט איז געווען דער "F-117 Nighthawk" וואס איז גראדע איינער פון די גאר סוקסעספולע פירות פון דעם אויבנדערמאנטן "Skunk Works" פראגראם.

וואו עס האט זיך גאר שטארק ארויסגעוויזן וויאזוי די סטעלט טעכנאלאגיע קען ממש פירן א מיסיע איין וועג אדער דעם אנדערן, איז געווען ביי דער גאלף קריג אין 1991 ווען מען האט געזען ווי אפגעקטויט און סוקסעספול דער "F-117" איז געווען ביי "אפערעציע מדבר שטורעם", קענענדיג אויסמיידן פיינטליכע ראדארן און אריינגיין אין שווער באשיצטע פיינטליכע געגענטער. די היינטיגע F-22 און F-35 זענען די מאדערנע ווערסיעס פון דער טעכנאלאגיע.

א דריטע זאך מיט וואס Lockheed Martin איז היבש אנדערש פון אירע קאנקורענטן איז איר צוזאמענארבעט מיט דער "נאסא" אגענטור זיך צו קענען אויסשפרייטן אויך אין ספעיס. אויך איז Lockheed Martin א שטארקע ביישטייערער אין דער פארשריט וואס סטעטלייט טעכנאלאגיע מאכט.

K

ווי פריער דערמאנט האט Lockheed Martin געדארפט איבערקומען פארשידענע שוועריקייטן אויף איר וועג צו הצלחה. אנגעהויבן אין די בראשית יארן ווען די צוויי ברידער האבן זיך געדארפט בעטן ביי מענטשן צו גלייבן אין זייער וויזיע אויף וואס זיי האבן נישט אויפגעגעבן.

דערנאך איז דאס געווען די תקופה נאך דער קאלטער קריג ווען די אמעריקאנע רעגירונג האט געשינטן אירע פארטיידיגונג קאסטן מיט א גרויסן מעסער. לאקהיד איז דאס איבערגעקומען דורכן זיך צוזאמשטעלן מיט מארטין און אינאיינעם זענען זיי געווארן א מאכטפולן כח.

אויך איז די פירמע דורכגעגאנגען א תקופה ווען זיי האבן איבערגעפרישט זייער סטרוקטור און אוועקגענומען קאנצענטראציע פון אספעקטן וואו זיי קענען נישט ברענגען צום טיש עפעס מער ווי דעם קאנקורענט, און געלייגט מער דגוש אויף אנטוויקלען די חלקים וואו זיי האבן יא עפעס מער ווי אנדערע. דאס רעכנט אריין א גרעסערן דגוש אויף IT און סיסטעם אימפלעמענטירונג, וואס איז עפעס וואס האלט אין איין ווערן מער און מער וויכטיג אין דער היינטיגער דיגיטאלער וועלט.

פאלגנד זענען דריי לעקציעס וואס סיי וועלכער ביזנעס אייגנטימער קען ארויסנעמען פון Lockheed Martin: אויפקומען מיט חידושים: פארהאן ביזנעסער וועלכע קומען פון צייט צו צייט אויף מיט א שטיקל חידוש, אבער עס זענען דא ביזנעסער וועלכע זענען אפיציעל געשטעלט אויף דעם - אויפקומען מיט חידושים. דאס איז Lockheed Martin. עס איז א טייל פון דעם בלוט און פלייש



חיים רוטנער

cr@theyingerman.com
845.200.3313 #108



איינגעזען נאכאמאל און נאכאמאל אז דער יסוד פון הצלחה אין ביזנעס זענען די ארבעטער. איין ארט וואו ס'האט זיך שטארק ארויסגעוויזן איז דערמאנט. "Skunk Works" פראגראם - ווי פריער פאר זייערע ארבעטער און א הויכע מאס אחריות האבן זיי צוגעצויגן מענטשן מיט אמת'ע טאלאנטן און געניטע סקילס. **K**

געקוקט וויאזוי מ'קען זיך אדאפטירן צום מצב. זיך צוזאמשטעלן מיט א קאנקורענט איז נישט אזא לייכטע זאך, אבער עס האט זיך זיי געלוינט. קעמפן עקשנות'דיג איז נישט אלעמאל דער מיטל צו הצלחה; אמאל איז "קעמפן חכמה'דיג" דאס וואס פעלט זיך אויס. אינוועסטיר אין דייער ארבעטער: דורכאויס איר היסטאריע האט Lockheed Martin

פון דער ביזנעס. יעדע אינדוסטריע האט פלאץ פאר חידושים, טא פארוואס זאל דער מחדש זיין א צווייטער און נישט דיין ביזנעס? אדאפטירן צו טוישונגען: ווען זיי האבן זיך געטראפן פנים אל פנים מיטן קריזיס נאך דער קאלטער קריג און זיי האבן געהאלטן ביים שליסן דאס געשעפט, האבן זיי נישט עקשנות'דיג אנגעהאלטן זייער אלטן וועג פון טון ביזנעס, נאר

עס וואלט ווארשיינליך געווען אינטערעסאנט פאר די ליינער זיך צו באקענען מיט די גאר באקאנטע קאמפס-עראפלאנען וועלכע Lockheed Martin האט פאבריצירט פאר דער אמעריקאנער ארמיי. מיר וועלן נישט פאקוסירן אויף די פארשידענע אייגנארטיגע מלחמה מעגליכקייטן וואס די פליגער פארמאגן, וויבאלד מען דארף זיין א מומחה אין מלחמה עראפלאנען צו פארשטיין די גענויע דעטאלן; און אויך וויבאלד דאס איז א ביזנעס קאלום און נישט קיין אוויאציע אדער מלחמה קאלום. מיר וועלן בלויז דערמאנען עטליכע פון די מעגליכקייטן וואס יעדער קען פארשטיין און דעם פרייז דערפון.

P-38 Lightning

עס זענען געבויעט געווארן 10,037 שטיק דערפון. די לענג דערפון איז 37.10 פיס. עס וועגט 12,800 פונט. עס קען פארן 2,900 מייל אן זיך נויטיגן אין פרישע ברענשטאף. די מאקסימום שנעלקייט וואס עס קען פארן איז 414 מייל פער שעה. עס קאסט 6.5 מיליאן דאלער.

P-80 Shooting Star

מען האט געבויעט פון דעם מאדעל 1,715 שטיק. עס איז 34.5 פיס לאנג און וועגט 8,420 פונט. עס קען פליען פאר 825 מייל אן אנפילן מיט פרישע גאזאלין, און ביז אזוי שנעל ווי 594 מייל פער שעה. ס'האט געקאסט אין יענער צייט 110,000 דאלער.

F-94 Starfire

855 שטיק דערפון זענען געבויעט געווארן. ס'איז 44.6 פיס לאנג. עס וועגט 12,708 פונט און קען פליען 805 מייל אן אנפילן מיט גאזאלין פון פריש. די מאקסימום שנעלקייט איז 640 מ"ש. ס'האט געקאסט אומגעפער א האלב מיליאן דאלער.





אסלף מעשה



F-104 Starfighter

מען האט געבויעט 2,578 שטיק דערפון. עס איז 54.8 פיס לאנג. עס וועגט 14,000 פונט און קען פליען 1,630 מייל אויף איין טאנק גאזאלין. די מאקסימום שנעלקייט איז 1,528 מ"ש. ס'האט געקאסט 1.42 מיליאן דאלער.

F-16 Fighting Falcon

4,605 שטיק געבויעט. 50 פיס לאנג. וועגט 18,900 פונט. קען פארן 2,620 מייל אויף איין טאנק. מאקסימום שנעלקייט איז 1,353 מ"ש. פרייז איז צווישן 25 און 30 מיליאן דאלער, אבער אויף ווערסיעס וועלכע פארמאגן מער פארגעשריטענע טעכנאלאגיע קען דער פרייז ארויפגיין צו 60 אדער 70 מיליאן דאלער א שטיק.

F-117 Nighthawk

געבויעט 64 שטיק. 65.11 פיס לאנג. וועגט 29,500 פונט. קען פליען 1,070 מייל אויף טאנק. מאקסימום שנעלקייט איז 684 מ"ש. פרייז איז 42.6 מיליאן דאלער.

F-22 Raptor

געבויעט 195 שטיק. 62.1 פיס לאנג. וועגט 43,400 פונט. קען פליען 1,800 מייל אויף איין טאנק. קען פליען ביז 1,500 מ"ש. פרייז איז 350 מיליאן דאלער!

A-4AR Fightinghawk

געבויעט 36 שטיק. 40.3 פיס לאנג. וועגט 10,803 פונט. קען אנציען ביז 2,000 מייל אויף איין טאנק. קען פליען אויף 671 מ"ש. עס האט געקאסט 860,000 דאלער.

F-35 Lightning II

געבויעט ביז היינט 980. ס'איז 51.4 פיס לאנג. וועגט 29,300 פונט. קען גיין 1,700 מייל אויף איין טאנק. קען פארן אויף 1,200 מ"ש. פרייז איז צווישן 82 און 102 מיליאן דאלער.

← Lockheed Martin פארמאגט היינט צוטאגס 122,000 ארבעטער צושפרייט איבער דער וועלט.

← 20 פראצענט פון ארבעטער ביי Lockheed Martin זענען מלחמה וועטעראנען.

← Lockheed Martin'ס רעגירונג קאנטראקטן זענען געשטאנען אין 2023 ביי 61.4 ביליאן דאלער.

← דער CEO פון Lockheed Martin פארדינט א טשעקל פון איבער 22 מיליאן דאלער א יאר.

← ארום 60 פראצענט פון אלע ארבעטער ביי Lockheed Martin זענען ערגעצוואו צווישן אן אינזשעניר/סייענטיסט/טעכנאלאגיסט.

← אומגעפער 93 פראצענט פון אלע זייערע אייגענעשטעלטע זענען באזירט אין די פאראייניגטע שטאטן.

← אייגענעשטעלטע ביי Lockheed Martin ארבעטן אין דער פירמע פאר א דורכשניט פון 7 יאר.

← מערסטנס אייגענעשטעלטע ביי Lockheed Martin זענען רעפובליקאנער.

פאקטן און ציפערן

כל ברכה דלעילא ותפא
בזמא שבעאה תליו

שבת בהירות

איין שבת איך צו באלייכטן א גאנץ יאר.

דריי אינספירענדע מעג
ווארימע אטמאספערע
גייסטרייכע סעמינאר

AN
ELEVATED
3 DAY
GETAWAY
FOR
COUPLES

Additional
Women
Lectures with:

MRS. SHTERNA GINSBERG
Author of
Your
Awesome
Self!

Rabbi
Shais
Taub

הרב מאניס
פרעדמאן
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, ט"ז-י"ח שבט

INFO@BEHIROS.ORG
BEHIROS.ORG
845.262.0336

Now Accepting Reservations

קלארקייט אין לעבן

Early Bird Discount **Ending Soon!**

מלוא מלכה
נשמע'דיגע
מאמענטן
באגלייט דורך די
משפיעי השבת

WEEKLY LISTINGS

Updated 01/23/25

Brought to you by:
Prestige Realty Team

OUTSTANDING TEAM.
OUTSTANDING RESULTS.



Residential



Commercial



Land

299 MOUNTAIN LODGE RD

Blooming Grove

ATTENTION INVESTORS

- 2,000 sf house
- 4 bedrooms
- 3 huge Barns
- Plenty of frontage
- Residential zoning
- Subdivision potential

23.6 ACRES

IDEAL FOR
ישיבה

BUYER'S
AGENTS
WELCOME

NEW CONSTRUCTION:

Only 2 up and downs left
3 Seven room apts.
4 Eight room apts.
Ready to move in 5 months.

77 BAKERTOWN

Kiryas Joel



2 New beautiful 4 room
walk-in apartments.
New construction.

FOR RENT

Blooming Grove



All you need
out of pocket:

\$250K

DOWN PAYMENT

Call for details

- LOT FOR SALE
- Only 3 out of 18 lots left
- Shull on premises
- Semi-attached houses
- Asking 535\$K
- build 3000 sq ft living area + 1500 sqft basement.

BUILD
YOUR
DREAM
HOUSE

NEW DEVELOPMENT

LAND FOR SALE

PREMIER CIRCLE

Mombosha Rd



PRICE **\$999K** TOTAL



PRESTIGE
REALTY TEAM

Joel Basch

347.486.2196

joel@prestigert.com

PICK AN APP OR BUILD YOUR OWN.

Lock in
your
\$600
promo

for your next project
over \$2,000

To be used in the next 12 months



**pitch
blue**

Software Made Custom.™

PitchBlue Offers:

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

718.233.7218 | hello@pitchblue.dev | pitchblue.dev



Q: Is United Refuah a reliable option in case of a serious medical crisis?

A: Yes.

With the flexibility to choose any doctor or hospital in the world, and a \$1,000,000 sharing limit per incident, members facing medical challenges can focus on getting the best care without the stress and worry.

United Refuah is a non profit healthsharing organization. It is not insurance and does not offer insurance. See Sharing Guidelines for full details. Application and annual renewal fees apply.



MEMBERSHIP STILL ONLY:

Single: \$199/month

Couple: \$349/month

Family: \$499/month

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

LEARN MORE:

(440) U-REFUAH

www.unitedrefuah.org

info@unitedrefuah.org

