

אינסערטאן

CANADA/UK

קריית יואל

תאנטי

בארא פארק

וויליאמסבורג

← לאמיר זיך אויסשמועסן

חנוכה מסיבות

למעשה, וואו
הייבט מען אן?
← אידיש געלט

פראגעס און
קאמענטארן
← שיף מיט א רודער

באלאנסירן
די ענערגיע
← געזונטערמאן

איז מיינונגס דיפערענצן
א פראבלעם?
← מענטשליכע שטריכן

אריינבליק אין דעם
"דאגאט פאנד" צדקה
אפארט וואס באהאנדלט
די צדקה אקטיוויטעטן
פון טויזנטער קינדער און
פארוואנדלט זיי צו
קומט אן צו די ריכטיגע
פליעצער | אינטערנעט מיט
סעס שווארץ איבער דער
רעוואלוציע פון וואס
קענט מען און וואס
שטייט איר צדקה געלט
אויף איר

האסטו אייביג געוואלט אינוועסטירן אין ריעל עסטעיט?

יעצט איז דיין געלעגנהייט.



רופט היינט
אייער פריינט

דבילער

347.436.6269

Email: DBiller@imperialnj.com



IMPERIAL
REAL ESTATE AGENCY

212 2ND STREET | SUITE 405 | LAKEWOOD NJ 08701

פארבינדט איך מיט דעם היימישן ריעל עסטעיט
בראוקער וואס וועט איך געבן די ריכטיגע קלארקייט
איבער אלעס ארום אינוועסטירן אין די ריעל עסטעיט
מארקעט און ווי אזוי איר קענט בעז"ה ארויסנעמען די
מאקסימום פון אייער געלט דורכ'ן מאכן די ריכטיגע
אינוועסטמענט.

קלארקייט

סליוויס

מיר וועלן איך בעז"ה באגלייטן מיט אייער אינוועסטמענט
פונעם אנהייב ביזן סוף - פונעם זוכן א פאסיגע
פראפערטי ביז נאכן מאכן זיכער אז איר האט גוטע
טענענטס און אז אייער מארגעדש און אנדערע
עקספענסעס דעקן זיך מיט די רענט פון די טענענטס.

joy2media.com



Meet us. Scan here.



SILVER'S GOLDEN STANDARD.

CROWN
STERLING

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

Proven Methods, A Lifelong Impact.

TARGETING SCHOLASTIC, SOCIAL, AND EMOTIONAL UNDERDEVELOPMENTS.

Whether your child is in Cheder, Yeshiva Ketana, Yeshiva Gedola, or Beis Medrash. Stop his struggles here and now.

Rabbi Rothbaum brings to the field his expertise of 20 years in Chinuch and nearly a decade using the Brain Storm approach, by Mrs. Mertzbach, combining movement and other techniques to address visible immaturity, intolerance, heightened sensitivity, fragility and other undesirable behaviors.

The holistic method hones in on the child's struggles, helping develop focus, coordination, cognitive skills; thus, building confidence and success inside and outside of the classroom by **rewiring the brain**, thereby, **unlocking his full potential**.



design@nichysilver.com



**BRAIN
INTACT**

Unleash your full potential

Rabbi Berish Rothbaum

917-582-6117

yrbintact@gmail.com

**One-on-one sessions for your
boys, bochorim, and chasanim**

Helping children struggling with

ADD/ADHD
Capacity
Classroom Skills
Coordination
Exec. Functioning

Flexibility
Focusing
Grounding
Maturity
Memory

Kriah
Reflexes
Sensory Issues
Speech
Vision
Trauma



KAYGROUP.CO



א פרישע חבורה עפענט זיך

נעבן דיין הויז!

ערשטמאליגע געלעגנהייט:

מתמידי טאלאנט הייבט אן א פרישע
חבורה ווי מען וועט זיך צוזאמקומען
צוויי מאל א וואך פאר אינהאלטסרייכע
לימודים באגלייט מיט א קריעטיווע רייכע
פראגראם וואס לוינט נישט צו פארפאסן!

- איינמאליגע געלעגנהייט פאר אינגעלייט -
פארדינט שיין פרנסה!
מיטן באגלייטן און ארויסהעלפן
די 'מתמידי טאלאנט' תלמידים

רעזערוויר דיין פלאץ אין די גרופע:

845.217.4177

מתמידי
טאלאנט
חבורת מוכשרים ללמוד ולעשות

GEVALDIC DENTAL CENTER

ILAN TZUR DDS
11 North Airmont Rd.
Suffern NY (off Exit 14B)

"הרחב פיך ואמלאהו
ומצור דבש אשביעך"

- > Fidelis accepted
- > Family appointment available
- > Minimum of visits for maximum dental work
- > Same day emergency appointment
- > Non emergency appointment within 72 hours
- > No female in room upon request
- > Adults and children
- > References available from patients you know
- > Implants, root canal therapy, crowns, cosmetic dentistry,
- > Fastbraces, oral surgery, snoring and sleep apnea therapy.
- > Gevaldic Atmosphere.
- > Monticello office opened all year around

845.357.0777 | 917.532.9988



LD
Lighting Decor
 MAKE EVERY DAY BRIGHTER

FLAMES THAT CALM YOUR MIND AND WARM YOUR HEART

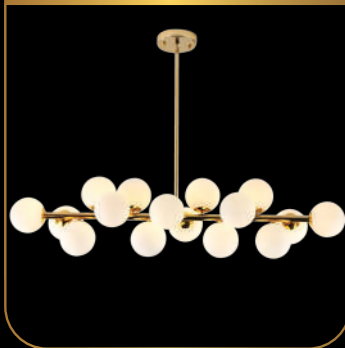
- 70 L X 24 H X 15.8 W INCH
- TEMPERATURE SETTINGS 62°F - 82°F
- MAX HEATING AREA 400 SQ. FT
- REMOTE CONTROLLED
- 8 CHANGING FLAME COLORS
- 36 INCH ELECTRIC FIREPLACE
- REALISTIC CRYSTAL STONES
- BLACK \$699 WHITE \$749 RUSTIC \$799

5 HANGING PENDANT LED STICKS - GOLD



- Width - 11.8 inch
- Adjustable Height 18 - 65 inch
- Available in Gold or Black
- Dimmable / Remote Controlled
- Item # 165
- Price \$595

16 MILKY WHITE LAMPSHADE BUBBLES - GOLD



- Width 39 inches
- Adjustable Height 22 - 44 inch
- Requires 16 x G9 bulbs
- Available in Gold or Black
- Item # 175
- Price \$525

HANGING LED TWIRLING SHAPE - GOLD



- Width 19.6 inches
- Adjustable Height 20 - 75 inch
- Warm / Natural / Daylight
- Available in Black, Gold & Silver
- Item # 185
- Price \$395

MODERN LED RING CRYSTAL LOOK - GOLD



- Width - 19.7 inch
- Adjustable Height 15 - 47 inch
- Warm / Natural / Daylight
- Item # 136
- Special Price \$365

Call or Text: 845-445-8567
 Email: OrderLightingDecor@gmail.com

We look forward to enhancing your home!



EXISTING WIRING
 REQUIRED
 WHILE SUPPLIES LAST

**LOOKING
FOR**

**TOP
TALENT?**

Whether
you're looking
for a single
employee or to
fill multiple
positions,

**We've
Got You
Covered.**

CONTACT NOW 

 **(845) 319-7834**

 **info@uprightstaffinggroup.com**



**NEW CONSTRUCTION
AND RENOVATIONS**

**Attics - Basements - Demolition
Electrical - Flooring - Plumbing**

(845) 537 9787

Serving the Hudson Valley

Laborers by the hour \$35 per guy per hour
(Minimum 6 hours)

Ahorita
Laborers by the hour

Call 347-722-1566

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING



**YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY**

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | abraham@weisbergcpa.com



Made
FOR A BAGEL,



Even Better
**RIGHT OFF
THE KNIFE.**



The Famous Continental Hall Food

Now Served In Your Home

podium.nyc



This Chanukah, let us handle the cooking! Order from our fine selection of fresh, gourmet meals ready to serve and enjoy. The name you came to trust for delicious, quality food.

The Continental
CUISINE SHOPPE

Call, Text, WhatsApp
To Place Your Order

347.875.0623
theboard.nyc



SCAN FOR
OUR MENU



גליל
כשר

NON-PROFITS

NAVIGATION CONFERENCE

2024

FUNDRAISERS | ADMINISTRATORS | DIRECTORS

פאנדרייזערס

אדמיניסטראטארן

ארגאניזאציע פירער



ר' הערשל
ליינער הי"ו

Fundraising Consultant |
H. LEINER & CO.



ר' שלמה זלמן שפיצער
הי"ו

OMNI



RABBI YITZ
GREENMAN

The KING of fundraising



ר' זלמן דוכמאן הי"ו

Colel Chabad



ר' מאיר מרדכי
בערקאוויטש הי"ו

Fundraising Expert



MANY MORE EXCITING APPEARANCES IN

• Gourmet Food • Networking • Breakout Sessions

מיטוואך ויטב

DECEMBER 18

SLEEPY HOLLOW
TARRYTOWN NY

90%
SOLD OUT

TICKET SITE CLOSING
MONDAY

מער אינפארמאציע און צו רעזערווירן אייער זיץ

845.805.8805

www.navigationseminar.com

A CONFERENCE BY:

compass

GOLD SPONSOR

donary

postageplus

CRUM

SILVER SPONSOR

JLS SOLUTIONS

Jointtechs

Klar

EXECUTIVE PRODUCTIONS

DONOR

J-Plak

spark

Logicfold

Printout

V-FEX

KUDOS

STERILION

ADVANCED DATA

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE



6 LANZUT CT, #214, MONSEY, NY

\$1,299,000

Condo **5 Bedrooms**
2,750 SqFt **3 Bathrooms**
+ Sqft 1,070 Basement inside and outside access

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

FOR SALE



175 GURNEE AVE
HAVERSTRAW, NY

\$475,000

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

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

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

FOR SALE



131 UNION ROAD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

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

FOR SALE



4 FULTON STREET
NANUET, NY

\$749,000

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

UNDER CONTRACT



35 WESTSIDE AVE UNIT #212
MONSEY, NY

Condo **5 Bedrooms**
2,800 SqFt **3 Bathrooms**

UNDER CONTRACT



9 VICTORIA DRIVE
AIRMONT, NY

Colonial **5 Bedrooms**
2,433 SqFt **2 Bathrooms**
- 0.63 ACRE

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

YOUR
DREAM
TEAM



CALL - TEXT - WHATSAPP

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM

The Miracle of 365 days

NEW! MP3 PLAYERS FROM AKITO S11 | S12



Best Seller
of 2024!



לכתחילה
בהסכמת ועד קהילות הקודש בארץ

AVAILABLE WHEREVER JEWISH MUSIC IS SOLD

22

פאסטמאן

24

אדרבה; פרעגט!

38

נח היחיד

48

א שיף מיט א רודער

52

אידיש געלט

58

באלעבאטיש

64

לאמיר זיך אויסשמועסן

68

להלכה ולמעשה

74

מענטשליכע שטריכן

78

געזונטערמאן

82

כאפצעם

84

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!

FOR RENT



Monroe Town

38 Old County Rd · 7 Room Private House

2.5 Baths // Newly Renovated // Great Price



Highland Lake Estates

10 College Dr · 7 Room Private House

2.5 Baths // Great Price

3 Room Apts.

Acres Rd
Austra Pkwy
Bakertown Rd
Dinev Rd
Meron Dr
Mordche Scher Blvd
Orshava Ct
Prag Blvd
Toltchav Wy

4 Room Apts.

Acres Rd
Anipoli Dr
Hamburg Wy
Houston Ave
Krolla Dr
Maglenitz St
Van Buren Dr
Yoel Klein Blvd

5 Room Apartments

Dzikov St 2'nd & 4'th Floor
Kahan Dr 2'nd Floor
Kerstir Ct Basement & 1'st Fl.
Lemberg Ct 1'st Floor
Lizensk Blvd 4'th Floor
Maglenitz St Walk In Bsmnt
Minkach Wy Walk In Basement
Prag Blvd - 4'th Floor
Southfield Falls
Toltchav Wy - 2'nd Floor

6 Room Apartments

Eahal Ct 4th Floor
Lemberg Ct 4th Floor
Lizensk Blvd 4'th Floor
Maglenitz St 1'st, 2'nd & 4'th FL
Minkach Wy 3'rd Floor
Minkach Wy 3'rd Floor
Ruzhin Rd 3rd Floor

7 Room Apts.

Ruzhin Rd 2nd Floor

8 Room Apts.

Maglenitz St 2nd Floor

10 Room Apts.

Ruzhin Rd 3rd Floor



845.782.0205
sales@mkrealityusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

אברהם הערש גפן
10401378950 #ליסענס
845.837.0943



אליעזר דוד האכפמאן
10401304475 #ליסענס
845.782.0205 x108



אברהם חיים לעווי
10401327281 #ליסענס
845.238.1162



משה שמחה קיימאן
10311206102 #ליסענס
845.537.0475



נפתלי הירצקא זינגער
10401300864 #ליסענס
845.728.1429



WIN A
trip to israel
+ luggage set

WIN A
trip to florida
+ luggage set

WIN
free groceries
FOR A MONTH

WIN 6 dream tickets
TO AMERICAN
DREAM MALL

WIN A
חגיגה חנוכה!!

bigger grins BETTER WINS!



Spin. Win.
חגיגה Begins!



evergreen
845-352-4400 • EVERGREENKOSHER.COM

MONSEY
59 Route 59
Monsey, NY

UPTOWN
1581 US-202
Pomona, NJ

LAKEWOOD
945 River Ave
Lakewood, NJ

GOLDEN TICKET PRIZES:

bosch mixer
ninja creami
air fryer
apple air pods
charcuterie board
xl magna tile set
pescado platter
espresso machine

13 in 1 game table
fujifilm instax bundle
game night bundle
floor piano mat
rorie cookbook set
kinder mega bucket
sushi platter
bissel vaccum mop

\$250 fireside gift card
24six solo mp3
fruit platter
razor scooter
chocolate platter
evergreen giftcard
donut platter
jbl speaker

START EARNING TOKENS ON DEC 18th • start redeeming prizes on dec 25th

SHOP & win!



get a token

with every \$50 spent
at Evergreen.



redeem

Insert your token/s into
the evergelt machine.



win!

Open your capsule to
find one of the many
exciting prizes!



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



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

Contact us today.

908.944.7244 | info@brazenmanagement.com

BRAZEN MANAGEMENT

YOUR INVESTMENT, OUR PRIORITY



Union, Essex, Hudson Counties.

specializing in Linden, Roselle, Rahway areas

ALTAIR
HOTEL
BAY HARBOR, FLORIDA

Abbey & Co

LAND ON THE ULTIMATE GETAWAY



ROOFTOP POOL | LUXURY SUITES | KOSHER DINING | CHANUKAH ACTIVITIES | SHABBOS AMENITIES | BEIS MEDRASH | ON-SITE SHUL

Preferred
HOTELS & RESORTS

 HIGHGATE

TheAltairHotel.com • 786.535.1500

info@thealtairhotel.com • sales@thealtairhotel.com

9540 W. BAY HARBOR DR. BAY HARBOR ISLANDS, FL 33154

New Opportunities

Weekly

Property Manager Real Estate 100K	Engineer HVAC 120K+	Chief Financial Officer Healthcare 150-250K	Commercial Underwriter P/C Insurance \$35-\$40+ hr
Manager Supermarket 80K	Director of Operations Construction 140-180K	Care Manager Agency 60K	HR Onboarding Coordinator Healthcare \$28-\$30 hr
Licensed Clinicians Healthcare \$75-\$125hr	Director of Operations Medical Billing 120K+	Payroll tax filing Finance 80-95K	Salesman Cabinetry 75-100K
Salesman Promotional items 75-150K	Salesman Supplies Commission	HCBS Intake Coordinator Healthcare 80-90K	Service Coordinator Agency \$30hr
Site Manager Electric 75-100K	Training Facilitator Homecare \$35-\$45	Secretary Agency \$30 hr	HCBS Compliance Director Healthcare 70-95K



Tagline | 845.824.1600

Hirex
Team

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

כִּי טוֹב
key to success

כי טוב טיילט חנוכה געלט



כי טוב טיילט חנוכה מתנות

Two free workshops לכבוד חנוכה



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

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

-GUILT FREE-

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

#94

איך האב אמאל גענומען א קאר סערוויס פון מאנסי קיין וויליאמסבורג. ממש פארן פאליסיידס האט א פאליציאנט אפגעשטעלט דעם קאר. דער קאר האט נישט געהאט קיין לייסענס צו זיין א קאר סערוויס, ממילא האט מען אוועקגעטראגן דעם קאר.

איך בין געבליבן שטיין דארט מיט א משפחה מיט קינדער, האב איך באשטעלט אן אובער. קומט אן אן אובער דרייווער, און ער זאגט מיר אז ער וויל ארויסנעמען דעם טריפ פון אובער און ער וויל גיין פריוואט, ווייל ער וויל פארדינען דאס גאנצע געלט.

איך האב מסכים געווען, און איך זען מיך אריין אין קאר. למעשה אזויווי עס איז פריוואט פרעג איך וויפיל עס גייט קאסטן. אובער האט געבעטן אכציג דאלער מיט נאך פינף פארן קענסלען. און ער זאגט מיר אז כ'קען אים געבן צווישן אכציג און הונדערט.

איך האב אנגעהויבן פילן אביסל שולדיג. אובער בעט אכציג און פארוואס זאל איך אים צאלן הונדערט. ער האט מיר מסביר געווען אז עס קומט זיך אים יא הונדערט, ווייל קיין איין דרייווער וואלט נישט גענומען דעם קאל ווייל ניו דזשערסי דרייווערס קענען נישט אויפפיקן אין ניו יארק.

#95

א גוטן,

איר האט געשריבן אינעם "לאמיר זיך אויסשמועסן" קאלום וועגן לעבן מיט א בודזשעט אין א אידישער שטוב, און אסאך מענטשן האבן ארייגעשיקט בריוון ווי זיי לעבן בלויז אויף קעש אין ענוועלאפס.

די פראגע איז אבער, פון וואו באקומט מען דעם קעש? מענטשן נוצן קרעדיט קארדס פאר א סיבה. מען פרובירט כל מיני מיטלען כדי צו קענען דורכלעבן דאס יאר, און מען האט נישט אזויפיל קעש.

לעבן אויף ענוועלאפס איז זייער פיין און וואויל, אויב מען האט קעש צו לייגן אין ענוועלאפ. אבער אסאך מענטשן באקומען נאר טויזנט דאלער קעש א חודש, און א גרויס

חלק גייט שוין פאר זאכן אינדערהיים. עס שטימט פשוט נישט מיטן מציאות.

ענטפער פון דער רעדאקציע:

דער קעש פון וואס מ'רעדט, איז ווי פארשטענדליך דאס געלט וואס מען פארדינט. ווען מען באקומט דאס געהאלט גייט מען אין באנק, מען נעמט ארויס קעש און מען צוטיילט עס אין ענוועלאפס לויט די געברויכן.

וואס איר זאגט בנוגע ניצן קרעדיט קארטלעך, איז זייער אומפארשטענדליך. אויב האט מען נישט דאס געלט, מ'האט עס נישט אין קעש, דאן וואו קומט עס פלוצלינג אפיר דורכן ניצן א קרעדיט קארד?

איר זאגט אז לעבן בלויז אויף קעש שטימט נישט מיטן מציאות. וואו איז נאך דא אזא זאך וואס שטימט נישט מיטן מציאות, ווי ניצן קרעדיט קארדס אן האבן דאס געלט צו באצאלן?

הגם אפילו ווען מ'האט יא צו באצאלן איז עס אויך נישט דער בעסטער עסק, טאקע ווייל אפט מאל טרעפט מען זיך זייער שנעל אז מען ניצט עס אפילו אן קיין חשבון. אבער לכתחילה, זיך גיין אוועקשטעלן אז אויב האב איך נישט דאס געלט אין קעש גיי איך ניצן א קרעדיט קארטל, איז גארנישט אנדערש ווי



די בענעפיטן פון ווירטואלע ארבעטער

(Remote Work)

7. אנהאלטן ארבעטער אויף לאנגע טערמינען

עס איז זייער וויכטיג צו אנהאלטן ארבעטער און פארזיכערן אז זיי פארלאזן נישט זייער פאסטן צו שנעל, און אן ארבעטער וואס בלייבט אויף א לאנגע צייט איז א געוואלדיגע געווינס. דער מהלך פון ארבעטן ווירטואל האט שוין געהאלפן אסאך קאמפאניס צו פארזיכערן אז זייערע ארבעטער בלייבן צופרידן, און פארמיידן דאס ווערן אויסגעברענט וואס געשעט אפטער אין רעזולטאט פון ארבעטן אין אפיס.

ווען ארבעטער זענען מער פלעקסיבל און זענען נישט געצווינגען אריינצוגיין אין אפיס יעדן טאג, שפירן זיי מער מאטיווירט און קענען בעסער פאקוסן. דאס ברענגט ווי פארשטענדליך אז זיי זאלן ענדערש אנהאלטן זייער דזשאב און זיך נישט זוכן בעסערע גליקן.

Hire your VA today for just \$6 an hour!

845.806.7138 | sales@talentprosinc.com
www.talentprosinc.com

talentpros
WORLDWIDE STAFFING



דער אינגערמאן'ס טיש

845.200.3313 #102

qa@theyingerman.com

זיך איינברעכן ביי איינעם אינדערהיים און ארויס'גב'נען געלט פון יענעם'ס לעדל.

שוין אפגערעדט פון די שווערע און ביטערע קאנסעקווענצן וועלכע קומען אין רעזולטאט פון אזא אויפפירונג. די שוועריקייט פון זיך איינציען דעם פאסיק און שפענדן בלויז וויפיל מ'האט, איז ניטאמאל קיין משל צום אומגעהויערן דרוק און סטרעס פון זינקען אין חובות, זיך דערווען מיט ריזיגע בילס און גרויסע פראצענטן אינטרעסט, און נישט האבן קיין איין רואיגע מינוט פון אביסל הרחבת הדעת.

דער באשעפער זאל שיקן פאר יעדן גענוג און נאך, בשפע ובריות. אבער, שפענדן מער ווי מען פארדינט איז נישט רעאליסטיש, נישט ריכטיג, און האט שוין חרוב געמאכט און אוועקגערויבט דעם מנוחת הנפש פון אסאך אידישע שטיבער.

#96

א גוטן, א גרויסן יישר כח פאר אייער רייכער אויסגאבע. עס ברענגט מיר באמת ארויף א שטאפל אין ביזנעס.

איך וויל בעטן אויב איינער קען ארויסהעלפן מיט אן עצה. ווייניגסטנס אכט מאל א טאג באקום איך א טעלעפאן רוף וואס איך ווייס גלייך אז עס איז א סקעמער, אזויווי צי איך האב מעדיקעיד וכדו'.

עס צושטערט ממש מיין טאג. איך קען נישט אויפהייבן קיין איין פרעמדן נומער ווייל אפשר איז עס א סקעם. אמאל ווען איך יאג זיך שטארק אינדערפרי, קען איך פונקט דעמאלטס באקומען דריי רופן איינס נאכן צווייטן. עס פאסירט יעדן איינציגן טאג ווייניגסטנס אכט מאל.

אויב איינער האט אן עצה דערצו וואלט עס געווען א שטארקע הילף. א גרויסן יישר כח, הצלחה רבה.

פייער אינשורענס

א גוטן, ביטע אריינלייגן מיין שאלה אין אדרבה פרעגט קאלום.
איך בין א פרישער יונגערמאן, און מיין טאטע האט מיר אנגעזאגט אז ס'איז זייער וויכטיג צו מאכן פייער אינשורענס. אויך נאך אפאר מענטשן האבן מיר שוין געזאגט ס'איז זייער וויכטיג.
איך וויל מאכן א פאליסי, אבער כ'האב נישט קיין אנונג וויפיל דעקונג מ'דארף האבן, און צי ס'איז דא נאך עפעס אויף וואס מ'דארף קוקן בשעת מען מאכט אזא פאליסי.



ענטפער פון ר' יואל מייזעלס - Allstate אינשורענס אגענט:

דער נושא פון פייער אינשורענס נעמט אריין גאר אסאך, און עס איז נישט דא דער פלאץ אויסצושמועסן די פילע דעטאלן. איך וועל זיך בעיקר באציען צו אייער פראגע, און אויסשמועסן וואס פייער אינשורענס איז און וויאזוי מ'דארף צוגיין דערצו.
בעפאר מיר גייען אריין אין דעם למעשה'דיגן חלק, לאמיר קודם ערקלערן וואס איז דאס "פייער אינשורענס".
בעצם איז נישט דא אזא זאך ווי "פייער אינשורענס" - עס הייסט "רענטערס אינשורענס". און עס איז טאקע נישט געאייגנט בלויז צו דעקן דעם שאדן אין פאל פון א פייער ח"ו, נאר פאר יעדן סארט שאדן וואס מאכט זיך - ווי וואסער דעמעדיזש, סמאוק, גניבה, אא"וו. און דאס איז וואס איז באקאנט צווישן דעם היימישן ציבור אלס "פייער אינשורענס".

"רענטערס אינשורענס" איז אן אינשורענס וואס שטעלט צו דעקונג אויף די חפצים וואס א מענטש האט אינדערהיים, אין פאל פון סיי וועלכן שאדן וואס זאל זיך חלילה נישט מאכן. עס הייסט "רענטערס אינשורענס", ווייל עס איז דעזיגנירט דוקא אויף די חפצים וועלכע געפינען זיך צווישן די פיר ווענט - אבער נישט אויפן הויז און סטרוקטור זעלבסט. דאס איז געאייגנט פאר אזעלכע וואס דינגען א דירה און וואוינען נישט אין זייער אייגן הויז, און זיי דארפן בלויז דעקונג אויפן אינהאלט וואס זיי האבן אריינגעברענגט, וויבאלד בלויז דאס געהערט צו



זיי.

איצט, בנוגע דער שאלה, "וויפיל דעקונג דארף מען האבן", איז פארשטייט זיך נישט דא קיין קלארן ענטפער. עס ווענדט זיך אין וויפיל קינדער מ'האט, דער וועג וויאזוי מ'לעבט, און ווי ברייט מען שפענדט אויף זאכן אינדערהיים.

דער ציל פון פייער אינשורענס איז, אז אין פאל פון א גרויסן שאדן, ווען זאכן ווערן פארברענט, פארפלייצט, אדער גע'גנב'עט, זאל מען זיך קענען צוריקשטעלן אויף די פיס און זיך צוריק אויפבויען פונקט ווי פריער.

אלזא, ווען עס קומט צו קויפן א פאליסי, ברויך מען זיך ארומקוקן אויף אלעס וואס מ'האט אינדערהיים; רעכענען וויפיל עס וועט אפקאסטן זיך אויפצושטאפירן פון אלעם פריש, פון קאפ ביז פיס; און לויט דעם, באשטימען דעם סכום וואס מ'דארף.

דער כלל איז, אז איר ברויכט שפירן רואיג מיט דעם סכום. שטעלט אייך פאר אז איר ווערט חלילה באטראפן פון א פייער; אין וויפיל געלט וואלט איר זיך גענויטיגט אז איר זאלט קענען שלאפן רואיג, וויסנדיג אז איר האט וואס איר דארפט צו קענען פולשטענדיג אויסשטאפירן א דירה און די גאנצע משפחה? אט אזויפיל דעקונג דארפט איר האבן.

דער מינימום וואס מ'דארף היינט האבן פאר א יונגן פארפאלק תיכף נאך דער חתונה, איז צווישן זעכציג און זיבעציג טויזנט דאלער. עס קען זיך הערן אביסל איבערגעטריבן, אבער טראכט אריין א מינוט, און

ס'גייט גוט ברוך השם!



שמחות בשעת מלאכת חתונה, בר מצוה וכדו'.

קינדער גוטע כשרונות, שידוכים און געלונגענע קינדער.

ביזנעס ביי א גאר גוטן דיעל אדער שטארקע הצלחה.



שרייבט אייך יעצט איין אראפצונעמען עין הרע
845.205.9292
subscribe@einyeshuah.org



845.200.3313 #102
qa@theyingerman.com

רעכנט אויס וואס מען קויפט אלץ ביים חתונה מאכן, וועט איר גאר שנעל אנקומען צו דעם נומער...

די גרויסע שטיקער מעבל, טייערע קליידונג און צירונגען, באטרעפן גאר א הויכן ציפער. און אויב וויל מען זיין געדעקט על כל צרה שלא תבוא, מוז מען האבן דעקונג אויף אלעס וואס מ'האט אינדערהיים.

פון דארט און ווייטער, גייט עס פארשטייט זיך ארויף מיט די יארן. מיט יעדן געבורט פון א קינד, קומט צו לכה"פ ארום פינף טויזנט דאלער. צווישן דעם שטאפיר וואס מען קויפט און מען באקומט, און אלע צוגעהערן ארום, קומט מען זייער שנעל אן צו דעם סכום, אדער אפילו מער.

חוץ פון דעם קויפט מען דאך כסדר צו פארשידענע גרעסערע און קלענערע חפצים במשך די יארן, ווען די משפחה צואוואקסט זיך קע"ה. צי ס'זאל זיין א נייע סאפע, א גרויסער פריזער, אא"וו. דאס אלעס לייגט צו גאר אסאך צו דער ווערד וואס מ'האט אלץ אינדערהיים.

עכ"פ, יעדער זאל זיך מאכן א חשבון וואס ער האט אלץ אין שטוב און וואס ער וועט דארפן איינקויפן צו קענען אנהויבן פון אל"ף, און לויט דעם זאל מען קויפן א פאליסי.

מען דארף אויך וויסן אז ווען מען מאכט א פאליסי, באדייט דאס נישט אז אין פאל פון שאדן וועט מען באקומען דעם גאנצן סכום. דאס הייסט, ווען איינער מאכט א פאליסי מיט דעקונג ביז צוויי הונדערט טויזנט דאלער, גייט אים נישט די אינשורענס פירמע שענקען א טשעק פון צוויי הונדערט טויזנט דאלער מיט בלינדע אויגן.





פאר דאלער.

מ'קען אלץ צולייגן פארשידענע זאכן וואס זענען געווענליך נישט געדעקט, עס קאסט אבער פארשטייט זיך מער געלט.

עס איז גאר וויכטיג אז עלטערן זאלן זיכער מאכן אז זייערע קינדער האבן דעקונג ווען זיי האבן חתונה.

מען מאכט חתונה קינדער און מען שטאפירט זיי אויס מיט זאכן אין ווערד פון צענדליגע טויזנטער דאלארן, און אויב עפעס פאסירט קען דאס חלילה ווערן אפגעווישט אין אן אויגנבליק. פאר בלויז עטליכע הונדערט דאלער א יאר קען מען דאס אלעס פארמיידן און באשיצן בעז"ה, און ס'איז זיכער ווערד צו צולייגן די פאר דאלער צום שטאפיר כדי צו זיין פארזיכערט אין יעדן פאל.

דער אמת איז אז די עלטערן באשיצן זיך זעלבסט דערמיט. אויב עס פאסירט עפעס ח"ו קורץ נאך דער חתונה, וועט עס בדרך כלל אינגאנצן פאלן אויף די עלטערן און זיי וועלן דארפן אויסשטאפירן דאס קינד פון פריש.

מיט די פאר הונדערט דאלער פאר אינשורענס באשיצט מען זיך, די קינדער, און אינאיינעם גיבט מען זיי א מתנה אויפן לעבן ווען מען לערנט זיי אויס די וויכטיגקייט פון האבן אינשורענס אויף די חפצים. **k**

אינשורענס איז דא צו דעקן די שאדנס וואס האבן פאסירט, נישט צו טיילן געלט. זיי וועלן בעטן באווייזן אויף וואס דו האסט אלץ געהאט אינדערהיים, און בלויז דאס וועלן זיי דעקן - פארשטייט זיך לויט וויפיל דעקונג דיין פאליסי האט.

און עס איז טאקע וויכטיג צו וויסן, אז מ'דארף האלטן רעסיטס אויף די זאכן וואס מ'האט אינדערהיים, עכ"פ אויף די גרעסערע און מער ווערדפולע חפצים, צו קענען האבן באווייזן על כל צרה שלא תבוא. בעצם דארף מען האבן באווייזן אויף אלעם. למעשה האט זיך אבער אויסגעשטעלט ביים היימישן ציבור אז מען לייגט נישט געהעריג אוועק קיין רעסיטס, און אין פאל פון א גרויסן שאדן נעמט מען אן Adjuster. זייער דזשאב איז צו העלפן דעם מענטש צוזאמשטעלן א בילד פון וויפיל ווערד אין חפצים מ'האט געהאט אינדערהיים, און ברענגען גענוג באווייזן דאס אונטערצושטיצן.

פאר זיי וועט זיין גענוג עטליכע רעסיטס פון דא און דארט צו קענען דערמיט בויען א בילד וויאזוי די משפחה האט געלעבט, און זיי ווייסן שוין גענוי וואס מ'דארף טון צו קענען ארויסנעמען דאס מערסטע פון דער אינשורענס פירמע. פארשטייט זיך אז זיי רעכענען א פראצענט דערפאר.

עס איז אבער אייביג בעסער צו האלטן ווי מער רעסיטס פון וואס מ'האט, אז אין פאל מען דארף צוקומען דערצו זאל מען עס קענען גרינגער איבערווייזן.

נאך א וויכטיגע נקודה וואס מענטשן ווייסן נישט. נישט אלעס ווערט אייביג געדעקט. צירונגען, זילבער וכדו', וועלן בלויז זיין געדעקט אין פאל פון פייער אדער וואסער שאדן וכדו', אבער נישט אין פאל פון א גניבה. וויבאלד דאס איז מער א מילתא דשכיחא, און ס'איז עפעס וואס ווערט דירעקט געצילט, לוינט זיך זיי נישט עס צו דעקן פאר די נישטיגע

ר' יואל מייזעלס שטייט אין שפיץ פון זיין Allstate אינשורענס אגענטור אין קרית יואל, וואס איז בארימט מיטן צושטעלן אלע סארטן היים, אויטא, און ביזנעס אינשורענס פאר טויזנטער היימישע אידן. זיך צו פארבינדן מיט זיין אפיס קענט איר רופן 845.783.4000

Experience the
Jerusalem Light

MGM HelloMCM.com



Actual
project!

Jerusalem,
ISRAEL

WE SHIP WORLDWIDE!



90 degree opening
for max kosher sukkah

WELDED ✓

INSULATED ✓

to prevent
condensation

UNBEATABLE
GLASS
PERFORMANCE
EXCLUSIVE
TO SKYVIEW!

SHGC .17
U-VALUE .20

SKY  **VIEW**

SKYLIGHT

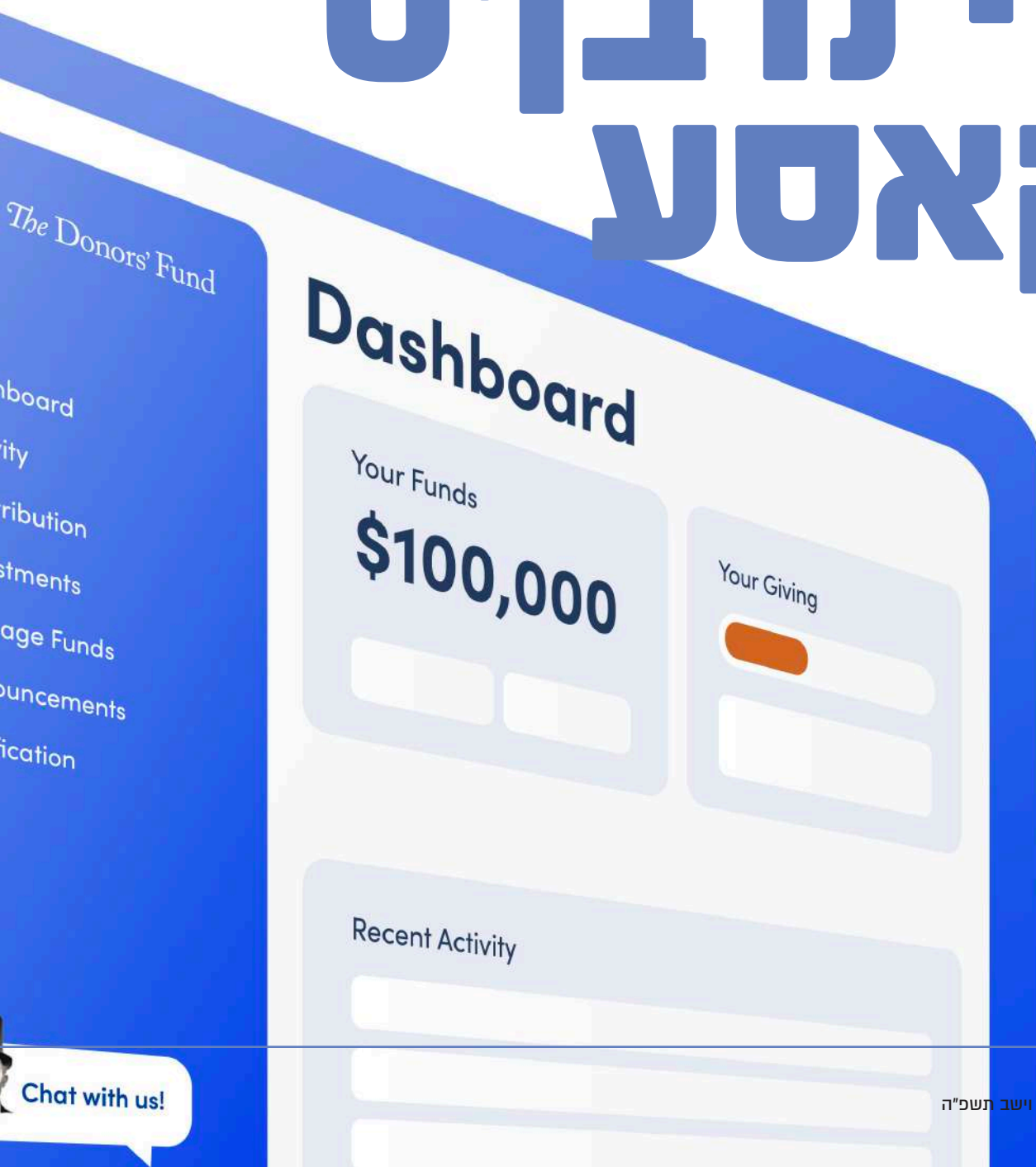
THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM

THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS

אריינבליק אין דעם "דאנאר'ס פאנד" צדקה אפאראט
וואס באהאנדלט די צדקה אקטיוויטעטן פון טויזנטער
נדבנים און פארזיכערט אז זייער געלט קומט אן צו די
ריכטיגע פלעצער | אינטערוויו מיט סעם שווארץ
איבער דער רעוואלוציע פון "דאנארס פאנד", און
וויאזוי איר קענט אייך שפארן שטייערן און פארדינען
אויף אייער צדקה געלט

די נדבן'ס קאסע



די פראגעס, און שילדערט וויאזוי פון וואוטשערס אין בית מדרש איז "דאנארס פאנד" אויסגעשטיגן אלס א נאציאנאלער צדקה אפאראט וואס אפערירט הונדערטער מיליאנען דאלארן צדקה געלט.

מער נישט קיין צדקה דאגות

געבן צדקה ענדיגט זיך נישט ביים ארויסנעמען געלט פון טאש און עס ביישטייערן פאר איינע פון די ארגאניזאציעס אדער צדקה צוועקן, נאר פארלאנגט עס זאל געגעבן ווערן ריכטיג און בענעפֿטירן סיי די ביישטייערער און סיי די נויטבאדערפֿטיגע פון א לעגאלן און פראקטישן פערספעקטיוו.

ווי באקאנט איז פארהאן א געזעץ אז פאר צדקה געלט צאלט מען נישט קיין שטייער. פארט אבער איז עס נישט אזוי פשוט, און אסאך נדבנים וועלכע געבן גרויסע סכומים פאר טשעריטי יעדן יאר האבן זיך געטראפן אין א פראבלעם ווען עס איז געקומען איינצוגעבן זייערע צדקה געלטער פאר די אינסטאנצן.

לדוגמא, נדבנים פלעגן זיך אלס מוטשענען אוועקצולייגן צדקה רעסיס פאר אזוי לאנג ווי זיבן יאר, וויבאלד מ'דארף עס האבן אין פאל מען וועט אויסשטיין אן אודיט פון דער IRS אנגענטוה. און אויב האט א נדבן בייגעשטייערט א גרויסן סכום פאר זיין קהילה, און ווען עס איז געקומען צו פיילן האט ער געוואלט איינגעבן דעם סכום אלס "טעקס דידאקטעבל", האט ער זיך באגענגט מיט פארשידענע פראבלעמען. צום ביישפיל, ער האט נישט געהאט די נויטיגע פאפירן וועלכע באשטעטיגן זיין נדבה; ער האט נישט געוואלט איינגעבן די דעטאלן פון זיינע צדקות אז די רעגירונג און מענטשן זאלן וויסן דערפון; עס האט געקאסט צו טייער; און נאך א רייע לעגאלע קאמפליקאציעס וואס מאכן זיך ווען מען בישטייערט פאר טשעריטי דירעקט פון דער פריוואטער קאנטע.

דאס אלעס איז אבער נאר געווען ביז דער קאנצעפט פון "דאנאר-עדווייז" קאנטעס צוגעשטעלט דורך "דאנארס פאנד" איז ערשינען, און פילפאכניג פארגרינגערט דעם גאנצן פראצעדור.

דער קאנצעפט איז זייער פשוט: עס נעמט צוזאם אלע צדקה געלטער פונעם מענטש וואס ער האט געגעבן דורכאויס דעם יאר אין איין לעגאלן רעסיס. דאס הייסט אז ווען א נדבן

עלויבט דעם באשעפער אז די סומעס וואס כלל ישראל פארטיילט פאר צדקה וואקסט מיט יעדן יאר און שטייט היינט צוטאגס ביי פרעצעדענטלאזע ציפערן וואס מ'זעט נישט ביי קיין שום געמיינדע אין דער גאנצער וועלט. אפגערעדט אז די היימישע נגידים פארטיילן מיליאנען דאלארן פאר צדקה, אבער עס איז צום באוואונדערן די הונדערטער מיליאנען וואס ווערן אויפגעטריבן יעדן יאר דוקא פון פשוט'ע ארבעטער און מיטל קלאס פארדינער. אנגעהויבן פון יעדער קהילה פאר זיך וואס טרייבט אויף געלט פון זייערע מיטגלידער, און געענדיגט ביי די פילצאליגע קאמפיינען און צוועקן למיניהם וואו אסטראנאמישע ציפערן ווערן אויפגעטריבן יאר יערליך.

אין ליכט פון די פארמערטע צדקות ביי כלל ישראל שטייען מיר שוין היינט ביי א מצב אז די צדקות זענען געווארן אן עקאנאמישע אימפעריע פאר זיך, און פארלאנגט אפעקטיווע מיטלען עס צו באהאנדלען פונקט ווי יעדן סארט פינאנציעלע אפעראציע. נעמליך, מיט דעם וואוקס פון צדקות פאר דיגיטאלע קאמפיינען און ברייטהארציגע נדבנים וועלכע געבן אוועק מיליאנען פאר צדקה יעדן יאר, איז אויך געשטיגן די נויט אז די צדקה געלטער זאלן באהאנדלט ווערן פראקטיש און בענעפֿטירן ביידע זייטן.

היינט איז שוין יעדער באקאנט מיט די צדקה וואוטשערס און דיגיטאלע פלאפארמעס וועלכע העלפן ארויס מענטשן מיט זייערע פינאנציעלע אפעראציעס, צו האלטן חשבון אויף זייערע צדקות, וויסן פונקטליך וואו זייערע געלטער זענען געגאנגען, און זיך שפארן שטייערן ביים אריינגעבן זייערע יערליכע פינאנצן. אבער ביז נישט לאנג צוריק האט עס נישט עקזיסטירט.

"מענטשן אין אמעריקע האבן ליב צו טון גוטס מיט זייער געלט," זאגט סעם שווארץ פון "דאנארס פאנד", וואס פארמאגט א נעץ פון טויזנטער נדבנים איבער די פאראייניגטע שטאטן.

כאטש וואס דער קאנצעפט פון א צדקה פאנד איז היבש פארשטענדליך, זענען אבער פארט דא אסאך פראגעס און אומקלארקייט פארוואס עס פעלט אויס און וויאזוי עס העלפט ארויס די באניצער. סעם קלארט אויס





עפנט א "דאנאר-עדווייזט" קאנטע וועט ער נישט דארפן מער ווי אריינשיקן דארט אלע זיינע צדקה געלטער וואס ער וויל געבן. פון זיין קאנטע וועט עס ווייטער גיין צו די ארגאניזאציעס און צדקה צוועקן, לויט וויאזוי ער באשטימט. און סוף יאר וועט ער באקומען א פונקטליכן חשבון אין אן איינצלענעם דאקומענט וואס נעמט צוזאם אלע זיינע צדקות אויף א מסודר'דיגן און לעגאלן פארמאט. "דער סיבה פארוואס מיר רופן עס א דאנאר-עדווייזט אקאונט," ערקלערט סעם, "איז וויבאלד דער נדבן האט די רעכטן אונז צו זאגן וואו מיר זאלן לייגן זיין געלט, און ער וועט זיך קיינמאל נישט דארפן מוטשען מיט די לעגאלע פראגעס אויב זיינע צדקות וועלן ריכטיג רעקארדירט ווערן."

די בענעפיטן פון א "דאנאר-עדווייזט" קאנטע זענען גאר גרויסע, ספעציעל ווען עס קומט סוף יאר למספרם און ביזנעסלייט זענען פארנומען מיט זייער בוכהאלטעריי און פינאנצן פונעם יאר. "אצינד שטייען מיר סוף יאר ווען מענטשן פילן זייערע טעקסעס, און ב"ה אז אסאך אידן דערזעען זיך אין א מצב אז זיי האבן פארדינט זייער שיין און עס ערווארט זיי אן ערנסטן ביל פון דער IRS. אבער מיט א דאנאר-עדווייזט קאנטע זענען זיי פיל רואיגער, ווייל זיי קענען אריינלייגן זייער געלט ווען אימער זיי ווילן, און עס דערנאך פארטיילן פאר צדקה צוועקן אפילו אין א יאר אדער צען יאר ארום!" זאגט סעם.

וואס "די דאנארס פאנד" זאגט אין איין ווארט איז; דו גייסט סייווי געבן צדקה, לייג עס אריין אין א פאנד וואס וועט דיר שפארן שטייערן. עס איז סוף יאר און דו האסט ב"ה שיין פארדינט? דו פלאנירסט סייווי צו געבן צדקה? לייג עס יעצט אריין אין א דאנאר-עדווייזט אקאונט און שפאר זיך געלט און קאפ ווייטאג!

א רעוואלוציע אין דער צדקה אויטאנאמיע

שוין באלד צען יאר וואס דער "דאנארס פאנד" סערווירט טויזנטער נדבנים פון איבער די גאנצע פאראייניגטע שטאטן. א רעוואלוציע וואס האט זיך אנגעהויבן נאך וואס ר' אהרן שלעזינגער פון לאנדאן איז געקומען קיין

בלויז פאראיאר האבן מענטשן אריינגע-לייגט אין זייערע קאנטעס איבער 637 מיליאן דאלאר

אמעריקע, און זייענדיג איינגעוואוינט פונדערהיים אז מענטשן טיילן צדקה "וואוטשערס" אין שול האט אים געוואונדערט פארוואס אין אמעריקע איז מען נאך צוריקגעשטאנען...

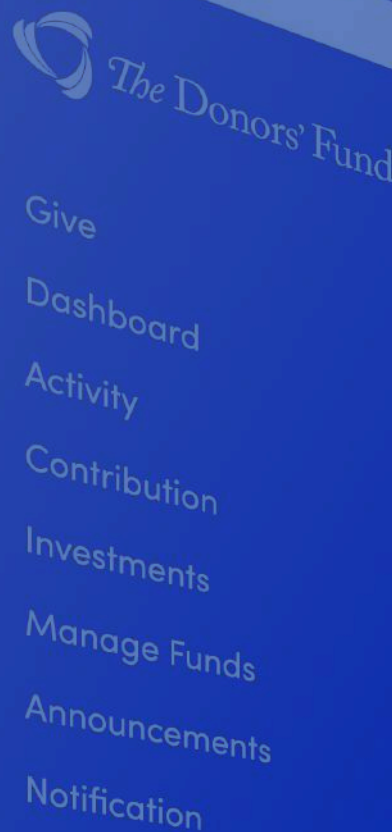
ר' אהרן האט נישט פארמאגט צופיל וויסנשאפט אינעם פעלד פון טשעריטי געזעצן, פארט אבער האט ער באשלאסן אז ער וועט זיין דער ערשטער צו ברענגען צום טיש אזא ניצבארן פראדוקט.

מענטשן האבן זיך גלייך צוגעכאפט צו דעם געדאנק. צום ערשטן מאל האבן זיי געקענט האלטן זייער צדקה געלט פארזיכערט, אן ווערן געפלאגט פון טשעק פראד און אנדערע קאפ ווייטאג. פון לעיקוואד האט זיין געדאנק אנגעהויבן שפאצירן קיין שיקאגא, לאס אנדזשעלעס, מיאמי, און זאגאר נאך ווייטער צו דער אלגעמיינער באפעלקערונג אין אמעריקע. "דער דאנארס פאנד" איז אויסגעשטיגן צו א מעכטיגע פינאנציעלע אימפעריע וואס דרייט אדורך הונדערטער מיליאנען דאלארן יעדן יאר! בלויז פאראיאר האבן מענטשן אריינגעלייגט אין זייערע קאנטעס איבער 637 מיליאן דאלאר - אן אסטראנאמישער ציפער וואס צייגט איבער די וויכטיגקייט פון דעם פאנד, און די אויסטערלישע צדקות וואס כלל ישראל פארטיילט.

דאנארס פאנד שלאגט פאר אירע סערוויסעס גענצליך פריי פון אפצאל! קליענטן וועלן נישט באצאלן קיין צענט צו אפערירן זייערע קאנטעס, און ווען בלויז ארויסגיין מיט פארדינסטן דורכן שפארן אויף זייערע שטייערן. אנדערש ווי די אנדערע פאנדס, וועלן זיי נישט נעמען קיין געלט אריבערצופירן געלט פון איין קאנטע צום צווייטן דירעקט, ווי אויך וועט נישט קאסטן קיין געלט צו ניצן אירע פלאטפארמעס.

ווען עס קומט צו קרעדיט קארד טראנזאקציעס, וועט דאנארס פאנד רעכענען דעם מינימאלן 2.9 פראצענט אפצאל - ענליך צו סיי וועלכער קרעדיט קארד פירמע, כדי צו פינאנצירן אירע אפעראציעס.

סעם שענקט אונז אן אריינבליק אין די אומגעהויערע צדקות וועלכע ווערן פארטיילט אין ראם פון דער דאנארס פאנד פלאטפארמע: "ארום פינף און זיבעציג פראצענט פון אלע געלטער אינערהאלב דאנארס פאנד ווערט





פארטיילט פאר צדקה! דאס הייסט אז מענטשן לייגן נישט אריין זייער געלט זיך ארויסצודרייען פון צאלן שטייער אדער מאכן אינוועסטירונגען, נאר זוכן באמת צו פארטיילן וואס מער צדקה, אין דער צייט וואס די פארטיילונג ראטע אינערהאלב דער אלגעמיינער באפעלקערונג שטייט ביי בלוז צוויי און צוואנציג פראצענט! "אפגערעדט אז יעצט ווען עס קומט סוף יאר למס' זענען מיר ווי מענטשן לייגן אריין אסטראנאמישע ציפערן, און עס וואקסט מיט יעדן פארבייגייענדן יאר.

"יעצט איז די פאסיגסטע צייט אריינצולייגן געלט אין דאנארס פאנד אקאונט, ווייל אפילו אויב לאמיר זאגן אז א מענטש רעכנט זיך צו פארדינען געלט קומענדיגן פעברואר, קען ער נאכאלץ באקומען א טעקס דידאקשן פארן יאר 24' און צאלן ווייניגער שטייער פאר דעם יאר. אלזא, מ'קען נאר פארדינען."

■ וואס איז דער מעלה פון א דאנאר-עדווייזט

קאנטע אין פארגלייך צו א פריוואטן פאנד?
דער הויפט אויפטו פון א דאנאר-עדווייזט קאנטע איז, אז איר דארפט זיך קיינמאל נישט זארגן פאר א דאנאר רעסיט. ווייל מיר מאכן זיכער אז אייער צדקה געלט גייט נאר צו אפיציעלע טשעריטיס.

נאך א מעלה איז די פריוואטקייט. אסאך צדקה געבער, אידן און להבדיל גוים צוגלייך, ווילן נישט אז זייערע טשעריטיס זאלן גיין

פובליק - וואס איז געווענליך דער פאל ביים געבן צדקה לעגאל. מענטשן ווילן נישט מ'זאל וויסן וויפיל זיי געבן און פאר וועמען זיי געבן, און דעריבער איז די פשוט'ע עצה צו ניצן אונזער סערוויס.

נאכמער, פריוואטע פאנדס האבן געווענליך א מינימום סומע וויפיל מ'דארף געבן, און יעדן יאר יאר דארף מען געבן לכה"פ פינף פראצענט פאר אנערקענטע טשעריטיס. דאקעגן מיט א דאנאר-עדווייזט אקאונט קענט איר באשליסן פונקטליך וויפיל צו געבן און פאר וועמען. מיר האבן נישט קיין מינימום און מיר טיילן נישט איין פאר וועמען צו געבן.

אזוי אויך וועט שוין נישט אויספעלן צוזאמגענומען רעסיטס און פיילן א 990 פארם יעדן יאר, אזויווי ביי פריוואטע פאנדישעס, וואס איז א באזונדערער קאפ ווייטאג און נעמט אריין קאסטן פארן בוכהאלטער.

אין צוגאב האבן מיר גרינגער געמאכט דעם פראצעדור פון טשעריטי אינוועסטמענטס, אז געלטער פון נדבנים זאלן קענען וואקסן אן דעם וואס זיי זאלן דארפן באצאלן שטייער. ווי אויך זענען עסעט דאווענישאנס גרינגער מיט א דאנאר-עדווייזט אקאונט.

מיר זאגן פאר נדבנים: איר גיבט סייווי צדקה? לייגט עס אריין אין איין פלאץ. איר וועט באקומען א לעגאלן רעסיט גלייך אויפן

פלאץ, אנשטאט צוזאמגעמען רעסיטס פון אלע צדקות וואס איז גיבט דורכאויס דעם יאר. איר וועט זיך נישט דארפן זארגן פאר די לעגאלע אנגעלעגנהייטן. איר וועט בעז"ה קענען אינוועסטירן מיט א רואיגן קאפ און האלטן חשבון אויף אלע אייערע צדקה געלטער אין איין פלאץ.

א צדקה-באנק געאייגנט פאר יעדן

אויב האבן מיר געמיינט אז "דאנאר-עדווייזט" אקאונטס זענען נאר געמאכט פאר פארמעגליכע מענטשן וועלכע פארטיילן שווערע טויזנטער אדער מיליאנען א יאר פאר צדקה, איבערצייגט אונז סעם אז יעדער מענטש, אפגעזען וויפיל ער טיילט פאר צדקה, קען בענעפיטירן פון דאנארס פאנד סערוויסעס. "עס איז ריכטיג אז מענטשן וואס געבן אוועק גרויסע נומערן האבן אסאך מער בענעפיטן פון דאנארס פאנד, אבער אין פאקט קען יעדער מענטש געניסן דערפון," זאגט סעם. "דאנארס פאנד האט הויפטזעכליך געשאפן א רעוואלוציע ווען עס איז געקומען צו גרעסערע פינאנציעלע אינסטיטוציעס א שטייגער ווי "פידעליטי" און נאך טשעריטי אינוועסטמענט פאנדס, וועלכע האבן געהאט א סטראטעגיע אז מענטשן וואס זיצן מיט אסאך צדקה געלט





קענען אייגנטליך אינוועסטירן זייער געלט ביי די פאנדס און פארדינען אויף זייערע טעקסט דידאקטעבל געלטער.

”דער פראבלעם איז געווען אז כאטש וואס זיי האבן בעניפיטירט זייערע קליענטן, זענען זיי אבער נישט געווען אויסגעשטעלט אז דאס געבן צדקה זאל זיין אזוי גרינג און געשמירט ווי ביי דאנאר-עדווייזט. נעמליך, זיי האבן נישט פאקוסירט אויף געבן צדקה, נאר מער אויף אינוועסטירונגען. ווי אויך זענען די קאסטן נישט געווען אזוי ביליג. און דא איז וואו דאנארס פאנד האט געשאפן א גרויסן דורכברוך. ”אבער איינמאל דאנארס פאנד איז געקומען און האט ספעציעל געלייגט א געוויכט אויף געבן צדקה, האבן אפילו קליינע נדבנים זיך צוגעשטעלט דערצו, ווייל זיי האבן געטראפן די ריכטיגע לעזונג צו געבן צדקה ליבערשט ווי צו שפארן שטייער. אפגעזען וויפיל א מענטש פלאנירט צו געבן, קען ער אלעמאל בענעפיטירן ווען זיינע קליינע נדבות זענען אלעס אין איין פלאץ און ער קען האלטן חשבון סוף יאר אויף די ציפערן.”

סעם ערקלערט די מיסיע פון דאנארס פאנד: ”מיר זענען געקומען מיט א מיסיע צו פארגרינגערן דאס לעבן פאר נדבנים, און זיי צושטעלן די נויטיגע סערוויסעס אז זיי זאלן קענען אנגיין אומגעשטערט מיט זייערע חסד

אקטיוויטעטן. מיר האבן געגרינדעט א ספעציעלע פלאטפארמע געאייגנט פאר בעלי צדקה, אין וועלכער זיי קענען מיט איין בליק זען א קלארן איבערזיכט אויף אלע זייערע צדקות און דארפן צוזאמנעמען רעסיס - ענליך צו א צדקה-באנק סיסטעם.

”דאס הייסט אז יעדער מענטש קען זיך עפענען א קאנטע אין געציילטע מינוטן און דארפן ענטפערן א גאנצע ליסטע מיט פראגעס. און איינמאל ער האט אן אקאונט אויף זיין נאמען, קען ער אריינלייגן וויפיל געלט ער וויל און באקומען א טשעריטי רעסיט.

”פון דארט און ווייטער קען ער באשליסן וואס צו טון מיט זיין געלט, און אויב א חבר בעט אים צו געבן פאר א קרן יתומים קען ער ביז געציילטע סעקונדעס געבן א קרעדיט קארד, א טשעק פון זיין דאנאר-עדווייזט אקאונט, אדער זיך באניצן מיט דער אנליין פלאטפארמע.

”נאכמער ווי דעם, אפילו מענטשן וואס זוכן בכלל נישט קיין טעקס דידאקטעבל אויף זייער געלט פאר סיי וועלכער סיבה, קענען אויך געניסן פון א דאנאר-עדווייזט אקאונט, ווייל זייערע צדקות זענען צוזאמגענומען אויף איין פלאץ און שענקט זיי קלארקייט אויף אלע זייערע צדקה טראנזאקציעס דורכאויס דעם יאר. זיי ווייסן וויפיל מעשר זיי האבן געגעבן,

וויפיל געלט זיי האבן נאך צו געבן, א.א.וו.” דער דאנארס פאנד פארמאגט א ליסטע פון 1.5 מיליאן טשעריטיס (!) אזוי אז די נדבנים פארמאגן די אפציע פון געבן פאר סיי וועלכן צדקה צוועק אדער ארגאניזאציע.

נאך פון די דאנאר-עדווייזט בענעפיטן געאייגנט פאר יעדן איינעם, איז דאס האלטן חשבון אויף מעשר געלט; גרינגער צוטריט צו געבן און האלטן חשבון אויף די צדקות; א פלאטפארמע געאייגנט צו געבן; און א נייע רעאליטעט אין דער וועלט פון צדקה, זינט עס האט שטארק ארויפגעברענגט די סכומים וואס דאנאר פאנד קליענטן פארטיילן פאר צדקה.

די צדקות וואקסן אויטאמאטיש!

אויסער פון די שטייער בענעפיטן און אנדערע זאכן וועלכע מיר האבן אויסגעריכט ביי אהער, איז אויך דא א מעגליכקייט אז דאס געלט וואס מען לייגט אריין אינעם אקאונט זאל זאגאר וואקסן בשעת עס ליגט דארט! דאס הייסט אז דאס געלט קען ווערן אינוועסטירט און ברענגען פראצענטן אין רוחים, און אזוי ארום ערמעגליכן צו פארטיילן נאך מער געלט. אויך ווען עס קומט צו אינוועסטירן איז דאנארס פאנד אויסגעשטעלט אז דער



אייגנטימער קען באשליסן פונקטליך וועלכע אינוועסטירונג סטראטעגיעס צו נעמען, און ער קען פאסן זיינע אייגענע החלטות לויט וויאזוי ער שפירט באקוועם.

אין צוגאב פארמאגן זיי אן אייגענע קאסע וואו אינוועסטירער קענען אריינלייגן געלט און עס ווערט באהאנדלט דורך די דאנארס פאנד עקספערטן אין צוזאמענארבעט מיט דרויסנדיגע פירמעס, כדי די נדבנים זאלן קענען ארויסנעמען די מאקסימום בענעפיטן פון זייער געלט אן דעם וואס זיי זאלן דארפן עפעס טון דערפאר.

דער חלק, אז די פירמע שטעלט צו מומחים וואס זאלן זיך אפגעבן מיט אייער געלט און אינוועסטירן לויט זייער עקספערטיז, איז א געוואלדיגער חידוש פון דאנארס פאנד וואס איר וועט נישט טרעפן אין קיין שום פלאץ!

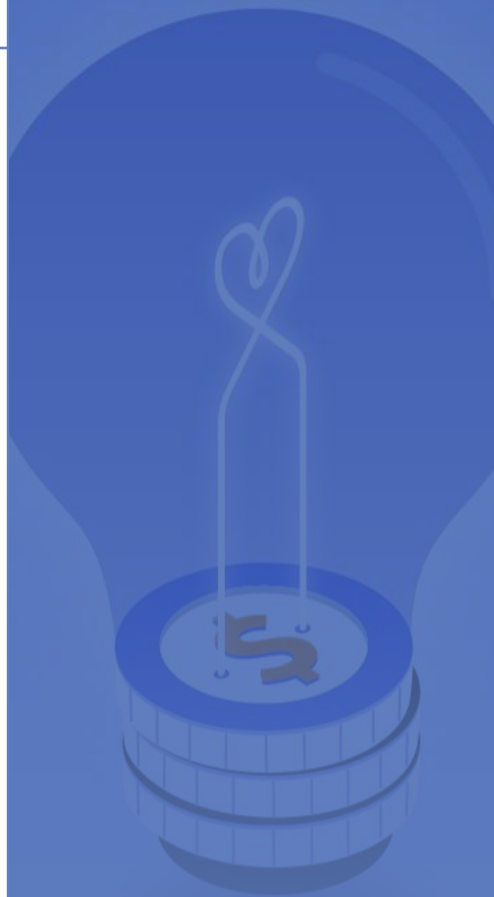
■ **אז איר רעדט פון אינוועסטירונגען, איז דען לעגאל צו אינוועסטירן שטייער-פריי צדקה געלט וואס דארף אייגנטליך גיין פאר צדקה?**

יא און ניין. עס איז לעגאל צו אינוועסטירן דאס געלט אין פארשידענע סארט אינוועסטירונגען מיט א נידריגער ריזיקע, אבער נישט אין פריוואטע דיעלס. און פארשטייט זיך אז פאר דעם זענען מיר דא, צו אויסקלארן וועלכן סארט אינוועסטירונג איז לעגאל אויסגעהאלטן און פארמאגט די מינימאלע ריזיקעס אז עס זאל זיך לוינען צו אינוועסטירן דערין טשעריטי געלטער. צום ביישפיל, ס'איז נישט לעגאל צו אינוועסטירן אין פריוואטע געשעפטן וועלכע זענען נישט הונדערט פראצענט אויסגעהאלטן.

אבער אפילו אין פאל אן אינוועסטירונג ברענגט נישט קיין פארדינסטן אדער דערלייגט גאר געלט, וועט עס נאכאלץ נישט אוועקנעמען דעם שטייער-פריי סטאטוס אויף דעם געלט. דאס הייסט אז אין פאל מען דערלייגט געלט פון אן אינוועסטירונג וועט מען נישט פלוצלינג מוזן צאלן שטייער.

ווי פארשטענדליך וועט מען נישט קענען ארויסנעמען די פארדינסטן און אריינלייגן אין טאש, נאר עס וועט צוגעלייגט ווערן צום טשעריטי פראטאקאל און מ'וועט האבן מער צו טיילן.

■ **קען מען עס אויך טון מיט ריעל עסטעיט?** ריעל עסטעיט איז אביסל שווערער ווייל מערסטנס מאל קומט ריעל עסטעיט מיט א



אויסער פון די שטייער בענעפיטן איז אויך דא א מעגליכקייט אז דאס געלט וואס מען לייגט אריין אינעם אקאונט זאל זאגאר וואקסן בשעת עס ליגט דארט

חוב, ממילא זאמלט עס שטייער. אבער לאמיר זאגן עמיצער עפנט א ביזנעס און צוואנציג יאר שפעטער איז עס ווערט הונדערט מיליאן דאלער. אצינד ווען ער וויל פארקויפן זיין ביזנעס וועט ער דאך זיין אויסגעשטעלט צו קעפיטאל געניס, קען ער איינפאך ביישטייערן א פארציע פון זיין ביזנעס, לדוגמא צען פראצענט וואס ער האט סייווי געוואלט געבן מעשר וכדו', און אזוי באקומט ער א טאפלע טעקס דידאקשן - סיי פונעם חלק וואס ער האט אונז אוועקגעגעבן און סיי פון די פארדינסטן וואס זענען שטייער-פריי.

דאס זענען אלעס קאמפליצירטע נושאים מיט וואס אונזער פראפעסיאנאלע שטאב באשעפטיגט זיך אויף א טעגליכן פארנעם. מיר האבן שוין דורכגעפירט גאר גרויסע טראנזאקציעס פון שווערע מיליאנען דאלארן. ■ **זייער אינטערעסאנט וואס מען קען אלץ ארויסנעמען פון צדקה געלט. אויסער אלעס וואס מיר האבן גערעדט ביז אהער, זענען דא נאך בענעפיטן וואס מ'האט נאכנישט אויסגערעכנט?**

פארהאן נאך א וועג וויאזוי מ'קען בענעפיטירן פון צדקה געלט, וואס מען האט נאכנישט אויסגעשמועסט, און דאס איז דורכן אונז אוועקגעבן סטאקס אדער פארמעגנס וועלכע האבן נאכנישט אנגעזאמלט קיין שטייערן און מיר געבן ארויס א רעסיט דערויף. אזוי קען אויסקומען אז מ'זאל טאפלס פארדינען, סיי פון דעם עצם פארמעגן אדער סטאק (וואס איר האט נישט באצאלט דערפאר וויבאלד איר האט עס אוועקגעגעבן), און סיי פון אונזער רעסיט וואס נעמט אריין די פארדינסטן וואס זענען שטייער-פריי.

■ **אין איין ווארט, איז דאנארס פאנד א סאפטוועיר קאמפאני אדער א מאני מענעדזשמענט קאמפאני?**

עס איז איינגעטיילט אין צוויי. מיר האבן א סאפטוועיר וואס יעדער קען זיך ארויפלייגן און האלטן חשבון אויף זיינע צדקות. באזונדער האבן מיר די "טראנזעקשאנאל מענעדזשמענט קאמפאני" וואס נעמט אריין די אינוועסטירונגען און די אנדערע סערוויסעס.

אבער איך קען זאגן אז טעכנאלאגיע שפילט ארום אכציג פראצענט אין צופרידנשטעלן קליענטן. ווען מענטשן באגעגענען א נייעם דעהער וויאזוי צו האבן פינאנציעלע





קלארקייט, איז עס שוין גאנץ א צווייטע מעשה ווי ווען זיי דארפן נישטערן און זוכן זייער געלט.

צו דעם קומט נאך צו אז מיר האבן ב"ה א קוואליפיקאציע שטאב פון קאסטומער סערוויס אגענטן וועלכע ענטפערן גלייך אויף אלע פראגעס אנבאלאנגט דעם סאפטוועיר אדער אינוועסטמענטס.

צדקות וואס גרייכן אסטראנאמישע ציפערן

פאר א לאנגער מינוט טוט סעם שילדערן זיינע געפילן, און שפירט פאר א זכ' צו זיין א טייל פון דעם מאסנשטאבליכן צדקה אפאראט וואס האט גענומען היימישע צדקות צום קומענדיגן שטאפל. "עס איז נישט צום באשרייבן די אויסטערלישע סומעס וואס אידן טיילן אוועק פאר צדקה. דורכאויס דער צייט וואס איך געפין זיך דא האב איך מיטגעהאלטן אומצאליגע פעלער פון אידן וועלכע האבן אוועקגעטיילט מיליאנען יערליך אן דעם וואס איינער זאל אפילו וויסן צו זאגן פון זיי!

"פארקערט, אין דער דאנארס פאנד איז דאך אלעס פארהוילן פון מענטשן און קיינער זעט נישט וויפיל און פאר וועמען די נדבנים געבן. פארט אבער גיסן זיי געלט פאר צדקה צוועקן אויף א פארנעם וואס איך וואלט נישט געגלייבט אויב וואלט איך עס נישט געזען.

"פארשטייט זיך אז צו זיין א טייל פון א פאנד וואס האט געברענגט מענטשן זאלן געבן פיל מער צדקה איז אויך נישט קיין קלייניקייט. מיט א בליק פונדערויסן זעט אלעס אויס ווי קאלטע נומערן וועלכע פארן ארויף און אראפ, אבער מיט אביסל מחשבה כאפט מען אז עס איז געלט וואס מענטשן נעמען ארויס פון טאש און געבן עס אוועק פאר אנדערע. עס שרייט זיך ווי פון זיך אליינס מי כעמך ישראל!"

אויף אונזער פראגע צי דאס געלט אין דער דאנארס פאנד איז פארזיכערט, ענטפערט סעם: "מיר באהאנדלען איבער א האלבן ביליאן דאלאר א יאר, און אוודאי נעמען מיר עס נישט פאר לייכט. כאטש וואס עס עקזיסטירט נישט קיין FDIC גאראנטיע אויף צדקה געלט, גייען מיר אדורך אן אודיט יעדן יאר וואס ווערט איבערגעקוקט דורך דער IRS און אלע דאטא

דאנארס פאנד שלאגט פאר אירע סערוויסעס גענצליך פריי פון אפצאל! קליענטן וועלן נישט באצאלן קיין צענט צו אפערירן זייערע קאנטעס, און ווען בלויז ארויסגיין מיט פארדינסטן דורכן שפארן אויף זייערע שטייערן. אנדערש ווי פאנדעס

זענען אפן פאר זיי. פארשטייט זיך אז מיר האבן א שטרענגן איבערזיכט אויף די געלטע, און יעדע טראנזאקציע דארף אדורכגיין אפאר אויגן איידער עס ווערט באשטעטיגט."

סעם ברענגט א ביישפיל פון א קליענט וואס האט זיי געוואלט ברענגען א ביזנעס אין ווערד פון זיבן מיליאן דאלער, אבער זיי האבן עס געמוזט אפזאגן זינט עס איז נישט נאכגעקומען די שטרענגע סטאנדארטן פון דאנארס פאנד. "מיר נעמען אחריות אויף די געלטער וואס מיר מענעדזשן, און מיר קענען נישט אריינלייגן געלט פון אנדערע אין געפאר צוליב אומאחריות/דיגע געשעפטן," זאגט ער.

דאן שילדערט ער די וויזיע פון דאנארס פאנד פאר די קומענדיגע יארן: "אונזער ציל און וויזיע איז איבערצומאכן די צדקה אינדוסטריע לענגאויס די פאראייניגטע שטאטן סיי פאר אידן און להבדיל נישט אידן. דאס פלאנירן מיר צו טון סיי דורכן אהערשטעלן פארגעשריטענע טעכנאלאגיע וואס פארגרינגערט פאר מענטשן צו געבן און באהאנדלען זייערע צדקות, און אויך דורכן אויפקלערן מענטשן איבער די שטייער בענעפיטן וואס זיי קענען באקומען פון זייערע צדקות."

■ **צי האלט איר אז מענטשן זענען נישט הונדערט פראצענט באוואוסטזיניג צו די שטייער בענעפיטן?**

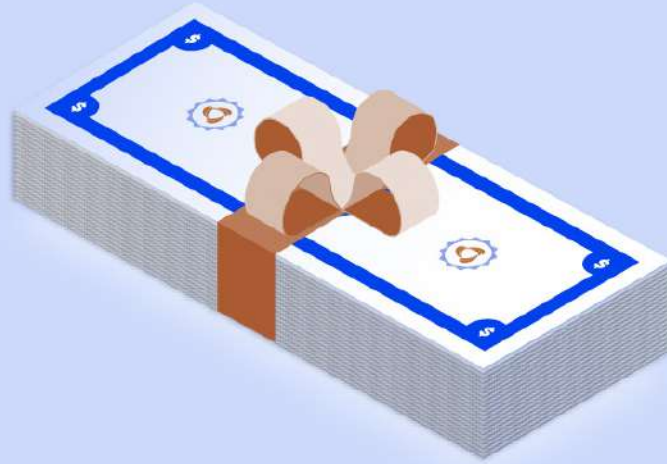
געוויס. אסאך מענטשן, און אפילו טייל פון אונזערע קליענטן וועלכע מאכן גרויסע דאווענישאנס, ווייסן נישט וויפיל זיי קענען זיך שפארן און בענעפיטירן פון ריכטיג באהאנדלען זייערע צדקה געלטער. זיי ווייסן מעגליך אז זיי קענען זיך שפארן שטייערן, אבער פארפעלן אריינצוכאפן אנדערע געלעגנהייטן וואס זייער צדקה געלט קען זיי ברענגען.

דאס זוכן מיר צו טון. אויסלערנען מענטשן די בענעפיטן פון צדקה געלט, און צושטעלן אונזער חידוש'פולע סערוויס וואס וועט זיי בעז"ה העלפן ארויסנעמען דעם מאקסימום פון געלט וואס זיי וואלטן סיי ווי אוועקגעגעבן.

■ **איר האט אסאך עקספיריענס אין בויען א ביזנעס, וואס וואלט איר געראטן פאר יונגע ביזנעסלייט וועלכע הייבן יעצט אן און שטרעבן צו מצליח זיין?**

ערליכקייט, קלארקייט, און געטרייזשאפט. לאמיר אייך ערקלערן; ערליכקייט אין ביזנעס איז נומער איינס, ספעציעל ווען מען





מיטן פראבלעם און לעזונג.
די זעלבע זאך איז מיט אלע סארט ביזנעסער.
מ'דארף אנהאלטן דעם ביזנעס קולטור צווישן
די ארבעטער, דורכן זיין קלאר מיט די צילן און
זיכער מאכן צו נעמען די ריכטיגע מענטשן
וועלכע קענען מיטגיין מיט דער מיסיע.

K

דורכאויס די לעצטע צען יאר איז "דאנארס
פאנד" געגאנגען א ווייטן וועג. פון אריינברענגען
צדקה וואוטשערס אין די בתי מדרשים פון
לעיקוואד, ביזן באהאנדלען מולטי מיליאן
דאלערדיגע טשעריטי אקאונטס פון די גרעסטע
נדבנים אין כלל ישראל. זייער ריינע אמביציע
צו פארמערן צדקה ביי כלל ישראל און סערווירן
די נדבנים מיט די בעסטע סערוויסעס, האט
אודאי ארויסגעהאלפן פילע נויטבאדערפטיגע
אידן און וואוילטעטיגע ארגאניזאציעס, און
דער זכות וועט זיי אודאי באגלייטן.

מיר באדאנקען זיך פאר סעם און דער
"דאנארס פאנד" שטאב, און מיר ווינטשן זיי אז
די זכותים פון די צדקות אין וואס זיי האבן א
טייל זאל זיי באגלייטן אויף טריט און שריט. זיי
זאלן ווייטער קענען אויפטון פאר אידן, ווי עס
לויטעט די ווערטער פון רמב"ם (זרעים, מתנת
עניים פרק י') "אין ישראל נגאלין אלא בזכות
הצדקה, שנאמר, ציון במשפט תפדה ושביה
בצדקה (ישעיהו א, כז)." **K**

העלפן. זיי דארפן זען ווי דו טראכסט פון זיי
און דו גייסט ארויס פון וועג פאר זיי, ווייל דו
זארגסט זיך פאר דינע קליענטן.
דאס איז נוגע פאר אלע תחומים אין ביזנעס.
אויב ביסטו אין ריעל עסטעיט און דו זארגסט
זיך נישט באמת פאר דיין פראיעקט, וועלן
מענטשן נישט קומען וואוינען דארט. עס קען
זיין דו וועסט טרעפן עטליכע מענטשן וואס
קומען צו דיר בלית ברירה, אבער נישט פון
דעם רעדט מען.

■ **איר האט דערמאנט אז דאנארס פאנד איז
איינגעטיילט צווישן דער סאפטוועיר
שטאב און דער לעגאלער שטאב. קענט איר
אויסברייטערן וויאזוי די צוויי ארבעטן
צוזאמען, און וואס זאלן פירמעס טון צו
פארבעסערן די צוזאמענארבעט אין זייער
שטאב?**

ווען יעדער שטאב מיטגליד איז פאקוסירט
אויף איין מיסיע הערשט אלעמאל א הערליכע
צוזאמענארבעט. ווען די ארבעטער זענען קלאר
מיט זייער אידענטיטעט און ווייסן וואו זיי
צילן מיט זייער סערוויס, פיטערן זיי זיך איינער
דעם צווייטן מיט אינפארמאציע און העלפן זיך
ארויס ווען איין חלק פון דער ביזנעס דארף
הילף, וויבאלד זיי פארשטייען אז זיי זענען אלע
א טייל פונעם פולן בילד.

לדוגמא, אויב מאכט זיך א פראבלעם מיטן
סאפטוועיר, וועט די אנדערע שטאב פארשטיין
אז דאס וועט פונקט אזוי אפגעקטירן זייער טייל
פון דער ביזנעס. דעריבער זענען זיי א שותף

ארבעט מיט אנדערע מענטשן. אויב מענטשן
געטרויען דיר מיט זייער געלט און דו ביסט
נישט הונדערט פראצענט ערליך און אפן מיט
זיי - אפילו אין פעלער וואס זאכן גייען נישט
ווי געוואונטשן - וועט אייך קיינער נישט
געטרויען. עס איז נישט קיין שום פראבלעם צו
מאכן א טעות, און די שענסטע און בעסטע
מענטשן מאכן טעותים, אבער מ'דארף זיין
ערליך און אפן מיט יעדן איינעם, און אראפמאלן
דעם מצב גענוי ווי עס איז באמת.

דאן איז פארהאן קלארקייט, וואס איז
אנדערש ווי ערליכקייט. ווען א מענטש איז
ערליך איז ער וואס ער איז. קלארקייט באדייט
אז ווען מענטשן ווילן עפעס האבן פון דיר
ביסטו זייער קלאר מיט דינע באשלוסן. דו
קענסט אפזאגן מענטשן און זיין קלאר מיט זיי
אז דו וועסט עס נישט קענען טון. דו בלאזט
נישט אויף דינע מעגליכקייטן, און דו שפילסט
נישט קיין שפילערייען מיט אנדערע.

די דריטע זאך איז געטריישאפט, וואס איז
איבערהויפט נוגע ווען מענטשן געטרויען דיר
מיט געלט. נעמליך, ווען מענטשן זעצן זיך
אראפ מיט דיר ביי א טיש און פרעגן פארוואס
זיי זאלן טוישן זייער סיסטעם און קומען ניצן
דיין סערוויס אדער פראדוקט, און זיי שפירן
נישט אז דו זארגסט זיך באמת פאר זייער
וואוילזיין, דאן פארוואס זאלן זיי קומען צו
דיר? זיי דארפן שפירן אז דו טראכסט נישט נאר
פון דיין געלט אדער ביזנעס, נאר דו לייגסט זיך
אריין אין זייער מצב און דו ווילסט זיי באמת

Winter Vacation²⁰²⁵

Enjoy the Beauty of Winter During the Yeshiva Week!

-  Windham Mountain
-  Hunter Mountain
-  New York Zipline Adventures
-  Rip Van Winkle Snowmobiling
-  And much more.

RESERVE NOW

Hunter Mountain Kosher
info@hmkosher.com
hmkosher.com | 845.218.1122



6302 Main St.
Tannersville, NY 12485



Nearby Skiing



Nearby snow tubing



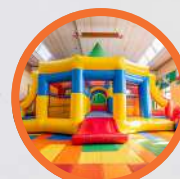
3 Meals Daily



Heated Pool



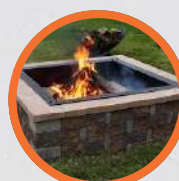
Suana



Indoor Playroom



Nearby Ice Skating



Fire Pit



Yeshiva Week Packages

Winter



24-hour Tea Room



Shul on premises



Guest Lounge



Indoor Pool



Outdoor Pool



Whirlpool



Gym



תקופות כלל ישראל אונטער אין דאך



כולם נקבצו באו נך

תפארת שלמה דפ"ר
רבי יחי' דפ"ר
ערבי נחל דפ"ר
מגלה עמוקות דפ"ר
מנחם ציון דפ"ר
באר משה דפ"ר
סט נ"ך סלאוויטא
סט מחזורים קרבן אהרן זיטאמיר
מכתב הרה"ק ר' נחום בערניו מסאדיגורא
מכתב הרה"ק ר' ישעיה שור צ"ל

הגהות מרן הרה"ק בעל הישמח משה זצוק"ל
חתי"ק והגהות מרן הייטב לב זצוק"ל
שולחן ערוך של הרה"ק מסאטמאר ז"ע.
הדברי חנה של תלמידיו הרה"ק מפשעווארסק זצוק"ל
חתי"ק בעל הכתר כהונה זצוק"ל
הגהות הרה"ק השמן חקח ומשפחתו זצוק"ל
מכתבים ממשפחת הסופרים
ספר הזהר של מרן ר' ישראל סאלאנטער זצ"ל
השל"ה הק' של מרן הגה"ק משטיפנטש ז"ע
סידור של הרה"ק מטאהש ז"ע

TORAH
-Auctions-
AGES
ACROSS
PAGES

ג' וישב 1:00 | Auction #12 | Dec. 17

TORHAUCTIONS.COM

845.377.6017

הר"ר עזריאל טויבער ז"ל

לענדער. נאך דער מלחמה האט זיין פאמיליע געוואוינט אין אנטווערפן. שפעטער איז ער געגאנגען וואוינען ביי זיין פעטער אין לאנדאן. דערנאך האט ער געלערנט אין ישיבת דושינסקא אין ארץ ישראל.

אין דער צייט ווען זיין פאמיליע האט געוואוינט דארט אין א"י, און דערנאך ווען זיי האבן זיך געצויגן קיין אמעריקע און זיך באזעצט אין וויליאמסבורג, איז ער געגאנגען לערנען אין דער ישיבה פון דעם וועלט בארימטן גאון הגה"צ ר' מיכאל בער ווייסמאנדל זצ"ל. ער איז געווארן גאר שטארק מקושר מיט דעם צדיק און מקבל געווען פון אים א קלארן דרך הלימוד און השקפת החיים. ר' עזריאל האט חתונה געהאט קיין מאנטריאל, און קורץ נאך זיין חתונה זיך געצויגן קיין וויליאמסבורג. ער האט זיך דאן אריינגעלייגט אין מסחר און ב"ה שיין מצליח געווען.

ווען דער סקווירא'ער רבי זצ"ל - וועלכער האט דאן געוואוינט אין וויליאמסבורג - האט זיך געוואלט ארויסציען פון שטאט און גרינדן זיין שטעטל, האט ער געבעטן ר' עזריאל צו קומען וואוינען אין שטעטל און ארויסהעלפן מיטן אויפשטעלן די ארטיגע מוסדות, וויסנדיג זיינע געוואלדיגע פעאגיקייטן.

ער האט עס אנגענומען און זיך טאקע באזעצט אין סקווירא, וואו ער האט ארויסגעהאלפן אויפשטעלן דעם ארטיגן כולל, וואס איז געווען פון די ערשטע חסיד'ישע כוללים אין אמעריקע.

עווענטועל האט זיך ר' עזריאל געצויגן קיין מאנסי, וואו ער האט ווייטער עוסק געווען אין זיינע געשעפטן און שיין פארדינט.

ווען ער האט געזען אז עס הערשט א גרויסן מאנגל אין דיינים אויף חושן משפט - זייענדיג נישט לאנג נאך דער ביטערער קריג ווען די שענסטע וואס כלל ישראל האט פארמאגט זענען ליידער געווארן אויסגע'שחט'ן - האט ר' עזריאל באשלאסן צו גרינדן א כולל אין מאנסי מיוחד אויף חושן משפט - א זאך וואס איז דאן געווען א ווילדער חידוש.

דעם כולל האט ער א נאמען געגעבן מכוון להוראה. ער האט געשטעלט זיין ברודער ר' יחיאל ז"ל אלס ראש הכולל, און ער האט אנגענומען חשוב'ע יונגעלייט פון וועמען עס זענען שפעטער אויסגעוואקסן בארימטע דיינים און מורי הוראה.

ר' עזריאל האט אליינס אויסגעהאלטן דעם כולל פון זיין אייגן טאש! און ער האט זיך נישט אפגעשטעלט ביי זיין היים שטאט מאנסי. ער האט אויך געגרינדעט חושן משפט כוללים אין ארץ ישראל פאר קהילת דושינסקא, גור, און פאר דער ספרד'ישער קהילה "אהבת שלום". און די אלע כוללים האט ער

ין דער וועלט פון מענטשן וועלכע האבן אויפגעטון א געוואלד מיט זייער 'כח היחיד', איז דא איין יחיד וואס וואס שטארט ארויס מיט זיינע כוחות היחיד.

אין דער צייט וואס רוב גוטע אידן וועלכע האבן אויפגעטון פאר כלל ישראל מיט זייערע וואוילטעטיגע פעולות, האבן באקומען זייער מתן שכרה בצדה פון דעם גוטן געפיל פון אויפטון אדער אנפירן אן ארגאניזאציע וכדומה; האט ר' עזריאל טויבער ז"ל עוסק געווען אין זיינע געוואלדיגע אקטיוויטעטן אן קיין שום קבלת פרס, און אסאך מאל אפילו בעילום שם.

ווען אימער ער האט געזען אז ס'איז דא עפעס וואס פעלט זיך אויס אין כלל ישראל, און עס איז נישט דא קיינער וואס זאל זיך נעמען דערצו און זיך אפגעבן מיט דעם - א בחינה פון א מת מצוה; האט ער זיך אריינגעווארפן דערין מיט זיין גאנצער ענערגיע, און אפט מאל מיט אסאך געלט פון זיין אייגענעם טאש צו ערפילן דעם חלל.

און שפעטער, ווען די זאך איז שוין געשטאנען אויף די פיס און אנדערע האבן עס שוין געקענט איבערנעמען, האט ער עס איבערגעבן און געגאנגען ווייטער צום קומענדיגן פראיעקט.

במשך זיינע יארן האט ער געארבעט טויזנטער שעות און אויסגעגעבן מיליאנען דאלארן פון זיין אייגן טאש, אויף פראיעקטן און מוסדות וועלכע טראגן היינט די נעמען פון אנדערע, און ווייניג ווייסן וויפיל כוחות ר' עזריאל האט אריינגעלייגט אין זיי.

אין די ראמען פון דעם ארטיקל ווען מיר פרובירן זיך צו באקענען מיט דער אויסערגעווענליכער און דראמאטישער געשיכטע פון הר"ר ר' עזריאל טויבער ז"ל.

דאס לעבן פון ר' עזריאל האט זיך תיכף אנגעהויבן מיט דראמא. ער איז געבוירן געווארן אין ברען פון קריג, צו זיין טאטן ר' אהרן וועלכער איז אנטלאפן פונעם בלוט דורכגעוויקטן פוילן קיין אונגארן.

ווען די נאציס האבן שפעטער דארט אויך אריינגעשטעלט זייערע בלוטיגע שטיוול, האט ער זיך פארשטעלט ווי א גוי און געלעבט הונטער פאלשער אידענטיטעט אינאיינעם מיט זיינע פיר קינדער.

ר' עזריאל'ס מאמע רויזא איז אבער יא פארשיקט געווארן קיין אוישוויץ, וואו זי האט בחסדי ה' איבערגעלעבט מיט גרויסע ניסים, און נאך דער קריג זיך פאראייניגט מיט איר משפחה.

אין זיינע יונגע יארן האט זיך ר' עזריאל אויפגעהאלטן אין פארשידענע

סאטו ויי

אבערגעלט קען היילן...

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

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

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

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

רופט שוין
'עקע הראבי'



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

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



שלום ווייס

845.200.3313 #107



הר"ר עזריאל טויבער ז"ל

נעמליך, פארן קיין סאוועט-רוסלאנד ארויסצוהעלפן די ארטיגע אידן וועלכע האבן געשמאכטעט אונטער דעם קאמוניסטישן רעזשים.

עס איז געווען אין די תש"כ יארן ווען דאס ווארט "רוסלאנד" האט געווארפן אן אומגעהויערן פחד, און פארן קיין רוסלאנד אויפטון פאר אידישקייט האט זיך געהערט ווי א ווילדע און געפארפולע אונטערנומונג. דאך פלעגט ער פארן קיין רוסלאנד און געטראגן תשמישי קדושה און וויכטיגע חפצים פאר די ארטיגע אידן.

עס איז געווען אזא ריזיקאלישע נסיעה, אז אפילו פאר זיין אייגענע קינדער האט ער נישט דערציילט וואו ער פארט!

אין די שפעטערדיגע יארן, ווען ס'איז שוין געווארן גרינגער צו פארן קיין רוסלאנד און אנדערע אפציעלע ארגאניזאציעס האבן אנגעהויבן אהינרייזן, האט ר' עזריאל - זעענדיג אז עס איז שוין מלאכתו נעשית על ידי אחרים - אפגעלאזט דאס פארן אהין און זיך געוואנדן צום

אויסגעהאלטן פון זיין אייגן געלט! ר' עזריאל איז נישט געווען א רב אדער רבי וואס גרינדעט מוסדות פאר זיין קהילה. ער איז געווען אן איינפאכער ביזנעסמאן, און ער האט אוועקגעשטעלט מבצרי תורה פאר כלל ישראל און קיין נפק"מ פאר וועלכן קרייז אדער קהילה.

שפעטער האט ר' עזריאל אויך געגרינדעט א ישיבה קטנה אין מאנסי. גענוי ווי ביי זיינע פריעדיגע פראיעקטן האט ער אויפגענומען גאר גוטע מגי"ש און איינגעשטעלטע, אלעס פון זיין אייגן טאש. אויב האט ער געזען אז עס איז דא א בחור וואס וויל לערנען אבער זיינע עלטערן קענען זיך נישט ערלויבן צו באצאלן שכר לימוד, האט ער אויסגעצאלט דעם בחור אויף זיין אייגענעם חשבון.

די ישיבה איז היינט באקאנט אלס "שער אפרים", אבער דעמאלטס האט עס געהייסן "ישיבה קטנה שע"י מכון להוראה". ר' עזריאל האט אין יענער צייט אונטערגענומען א גאר ריזיקאלישע מיסיע.





במשך זיינע יארן האט ער אויסגעגעבן מיליאנען דאלארן פון זיין אייגן טאש, אויף פראיעקטן וועלכע טראגן היינט די נעמען פון אנדערע, און ווייניג ווייסן וויפיל כוחות ר' עזריאל האט אריינגעלייגט אין זיי



קומענדיגער אונטערנעמונג...

אין רוסלאנד האט ער זיך באקאנט געמאכט מיטן צדיק יסוד עולם, דעם רבינצ'ן רבי'ן זצ"ל, פאר וועמען ער האט עווענטועל גע'שטדל'ט אז מ'זאל אים באפרייען פון רוסלאנד.

און דער ערשטער פלאץ וואו דער רבינצער האט זיך אויפגעהאלטן נאכן אנקומען קיין אמעריקע, איז טאקע געווען אין שטוב פון ר' עזריאל'ן.

ר' עזריאל האט אין לויף פון די קומענדיגע יארן שטארק געשטיצט דעם רבי'ן און אים ערלעדיגט אלע באדערפענישן, ביז דער רבי האט שוין געהאט גענוג מקורבים וועלכע האבן זיך געזארגט פאר אים. דאן איז ר' עזריאל געגאנגען צום קומענדיגן פראיעקט...

זייענדיג אין ארץ ישראל אויף א באזוך אין זיינע ארטיגע כוללים, האט ער זיך באקענט פון דער נאנט מיט דעם "תנועת בעלי תשובה" וואס איז אנטשטאנען אין יענער צייט, ווען טויזנטער יוגנטליכע פון פרייע שטיבער אין ארץ ישראל האבן זיך צוריקגעקערט צום דרך הישר.

מער ספעציפיש האט ער זיך באקענט מיטן ישיבה פאר בעלי תשובה "אור שמח", וואס איז אים שטארק געפאלן. און ער האט דאן באשלאסן צו עפענען א סניף פון דער ישיבה אין מאנסי.

ער האט געהאלטן אז אין געוויסע פעלער איז כדאי אז דער בחור וואס איז חוזר בתשובה זאל אוועקגיין פון זיין פרייער פאמיליע און סביבה צו א צווייטן לאנד, און אזוי וועט די ישיבה האבן א שטערקערע השפעה אויף אים.

אומר ועושה. ער האט טאקע געקויפט א גרויסן שטח אין מאנסי, וואו ער האט אויפגעבויעט די ישיבה לבעלי תשובה.

ר' עזריאל - וואס איז נאך דאן געווען א פארנומענער ביזנעסמאן - פלעגט פארלערנען פאר די בחורים אין די פארטאגס שעות. דאס איז געווען זיין ערשטן טריט אריין צו דער וועלט פון דרשנות און השקפה.

אין יענער צייט האט די קירוב ארגאניזאציע "ערכים" ארגאניזירט סעמינארן פאר בעלי תשובה. זיי פלעגן אפדינגען א האטעל ערגעצוואו אין אמעריקע, וואו זיי האבן געוואוסט אז עס זענען ליידער דא אסאך פרייע אידן, און אנאנסירט אז זיי שטעלן צו אן אומזיסטע "וויקענד וואקאציע" פון דאנערשטאג ביז זונטאג פריי פון אפצאל פאר ווער עס איז אינטערעסירט.

דארט פלעגן זיי ארומרעדן און אנווארעמען דעם עולם צו אידישקייט, און אזוי ארום צוריקגעברענגט אסאך פארבלאנדזשעטע נשמות. די סוקסעס ראטע איז ב"ה געווען זייער הויך, און אסאך פון די באטייליגטע האבן חוזר בתשובה געווען.

די ערכים ארגאניזאציע האט געבעטן ר' עזריאל אז ער זאל קומען רעדן ביי זייערע סעמינארן, וויסנדיג איבער זיין מאכטפולער רעטארישער קראפט. ער האט געקענט האלטן דעם עולם געשפאנט פאר שעות, און מיט זיינע אויסערגעווענליכע גרינטליכע געדאנקען האט ער עלעקטעריזירט די מאסן.

אין לויף פון די סעמינארן האט ער זיך באקענט מיטן גאון אין מחשבה ר' שמשון פינקוס זצ"ל. דעם צוגאנג פון ר' שמשון איז אים גאר שטארק געפאלן, און ער האט אים ארויפגעלייגט אויף זיין פעיראל... אויף זיין קאנטע איז ר' שמשון ארומגעפארן איבער דער וועלט געבן שיעורים איבער אידישקייט.

ר' עזריאל האט באמערקט אז נישט נאר קירוב רחוקים איז א וויכטיגע זאך, נאר אויך קירוב קרובים איז נויטיג. פאר דעם צוועק האט ער אונטערגענומען א פראיעקט וואס איז נאך געווען דאן ווילד פרעמד ביים היימישן עולם: די שלהבת סעמינארן.

עס איז צוגעגאנגען אויפן זעלבן אופן ווי די סעמינארן פון ערכים, נאר אנשטאט טעקסאס און לאס וועגאס, האט מען עס געמאכט אין מאנסי און אין לעיקוואד.

ר' עזריאל זעלבסט פלעגט אויפטרעטן דארט, צווישן אנדערע גייסטרייכע בעלי דרשנים. די סעמינארן האבן אויפגעהויבן די השגות אין אידישקייט און אריינגעברענגט א טיפערן דערהער אין די יסודות פון יהדות.

אין יענע יארן האט שוין ר' עזריאל נישט געהאט די גרויסע געלטער וואס ער פלעגט האבן, און ער איז שוין נישט געווען אזוי פארנומען מיט פרנסה. ער האט זיך דאן גענצליך אריינגעווארפן אין געבן שיעורים און אויפטריטן אין אלע עקן וועלט, פאר אידן פון אלע שיכטן און קרייזן.

ר' עזריאל האט אויך אויפגעטון גאר אסאך מיט זיינע אנדערע אונטערנעמונגען, ווי "ושננתם" - א פראיעקט צו מוטיגן בחורים זאלן זיך פארהערן אויף די לימודי הישיבה, און זיינע ספרים "פרקי מחשבה".

י"ג ניסן תשע"ט האט ר' עזריאל ליידער איבערגעלאזט אונזער וועלט און ארויף לשמי מרום. ער האט ב"ה איבערגעלאזט א הערליכן דור, צווישן זיי וועלט בארימטע רעדנער וועלכע זענען ממשיך מיט זיין מיסיע, און אזוי אויך זענען זיינע מוסדות און כוללים ממשיך צו שפידלען און ארויסגעבן נכסי מלוג פאר גאנץ 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

אין שפיטאל האב איך געמאכט פארשריט,

מיט כוכבים וועל איך ווייטער שיינען!



יהושע'לע ציילט די טעג ביז ער קען אהיים
צו זיין משפחה. ער וויל שוין לערנען מיט
אנדערע קינדער אין כוכבים, א פלאץ
צוגעשטעלט פאר קינדער אין זיין מצב.

בשעת דר. וואלטער באגלייט אים ארויס
פון שפיטאל, וואקסט יהושע'לע'ס פרייד.
ער גייט צוריק אין חדר אריין! עס הויבט
זיך אן א נייער קאפיטל. אויס מעדיצינישע
טעסט'ס, און צוריק צו חומש בחינות.

העלפט אונז האפטייטן קינדערלעך פון זייער
זימער אין שפיטאל צו זייער קלאס זימער,
אז זיי זאלן קענען שטייבן און שיינען.

718-489-9599 ★ info@KochavimCare.org

charidy.com/Kochavim



#no childhood left behind

my Kochavim
hospital room
my classroom

charidy.com/kochavim

DEC 15-16

דעם זונטאג
און מאנטאג!

צווייטער טייל

סקרענטאן, פענסילוועניע

טענענטס און בראוקערס

אין סקרענטאן וואוינען היינט צוטאגס פילע איטאליענע, שפאנישע און אמעריקאנע איינוואוינער. אזוי אויך איז דא דארט א גרויסע אידישע קהילה, און דער באקאנטער גר צדק ר' אברהם גאלדשטיין שליט"א האט דארט אויך זיין שיינע קהילה פון גרים.

ווי אין יעדן געגנט, זענען דארט אויך דא גוטע און שוואכע טענענטס. מען פרובירט אייביג צו קלויבן די גוטע טענענטס וואס מאכן די ווייניגסטע פראבלעמען, אבער אויך מיט זיי קען מען זיך גוט מוטשען און נישט לעקן קיין האניג. עס קען נעמען א שיינע שטיק צייט ביז מען טרעפט א טענענט. אלזא ווען מען קויפט א פראפערט זאל מען זיך רישן אז ס'קען נעמען צווישן פיר און זעקס וואכן ביז מען שאפט א טענענט.

עס איז נישט אזא גרויסער געגנט און אלע ארטיגע בראוקערס קענען זיך, דעריבער דארף מען זיין זייער געווארנט וויאזוי מען באגייט זיך מיט זיי. ווייל אויב זעצט מען אן מיט איינעם פון די מעקלערס, וועט מער קיין איין בראוקער פונעם געגנט נישט וועלן דיעלן מיט דעם שווערן קליענט.

עס איז אויך נישט קיין מארקעט פון פליפן קאנטראקטס. די ארטיגע בראוקערס האבן עס זייער נישט ליב און זיי וועלן נישט דיעלן מיט איינעם וואס זוכט זיך אזעלכע געשעפטן. דעריבער זייט פארזיכטיג וויאזוי איר האנדלט

מיט די ארטיגע בראוקערס.

וויכטיגע טיפס און ידעות:

דורכאויס דעם אינפארמאטיוון שמועס מיט דעם עקספערט זענען ארויסגעקומען נאך עטליכע נקודות וואס ער האט געזען פון זיין ערפארונג, וואס זענען שטענדיג כדי צו האלטן פאר די אויגן, און בפרט אין סקרענטאן, וואו ס'איז דער מארקעט וואו ער באשעפטיגט זיך און האט עקספערטיז.

ווען מען פירט דורך קאנסטרוקציע דארף מען זיין זייער געווארנט עס צו טון נאר אויב מ'האט א פערמיט, אדער טון אזעלכע ארבעט וואס דארף נישט קיין פערמיט.

זיי זענען זייער שטרענג מיט דעם, און אויב כאפן זיי איינעם רויטהאנטיג פארלעצן דאס געזעץ וועלן זיי "קאנדעמען" דעם פראפערט - ד.ה. אז מען קען גארנישט טון אין דעם פראפערט. נישט ארויסנעמען קיין מארטגעדזש, און נאך אסאך אומבאקוועמליכקייטן. דאס איז גאר אן אומבא'טעמ'טער עסק און עס קען נעמען אזוי לאנג ווי זעקס חדשים ביז א יאר ביז זיי נעמען עס אראפ.

דעריבער דארף מען זיין זייער אויסגעהאלטן אין די קאנסטרוקציע פרינציפן, ווייל פארלעצונגען קענען ברענגען אסאך געלט שאדן און עגמת נפש. צ.ב. ווען מען דארף אדורכגיין אן אינספעקציע קענען זיי הייסן פארריכטן פארשידענע זאכן וואס זיי וואלטן געווענליך דורכגעלאזט, נאר ביי

דעם פאל וועלן זיי קוקן מיט פארגרעסערונג גלעזער און גיין בכל חומר הדין.

דאס דארף מען אויך נעמען אין באטראכט ווען מען קויפט א פראפערט, אז מען זאל גוט נאכקוקן צי ס'איז "קאנדעמט". אויב יא זאל מען שטיין ווייט פון אזא דיעל און זיך נישט שאפן איבריגע קאפ-ווייטאג.

זייער א ווייטאגליכער נושא איז דאס אריינגעבן פארשלאגן. עס זענען פארהאן געוויסע מענטשן וואס גייען מיט א מהלך צו וואס זיי זענען געוואוינט פון אנדערע געגנטער - אדער ווייסן זיי פשוט נישט וואס זיי טוען - און זיי גיבן אריין א געפערטן אפפער וואס איז פיל העכער ווי דער פרייז וואס מען בעט אריגינעל. ווייל זיי מיינען אז דאס איז דער איינציגסטער וועג וויאזוי זיי גייען באקומען דעם דיעל.

אין רעזולטאט שטייגט דער מארקעט צו העכערע פרייזן, און יעדער לייזט דערפון.

וואס איז יא דער מהלך אויב מ'איז נישט גענוי באקאנט מיט די פרייזן? מ'קען אנרופן איינעם וואס קען גוט דעם געגנט, און יענער וועט דיר גערן ענטפערן וויפיל עס איז נארמאל צו אפפערן. און אפילו אויב וועסטו נישט באקומען דעם דיעל צוליב א צו נידריגן פארשלאג, איז אויך גארנישט געשען. עס זענען דא גענוג און נאך דיעלס פאר יעדן, און מיט אזא צוגאנג וועט יעדער פארדינען דורכדעם וואס די פרייזן וועלן בלייבן נידריג.

ווען מ'גיבט אריין אן אפפער, דארף מען אויך זיכער מאכן אז מ'גייט אראפ בעפאר און מ'זעט דעם פראפערט.

א געלט מעשה...



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

STORY TIME:

Industry: Premium Linen
Amount: \$500,000
Type: SBA 7(a) 10-Year Term Loan

Challenge: A small business that recently launched a line of premium kids linen needed funds to market their new brand and grow their business. They wanted a long-term loan to keep monthly payments low, but since their revenue was still limited, they thought approval would be impossible.

Solution: We found a bank that loved their business model and believed in their mission. We got them approved for a \$500,000 SBA 7(a) 10-year term loan with no collateral required. The only financial requirement? \$75K in reported profits. Now, they have the funds to market their brand and expand their business. 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

"Out Refinance". דאס גייט צו אז מען קויפט א פראפערטי, מען ווארט אפאר חדשים און דאן ריפיינענסט מען עס. מען מאכט זיכער אז מען באקומט א גוטן אפרעיזעל רעפארט, און מען איז גאר פרייליך אז מען האט ארויסגענומען דאס גאנצע געלט וואס מען האט אריינגעלייגט.

וואס עס קען אבער פאסירן איז, אז די חודש'ליכע פעימענטס פארן ארויף גאר הויך, און אסאך מאל איז די רענט נישט גענוג צו דעקן דעם מארטגעדזש.

אדער איז עס פונקט גענוג, אבער ווען עס קומט אונטער א הוצאה אויף וואס מ'האט זיך נישט גערישט, אדער אויב מ'האט אינוועסטירט אין א נייעם געגנט וואו מ'קען נאך נישט אזוי גוט דעם ארטיגן מצב צו וויסן וואס צו ערווארטן, קען מען זיך זייער שנעל טרעפן אין א מינוט.

און פון דא און ווייטער איז די געשיכטע גאר ווייטאגליך. אין בעסטן פאל מוז מען זאפארט פארקויפן דעם פראפערטי. און מען דערזעט זיך אז מ'האט נישט געמאכט קיין דאלער, נאר געשוויצט און געהארעוועט שווער אפאר וואכן פאר גארנישט מיט נישט. צוויי נקודות וואס מיר ווילן ארויסברענגען: מ'דארף וויסן אז עס איז זייער ריזיקאליש צו ארויסנעמען יעדן איינציגן דאלער וואס מ'האט אין א פראפערטי, וויבאלד די חודש'ליכע הוצאות גייען ארויף און מ'דארף זיין גרייט דערויף פון פאראויס.

דאס איז געראטן פאר צוויי סיבות. איינס: ווייל די הייזער זענען אלט און עס איז אלץ גוט צו כאפן א בליק בעפאר, אזוי אז עס זאל נישט שפעטער זיין קיין שלעכטע איבערראשונגען. צווייטנס: ווייל די בראוקערס נעמען נישט ערנסט אן אפפער וואס דער קויפער פארלאנגט נישט עס צו זען בעפאר.

ווי געזאגט זענען די הייזער זייער אלט, און דעריבער דארף מען זיך רעכענען אויף אביסל מער מעינטענענס אויסגאבן ווי מ'איז צוגעוואוינט אין אנדערע געגנטער.

אזוי אויך ווען עס קומט צו איבערבויען אן אלטע הויז, דארף מען וויסן אז דער וועג וויאזוי עס ארבעט אין סקרענטאן איז, אז דער פרייז וואס מען צאלט פאר רענט גייט נישט ארויף.

אויב מאכט מען איבער דאס הויז גאר שיין און עלעגאנט, בלייבט דער רענט גענוי דאס זעלבע ווי ווען מען לייגט אריין אביסל געלט בלויז עס צו מאכן אויסזען נארמאל און פריש.

עס איז אויך דא א ווייטאגליכע טעמע וואס האט באמת גארנישט צוטון מיט סקרענטאן, אבער וויבאלד עס איז אויפגעקומען ביים שמועס מיט דעם איד וועלן מיר עס דא צוברענגען, וויבאלד ס'איז געווען אינטערעסאנט צו הערן ערשטהאנטיג פון איינעם וואס טוט מענעדזשמענט און האלט עס מיט טאג טעגליך.

דער נושא איז איבער מאכן א "Cash





KNOWK6E



אן אינוועסטמענט מיינט אז ס'קען זיין אז דו גייסט מאכן געלט, און עס פונקט אזוי זיין אז דו גייסט גארנישט מאכן

איין אינטערוויען אדער איר ווילט איבערגעבן
איינער עקספירענס פארן אירש את רעהו יעזרו
פראיעקט; ביטע שיקט אן אימעיל צו
yingerman@yscapgroup.com
צום ווידעווען קומענדיגע וואך בעז"ה, ברכה
והצלחה! **K**

פאר סיי וועלכע מארטגעדעש איינגעלעגנהייטן פילט
פריי זיך צי פארבינדן מיט אהרן שמואל שטיין פין
YS Capital Group
Samual@yscapgroup.com 347.988.8722
פאר סיי וואספארא קאמענטארן, קאמפלימענטן
און קריטיק צוגלייך, אזוי אויך פראגעס איבער די
ארטיקלען ווערן גערן אויפגענומען ביי אונז, ביטע
לאזט איין הערן דורך שיקן א טעקסט מעסעדזש,
אדער קענט איר איבערלאזן א וואויסמעיל צו
347.987.0011, אדער דורך שיקן אן אימעיל צו
yingerman@yscapgroup.com

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

נאך א נקודה, ווען איר הייבט אן צו
אינוועסטירן אין א נייעם געגנט, ווארט צו אפאר
חדשים איידער איר ריפיינענט, צו זיין זיכער אז
איר זענט קלאר פינקטליך וויפיל אייערע הוצאות
זענען. און דאס קען מען וויסן בלויז נאכן זיין אין
א געגנט פאר א שיינער שטיק צייט.

נאך א ריכטיגע נקודה וואס דער אינוועסטירער
האט אויפגעברענגט: אינוועסטיר נישט אין ריעל
עסטייט אויב דו ווייסט נישט וואס אן
אינוועסטמענט באדייט.

אן אינוועסטמענט מיינט אז ס'קען זיין אז דו
גייסט מאכן געלט, און עס פונקט אזוי זיין אז דו
גייסט גארנישט מאכן.

ערווארט נישט צו פארדינען קיין געלט גלייך
אויף דער מינוט, און אויך נישט די זעלבע סומע
יעדן איינציגן חודש.

ווייס פון פאראויס אין וואס דו לייגסט זיך
אריין. געדענק אז עס קען נעמען לאנג ביז מען

טרעפט א טענענט, און עס קען נעמען צייט ביז
זאכן שטעלן זיך אוועק און מען הייבט אן צו
מאכן געלט אזוי ווי מען שטרעבט בס"ד.

צו קאנטאקטן די מענעדזשמענט קאמפאני
ביטע רופט 570.237.3015 עקס. 103 אדער שיקט
אן אימעיל צו office@apartmentmg.com.
זיי וועלן איין בעז"ה העלפן מיט אלעס וואס איר
דארפט ביים זוכן פאר דיעלס און שפעטער
מיטן עס מענעדזשן.

אויב האט איר א מענעדזשמענט קאמפאני
אדער סיי וועלכע סערוויס אין דער ריעל
עסטייט אינדוסטריע, און איר ווילט אז מען זאל

goldmine

NEW OFFERS & PROMOTIONS

0% APR FUNDING

CREDIT CARD ADVICE

BUSINESS LINES OF CREDIT

HIGH SPENDING POWER

CREDIT SCORE BUILDING

Talk to a
Credit &
Funding
Expert
today!

Know your possibilities.

845.495.0535

info@goldminecredit.com

www.goldminecredit.com

לעכטיג



הרב שלום יעקב וו
נוטה אוזן
רעדן אז אנדערע
זאלן הערן

מחנכים



הרב יחזקאל לונגער
ענקייזעטי,
אנצוקומען צו
א רואיגע לעבן

נפש האדם



הרב אהרן גראסמאן
שלום בית,
די באדייט און שליסל
צו א לעכטיגע שטוב

שלום בית



הרב שמעון גרין
די נאטור פון
אונזערע קינדער
על פי דרכו

חינוך

די שליסל צו א לעכטיגע לעבן

cash © phoenixteam

עפנט יעצט אייער עתיד:

lechtig.co
718.650.2122

באקומט עקסעס צום וועבזייטל אדער טעל. סיסטעם

א פלאטפארמע וואו איר ערהאלט
די מעגליכקייט זיך צו לערנען וויאזוי
צו זיין א בעסערע טאטע, מאן, חבר,
ארבעטער, בעה"ב און מאן.

ספעציעלע לאונטשינג דיסקאונסט

קורסעס וועלכע
באלייכטן אייער
נפשיות'דיגער
עתיד. פרובירט עס.



Mention the
YINGERMAN for a
free night!*

Your Private Oasis

In Prime Location of Monticello

Enjoy 104°F hot

Combine it with crisp mountain air



Ahhh...



Huge Playroom with Exciting Toys



3 Beautiful Bedrooms - Linen, and Towels



Close to Shul, Grocery, and Shopping



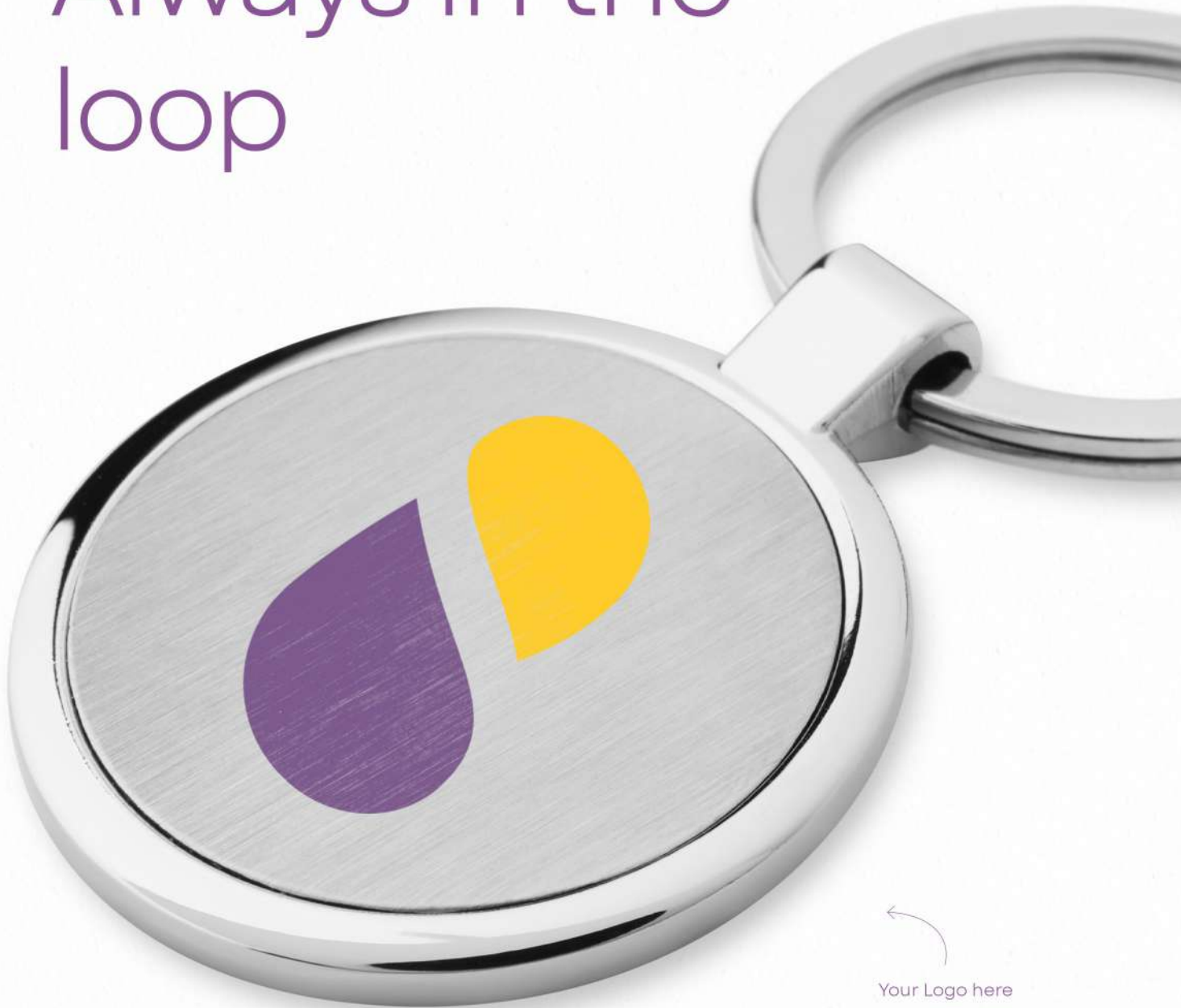
2 Bathrooms - Laundry Room

To Reserve Your Stay Contact us:

845-293-2087

*Minimum Reservation Required

Always in the loop



← Your Logo here

פראגעס און קאמענטארן

זיינע פראבלעמען און ברענגען לעזונגען.

אלזא, אויב איז ער הונדערט פראצענט צופרידן וואו ער איז יעצט, איז דאך נישט דא וואס נאכצולויפן. דו ענדיגסט דעם שמועס מיט א פראגע, צי אין א האלבן יאר ארום קענסטו נאכאמאל צוריקקומען און הערן צי ער איז נאכאלץ צופרידן אדער איז ער שוין אפשר אינטערעסירט אין עפעס פריש, און שוין. דער שמועס איז פארטיג.

דער פראבלעם געשעט ווען אנשטאט צו גיין דירעקט און קלאר מאכן יא צי ניין, דרייט מען זיך ארויס און מען פרובירט צו פארמיידן דעם "ניין" פאר יעדן פרייז. ממילא זאגסטו פאר יענעם, "אקעי איך וועל דיר רופן נעקסטע וואך," אנשטאט אים צו דרוקן צום וואנט און הערן קלאר וואו דו שטייט מיט אים.

די סעקונדע וואס דו מאכסט אפ מיט א קלארקייט אז דיין ארבעט איז נישט צו באקומען א "יא", נאר צו צוזאמקלויבן החלטות - אפגעזען צי ס'איז א "יא" אדער א "ניין" - פאלט אוועק דעם גאנצן פראבלעם. דאן וועסטו אויפהערן ארומשלעפן און אנטלויפן פון א "ניין".

און אויב איינער וועט אנהייבן אביסל ארומשלעפן און נישט קומען מיט קיין קלארן ענטפער, וועסטו אראפשטעלן א פיס און אים זאגן מיט א קלארקייט, "ביטע זאג מיר קלאר צי דו ביסט אינטערעסירט אין מיין פראדוקט אדער נישט. ס'קען זיין אז דו נויטיגסט זיך בכלל נישט אין אזא זאך. ס'קען זיין אז דו ביסט צופרידן מיט א צווייטן וועם דו ניצט דערפאר. נישט קיין פראבלעם, זאג עס מיר קלאר אז כ'זאל קענען גיין ווייטער"

ווען דו וועסט טוישן און אנהייבן לייגן דיין הויפט געוויכט אויף צו באקומען א קלארן ענטפער, אנשטאט לייגן א דגוש צו באקומען דוקא א פאזיטיוון ענטפער, וועסטו פלוצלינג זען אז רוב פון די וואס שלעפן ארום זענען אינגאנצן נישט דערביי. זיי זענען בכלל נישט אינטערעסירט אין וואס דו האסט צו פארקויפן. נאר וואס דען, וויבאלד דו האסט ארומגע'חוש'ט מיט

גוט, א דאנק פאר אייערע ארטיקלען. איך בין לעצטנס אריין אין סעילס, און כ'האב באמת גאר שטארק הנאה פון די וויכטיגע טיפס און עצות.

איר האט אפאר מאל דערמאנט אז ס'איז זייער וויכטיג נישט צו לאזן א קשר ווערן פארוואסערט, נאר זיכער מאכן צו אנהאלטן און כסדר שיקן מעסעדזשעס צו הערן וואס טוט זיך.

מיין פראבלעם איז אז צופיל נאכלויפן מאכט מיר אויסקוקן ווי א נאכשלעפער און ווי איינער וואס מוז גאר שטארק צוקומען צו יענעם... וויאזוי קען איך טאקע אנהאלטן קשר, אן גיבן אזא אומבא'טעמ'טן רושם?

קודם א דאנק פאר אייער פראגע. עס איז דערפרישנד צו הערן אז אידן האבן הנאה פון די געדאנקען וואס איך טייל מיט. ב"ה פאר דעם.

אצינד צו אייער שאלה. אויב זענט איר שוין אין אזא מצב אז איר שפירט ווי איינער וואס לייגט זיך אן אויף יענעם, דאן זענט איר ווארשיינליך אריין אין א גרוב וואו איר וואלט לכתחילה נישט געדארפט אנקומען.

דער וועג וויאזוי אסאך סעילסלייט גייען צו איך, אז מען רופט אן איינעם, און דאס מציאות איז אז רוב מענטשן - אפילו אויב זיי זענען אינטערעסירט אין דיין פראדוקט - וועלן קודם אפשטופן, "רוף מיר מארגן". פון מארגן ווערט איבערמארגן, דערנאך ווערט נעקסטע וואך דאנערשטאג, און פון דארט טרעפט מען זיך זייער שנעל אין אזא פלאץ אז מען שפירט ווי א נודזש מיט דעם אז מען הערט אים נישט אויף נאכצולויפן.

ווען מען גייט אבער מיט א צוגאנג פון האבן עכטע און ערנסטע ביזנעס שמועסן, קומט נישט אריין די גאנצע שפיל פון נאכלויפן און מוטשענען.

מען הייבט אן ווי מיר האבן שוין ברייט אויסגעשמועסט. דו זאגסט וואס דו טוסט. דו הערסט צי ס'איז יענעם בכלל אינטערעסאנט. און אויב עס איז דא א מעגליכקייט אז מ'קען גיין ווייטער מיט אים, פרובירט מען צו טרעפן





פינחס שיכף

845.200.3313 #112

**אויב זענט איר שוין אין
אזא מצב אז איר שכירט
ווי איינער וואס לייגט
זיך אן אויף יענעם, דאן
זענט איר ווארשיינליך
אריין אין א גרוב וואו איר
וואלט לכתחילה נישט
געדארפט אנקומען**



פאר אים, דאן שלאג פאר אן אנדערע צייט. מאך זיכער אז דו לייגסט נישט אראפ פאר דעם קומענדיגן געשפרעך צווישן ענק איז קלאר אפגעשמועסט; און דאן איז עס זייער נארמאל און פארשטענדליך, און אפילו ערווארטעט, אז דו רופסט אים צוריק.

דאס זעלבע זאלסטו טון אויב ער זאגט אז ער וויל עס איבערשמועסן מיט זיין שותף. פרעג אים צי דו קענסט אים צוריקרופן מארגן פיר אזיגער צי הערן אויב ער האט עס שוין איבערגעדעט מיט אים.

און אזוי מיט יעדער זאך און יעדן אופן וואס ער שטופט אפ, זאלסטו צוערשט זיכער מאכן אז דער קומענדיגער שמועס ווערט גלייך באשטימט, אזוי אז דו קומסט צום טיש ווי א פראפעסיאנאל און נישט ווי קיין נודזש. אלזא, צו מאכן א קורצן סך הכל: פון דער ערשטער מינוט דארפסטו טון אלעס אין דער וועלט צו באקומען א קלארן ענטפער, און ס'איז דיין דזשאב צו אויספלאסטערן דעם וועג פאר יענעם אז ער זאל שפירן גענוג באקוועם דיך אפצוזאגן - אויב עס איז נישט פאר אים.

און ווען עס מאכט זיך אז מ'דארף יא נאכלויפן איינעם, מאך זיכער אז יעדן טריט פאראויס ווערט גלייך אפגעשמועסט, באלד ווען ער שטופט דיך אפ. איך האף אז ס'איז גענוג קלאר און עס פארענטפערט אייער פראגע. אסאך הצלחה און סייעתא דשמיא. **K**

ר' פינחס איז א ביזנעסמאן מיט לאנגע יארן ערפארונג אין סעילס. האבנדיג געארבעט אין סעילס, נאכפאלגנדיג מיטן עפענען זיין אייגענע ביזנעס וואו ער פארמאגט היינט צוטאגס א צאל סעילסלייט אונטער זיך, טיילט ער מיט זיינע שוועריקייטן אינאיינעם מיט זיינע ערפאלגן, וואס גייען האנט ביי האנט אין די סעילס אינדוסטריע און ביים עפענען א נייער ביזנעס.
פינחס שיכף - Co-founder and CMO of FRIDAY
פאר מער איבער פריידיי באזוכט אדער רופט: 810-374-3291 - fridayapp.com

זיי און דו ביסט נישט געווען גרייט צו האבן א תכלית'דיגן און אויפריכטיגן שמועס, האבן זיי צוריקגע'חוש'ט מיט דיר און געגאנגען ארום און ארום. איך האב שוין דערמאנט אמאל, אז ווען איינער הייבט אן ארומשלעפן מיט מיר, שיק איך א מעסעדזש ווי פאלגנד: "א גוטן ר' חיים, עס זעט אויס ווי דו האסט מחליט געווען אז דו דארפט נישט יעצט קיין פעיראל קאמפאני לעת עתה, אדער קלערסטו אז איך בין נישט פאסיג פאר דיר. ביטע לאמיר וויסן צי כ'האב א טעות." אזא מעסעדזש וועט כמעט אייביג באקומען אן ענטפער. נאך א שטארק אפעקטיווער מעסעדזש וואס ארבעט זייער גוט, און דאס האב איך אויך גענומען פון "קריס וואס", איז: "א גוטן ר' חיים, האסטו שוין אויפגעגעבן אויף האבן א פעיראל קאמפאני מיט גוטע קאסטומער סערוויס?" ביידע פון די מעסעדזשעס האבן גאר א הויכע ראטע פון באקומען אן ענטפער, און רוב מאל טאקע א נעגאטיוון ענטפער. אבער, מיט דעם פארמיידסטו דאס דארפן אריינקריכן אין אזא גרוב פון וואו דו טרעפט נישט קיין וועג ארויס.

נאך א זאך וואס העלפט זייער שטארק אז מ'זאל נישט אנקומען אהין איז, אז נאך יעדן קאל מאכט מען גלייך אפ ווען מ'גייט נאכאמאל רעדן. ווען א מענטש ענטפערט, "יעצט איז נישט קיין גוטע צייט פאר מיר," וועלן רוב סעילסלייט אראפלייגן און צוריקרופן א וואך שפעטער. דא איז וואו מען קען אנהייבן גיבן א רושם פון א נודזש.

ווען דו רעאגירסט אבער גלייך, "א דאנק פארן מיר לאזן וויסן. נעקסטע וואך דאנערשטאג איינס אזיגער איז בעסער?" און ער זאגט אז יא, דאן ביסטו בכלל נישט קיין נודזש ווען דו רופסט אים אין דער באשטימטער צייט. מען האט דאך קלאר אפגעשמועסט אז מען גייט דעמאלטס רעדן. און אויב זאגט ער אז די צייט וואס דו האסט אנגעגעבן ארבעט אויך נישט



LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@
LEGACYLINENY.COM



**וואיגקייט ווען
דו דארפט עס
די מערסטע**

=

**דיסעביליטי
אינשורענס**



VIBES YOU CAN TASTE.



FESTIVE
PLATTERS

Festive platters turn your office into an energy hub, with bites everyone will talk about long after the platters are gone.

ORDER EARLY TO SECURE YOUR CHANUKAH PLATTERS.

NOW SERVING

Monsey/Monroe and surrounding areas.

© 845.320.3366
orders@festiveplatters.com
festiveplatters.com



Dozen fresh
bagels for
\$8.99

סעודתא דדוד מלכא משיחא

A Melava Malka spread fit for a king



The spread is grand and the dishes are sizzling. Our Melava Malka menu has everything you need to start the week off delicious.

Full dairy menu

Hot Food station

Special Motzei salad bar

CANOPY®

5 Mangin Rd, Monroe, NY
orders@canopykosher.com
canopykosher.com
 Call/text: 845.922.6679
 CANOPY

SUNDAY 8 AM-11 PM | MONDAY 7:30 AM-11 PM | TUESDAY 7:30 AM-11 PM | WEDNESDAY 7:30 AM-12 AM
 THURSDAY 7:30 AM-1 AM | FRIDAY 7:30 AM-1 HR BEFORE SHABBOS | MOTZAI SHABBOS 1/2 HR AFTER SHABBOS-12 AM

למעשה, וואו הייבט מען אן?

פארגאנגענע וואך האבן מיר אנגעהויבן אויסשמועסן די סאמע פשוטע און יסודות'דיגע קאנצעפטן וועלכע זענען אונז נוגע צו באקומען א שטיקל אריינבליק אינעם סטאק מארקעט. ווי געזאגט איז דער סטאק מארקעט אן ענדלאזע וועלט פון טויזנטער אפציעס, און מיר וועלן גיין מיטן פשוט'ן מהלך פון פאסיווע אינוועסטירונגען, אויף א רואיגן און פארזיכערטן אופן בס"ד.

בעפאר מיר גייען ווייטער צום קומענדיגן חלק, לאמיר נאך אביסל צוענדיגן פון פארלאפענער וואך איבער דער ערפינדונג און אויפטוען פון אינדעקס פאנדס.

דער גאנצער געדאנק פון אינדעקס פאנדס איז - ווי אויסגעשמועסט - הויפטזעכליך צו מינימאליזירן די ריזיקע וואס מען נעמט ווען מען קויפט אינדיווידואלע סטאקס, און עס מאכן דאס מערסטע פשוט וואס שייך פארן אלגעמיינעם מענטש צו קענען אינוועסטירן אויפן לאנגן טערמין, אן זיך דארפן אויסקענען און צופיל אנגעבן דערמיט.

ווי געשמועסט איז קיין שום סטאק נישט פארזיכערט, און אפילו ווען מען רעדט פון גרויסע און שטאנדאהאפטטיגע קאמפאניס, מי יודע מה יולד יום. און אט די ריזיקע איז וואס דער אויפטערע פון אינדעקס פאנדס צילט צו פארמיידן. (עס זענען דא נאך אסאך בענעפיטן וואס מען האט פון אינוועסטירן אין אינדעקס פאנדס ווי איידער אין אינדיווידואלע סטאקס, צו וואס מיר וועלן נאך א"ה צוקומען.)

אינדעקס פאנדס איז א מורא'דיגער חידוש, און איז א רעלאטיוו נייע זאך. דער עצם געדאנק דערפון איז שוין היבש עלטער, אבער דער פאקטישער מהלך פון אינוועסטירן אין אינדעקס

פאנדס איז נישט מער ווי ארום דרייסיג יאר אלט. פארלאפענע וואך האבן מיר בעיקר גערעדט פונעם אינדעקס באקאנט אלס "S&P 500". דאס איז אוועקגעשטעלט אויף די פינף הונדערט גרעסטע אמעריקאנע קאמפאניס. (בדרך אגב, פינף הונדערט מיינט לאו דוקא פינף הונדערט, ס'קען זיין מער אויך. אבער ס'איז אלץ ערגעץ ארום דעם נומער, און איז געוואנדן אין וואס די קאמיטע באשליסט.)

עס זענען דא נאך גרויסע באקאנטע אינדעקס קאטעגאריעס. איינע פון די גאר באקאנטע איז Dow - וואס אינוועסטירט אין די דרייסיג גרעסטע מאנופעקטשערינג און אינדוסטריעל פירמעס אין אמעריקע; (א שטייגער פון א מאנופעקטשערינג פירמע, איז די באקאנטע "באואינג" פירמע.) נאך א באקאנטע אינדעקס איז דער Nasdaq 100 - וואס איז צוזאמגעשטעלט פון די ארום הונדערט גרעסטע אמעריקאנע פירמעס אין דער טעכנאלאגיע אינדוסטריע.

די אלע זענען אינדעקס קאטעגאריעס וועלכע זענען קאנצענטרירט אויף אמעריקאנע סטאקס. עס זענען אויך דא פאנדס וועלכע אינוועסטירן אין אינטערנאציאנאלע סטאקס, כינעזע סטאקס, א.א.וו.

איידער מיר גייען ווייטער, לאמיר צונעמען אביסעלע טיפער דאס וואס מיר האבן גערעדט ביז אהער.

א פאנד איז א הויפן פון סטאקס וואס מען לייגט אריין אין א שאכטל, און ווען מען אינוועסטירט א דאלער אין דעם שאכטל, ווערט דאס צוטיילט צווישן אלע סטאקס וועלכע ליגן דארט.

אן אינדעקס, איז א ליסטע פון א צאל סטאקס, וואס ווערט צוזאמגעשטעלט לויט וואס דער

ספעציפישער אינדעקס צילט. ווי אויסגעשמועסט זענען דא טויזנטער אזעלכע אינדעקס ליסטעס, און מיר האבן בעיקר גערעדט איבער איין באקאנטן אינדעקס - "S&P 500" וואס איז צוזאמגעשטעלט פון די פינף הונדערט גרעסטע אמעריקאנע פירמעס. אן אינדעקס איז אבער נישט דער פאקטישער שאכטל וואו דאס געלט ווערט אינוועסטירט. אן אינדעקס איז נישט עפעס וואס מען קען אנטאפן.

אלעס וואס דער אינדעקס טוט איז, ער שטעלט דיר צוזאם די ליסטע פון קאמפאניס, לויט דער קאטעגאריע וואס דו זוכסט. דא איז וואו דער פאנד קומט אריין, און ער איז דער וואס טוט די פאקטישע ארבעט. ער איז דער שאכטל וואו דו לייגסט אריין דיין געלט, און פון דארט ווערט עס אינוועסטירט און צוטיילט צווישן די ליסטע פון סטאקס וואס דער אינדעקס האט אוועקגעשטעלט - לויט וועלכן אינדעקס דו וועלסט אויס.

אין אנדערע ווערטער: דער אינדעקס איז ווי דער גייסטישער טייל, ער טוט גארנישט אויף למעשה. דער פאנד איז דער פיזישער חלק - ער אינוועסטירט פאקטיש דיין געלט לויט וויאזוי דער אינדעקס פארמירט די ליסטע.

א צאל ליינער האבן אריינגערופן מיט נאך חילוקים וואס זענען פארהאן צווישן ETF און אינדעקס פאנדס. ווי מיר האבן שוין דאן אויסגעשמועסט רעדן מיר יעצט בלויז עברי טייטש... פשוט פשוט גערעדט זענען אן אינדעקס און ETF פאנד די זעלבע זאך. עס זענען דא חילוקים, אבער עס איז נישט נוגע פאר יעצט ווען מיר רעדן צוערשט פון די פשוט'ע יסודות.



דוד געלב
845.200.3313 #111

דאס איז דאס גאנצע וואס מען דארף טון צו אנהייבן אינוועסטירן אינעם שרעקעדיגן און ריזיקאלישן סטאק מארקעט....



דער טעות נעמט זיך ווארשיינליך פון דעם וואס מיר האבן דאס פארגעשלאגן אלס אלטערנאטיוו צו א האול לייף פאליסי, וואס ביי מאנכע גייט דאס ביינעזאם מיט חתונה מאכן... אלזא ברויך מען קלארשטעלן אז ניין. אויב דארפט איר דאס געלט אויף צו חתונה מאכן אדער האלטן די קינדער אויף קעסט, איז Roth IRA לכאורה נישט קיין אפציע פאר אייך. הגם עס זענען דא וועגן וויאזוי מ'קען ארויסנעמען דאס געלט פריער, און דעם קרן קען מען אלץ ארויסנעמען. אבער אין אלגעמיין איז דאס דוקא געאייגנט פאר אזעלכע וואס דארפן עס אויף די עלטערע יארן, און זענען גרייט צו לאזן דאס געלט איינגעפרוירן אלע יארן כדי זיך צו שפארן די שטייערן. (אבער ס'איז לאו דוקא א כלל. אויב ווילט איר דוקא גיין מיט א Roth IRA, קענט איר רעדן מיט א גוטן אקאונטענט וואס וועט אייך העלפן אויסארבעטן די פארשידענע מעגליכקייטן ארויסצונעמען פריער.)

אצינד לאמיר זען וואס זענען די פינאנציעלע פראדוקטן וואס מ'קען עפענען, נאכן עפענען אן אקאונט אין א בראוקערעדזש פירמע. א גוטער ביישפיל פון אזא פראדוקט וועט טאקע זיין Roth IRA.

דאס הייסט, די פראדוקטן זענען נישט די סטאקס זעלבסט, דאס קויפט מען שפעטער. צוערשט דארף מען אוועקשטעלן וועלכן סארט

ביז א רייע אנדערע אפציעס ווי CD, High Yield, MMS, און נאך אסאך.

ווען עס קומט צום סטאק מארקעט ארבעט עס גאנץ ענליך. דא גייט מען נישט אריין אין באנק - הגם עס זענען דא בענק וועלכע האבן אן אפציע פון אינוועסטירן אייער געלט אין סטאקס - נאר עס זענען דא גרויסע בראוקערעדזש פירמעס (על פי רוב אנליין, עס איז נישט אויסגעשטעלט אזוי ווי פיזישע בענק) וואו מען עפנט אן אקאונט און מ'לייגט אריין דאס געלט. און דורך זיי קען מען עפענען אלע סארטן פינאנציעלע פראדוקטן, וואס דורך די פראדוקטן אינוועסטירט מען אין דער סטאק מארקעט.

עטליכע באקאנטע פירמעס זענען Vanguard, Charles Schwab, Fidelity, און Robinhood.

זיי דינען אזוי ווי בענק ווען עס קומט צום סטאק מארקעט. מען לייגט אריין געלט ביי זיי, אין די פראדוקטן וואס מען האט געעפנט - וואס מיר וועלן שוין ערקלערן וואס זיי זענען.

מיר האבן באקומען א געוואלד מיט מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע פרעגן פארוואס מיר האבן פארגעשלאגן צו אוועקלייגן געלט אין א Roth IRA אקאונט אויף צו חתונה מאכן, בשעת מ'קען דאך נישטאמאל ארויסנעמען די רוחים ביזן עלטער פון ניין און פופציג יאר?

דער ענטפער דערויף איז, אז מיר האבן דאס קיינמאל נישט געזאגט...

K

א צאל ליינער האבן אריינגערופן מיט ערנסטע טענות, היתכן מיר שלעפן אזוי ארום. זיי בעטן זיך מיר זאלן שוין גיין גלייך צום ענין און אנווייזן גענוי וויאזוי מען אינוועסטירט אויף למעשה. ווי געשמועסט אין א פריערדיגן ארטיקל, איז דער סטאק מארקעט נישט געאייגנט פאר אזעלכע מענטשן.

ווי די ליינער ווייסן שוין, גייען מיר דוקא מיט א מהלך פון נעמען זאכן זייער רואיג און פאסיוו, און מיט ישוב הדעת אויף יעדן ריז. ווען איינער שטייט מיט א הויפן אנגעזאמלטע קעש און וויל עס ווי שנעלער אריינטראסקענען אינעם סטאק מארקעט, איז זייער שווער צו זען וויאזוי ער קען מצליח זיין אויפן לאנגן טערמין.

K

היינט וועלן מיר א"ה אביסל אריינגיין אינעם טעכנישן חלק, און זען וויאזוי עס גייט צו דאס אינוועסטירן אינעם סטאק מארקעט.

ווען מ'גייט אריין אין א באנק, וועט מען באקומען אן אויסוואל פון א צאל פינאנציעלע פראדוקטן פון אלע סארטן. אנגעהויבן פון א טשעקינג אקאונט, א פשוט'ע סעווינגס אקאונט,

אפרון ישי"ו יונגרייז



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



Phone: 347.907.1889 | Email: Aronyj@gmail.com

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



איזיש סאלט



פון די גרויסע פירמעס. מען וועלט אויס וועלכן סארט פינאנציעלן פראדוקט מען וויל עפענען. און ווען מען עפנט אויף - לאמיר זאגן - אן אינדיווידואלער אקאונט, אינוועסטירט מען פון דארטן אין אינדעקס פאנדס.

דאס איז דאס גאנצע וואס מען דארף טון צו אנהייבן אינוועסטירן אינעם שרעקעדיגן און ריזיקאלישן סטאק מארקעט.... הערט זיך געפערליך קאמפליצירט?....

מיר פרובירן צו גיין מיט א מהלך אז יעדער זאל פארשטיין מיט א קלארקייט. מיר ווילן הערן אייער מיינונג אויב עפעס וואס מיר האבן אויסגעשמועסט איז נישט געווען גענוג קלאר, אדער דארף מער הסבר, אא"וו.

מען קען לאזן א מעסעדזש אויפן נומער וואס שטייט אויבן פונעם קאלום, אדער קען מען שיקן אן אימעיל צו davidgelb511@gmail.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.

ברייטערע נקודה.

אינוועסטירן אין S&P 500 קען מען דורך סיי וועלכן פראדוקט וואס מען עפנט אין אזא בראוקערעדזש פירמע. צי זאל דאס זיין א Roth IRA, צי א טיפישער אינדיווידואלער אקאונט, אדער דורך איינס פון די צענדליגע אנדערע סארטן פראדוקטן וואס מען קען עפענען אויף יעדער בראוקערעדזש פלאטפארמע.

איר קענט דאך באקומען אקוראט די זעלבע פארדינסטן דורך אן איינפאכן אינדיווידואלן אקאונט, און אייערע געלטער קענען פון דארט ווערן אינוועסטירט אין די זעלבע סארטן סטאקס ווי איר וואלט אינוועסטירט דורך א Roth IRA. דעריבער, אויב ווילט איר אינוועסטירן אין דער S&P מיטן חשבון צו ניצן די רוחים אויף צו חתונה מאכן, איז טאקע די בעסטע אפציע (עכ"פ) לויט וואס מיר ווייסן (יעצט) צו גיין מיט א געהעריגן אינדיווידואלן אקאונט און פון דארט אינוועסטירן אין אינדעקס פאנדס במשך די קומענדיגע יארן.

אלזא, ווייסן מיר שוין וויאזוי מען הייבט אן. מען עפנט א בראוקערעדזש אקאונט ביי איינע

פראדוקט מ'וויל האבן - אויף וועלכן אופן מ'וויל דאס געלט זאל ווערן אינוועסטירט, און פון דארט און ווייטער ווערט עס אינוועסטירט לויט וועלכן סארט פראדוקט מ'האט געקויפט.

דער מערסט פשוט'ער פראדוקט איז וואס ווערט אנגערופן אן "אינדיווידואלער אקאונט". דאס איז וואס רוב מענטשן וועלן עפענען, און פון דארט קען מען אויסקלויבן אין וועלכע סארט סטאקס מען וויל אינוועסטירן. אזא אקאונט קען מען נוצן צו איינקויפן אלע סארטן סטאקס וואס זענען פארהאן.

און ווי ערווענט איז Roth IRA נאך א ביישפיל פון א פראדוקט וואס מ'קען קויפן, און אינוועסטירן דאס געלט אין אלע סארטן סטאקס דורך דעם.

עס זענען דא נאך פראדוקטן וואס מען קען עפענען און דורך זיי אינוועסטירן, אבער אויף דערווייל ווילן מיר נישט צומישן דעם ציבור מיט צופיל אויסוואלן.

אלזא, די מענטשן וועלכע האבן געפרעגט מיט וואונדער אז מ'קען דאך נישט ארויסנעמען דאס געלט פון א Roth IRA, האבן נישט געכאפט די



The S&P 500's Long-Term Average Annual Return Was 10%

The Average Investor's Annual Return Was 7%

Working With An Investment Advisor May Help You Bridge the Gap!

Oak Private Wealth LLC - A Registered Investment Advisor

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

צינד אן נאך א לעכטעלע



אור עולם, די מוסד פון הרה"ק מקאלוב
שליט"א צינדט אן טויזענטער אידישע נשמות
פון איבער די גאנצע וועלט לאביהם שבשמים.

office@ohrolamkalev.org

718.550.6647

אור עולם

מפעל הרה"ק מקאלוב שליט"א



China Glatt



the ultimate
CHANUKAH
EXPERIENCE

PACKAGES
START AT
\$160
RESTRICTIONS APPLY

place your **PARTY PACKAGE** order at
www.ChinaGlatt.com
or call us for a custom chanukah experience
718-438-2576

IT'S NOT TOO EARLY!
place your order to ensure
on-time accommodations



SALE

UP TO 35% OFF

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



BORO PARK
718.871.7841

WMSBG
718.923.6060

MONSEY
845.352.2702

KIRYAS JOEL
845.782.7720



זאל איך אויפזאגן אן ארבעטער וואס איז נישט אזוי געלונגען?

וואלט געהאט די שטארקייט אים אפצוזאגן, אדער ער וואלט אפגעמאכט צו גיין. דעריבער, אין א פאל ווען איר ווילט דאס ענדיגן בכי טוב - מיט סיי וועלכן סארט ארבעטער, איז אפטריט געלט א שטארקער און ווירקזאמער מהלך.

דאס איז איבערהויפט געזאגט געווארן ווען מען רעדט פון אן ארבעטער וואס איז טאקע נישט אזוי טויגליך און איר ווילט אים נישט לאזן ממש אויפן וואסער אן גארנישט, און מיטן געבן דאס געלט וועט ער בעז"ה קענען אנגיין פאר א שטיק צייט און זיך פריש סטאביליזירן מיט עפעס ניי. און נישט יעדעס מאל וואס איר טרעפט אים אין שול - און איר ווייסט אז ער האט נאכנישט קיין דזשאב, זאלט איר פילן ווי איר זענט שולדיג דערין.

K

מיר זענען דאך אידן, און מיר גלייבן אז אלעס איז בהשגחה. אלזא ס'איז גוט צו וויסן, אז זייער אסאך מאל שטעלט זיך גאר ארויס צום סוף אז דאס ווערן אפגעזאגט פון א פירמע איז געווען די בעסטע זאך וואס האט נאר געקענט זיין; וויבאלד מען איז געווען אזוי באקוועם וואו און וויאזוי מען איז, און מען האט נישט צוגעלייגט קיין קאפ וויפיל בעסער מען קען זיין. צי מיטן גיין אליין אין ביזנעס, אדער מיטן גיין צו עפעס אנדערש וואס איז מער געאייגנט פאר זיין תכונת הנפש. צו וויסן אז אלעס איז צום גוטן, דארף מען נישט צוקומען צו ווערן אפגעזאגט פון א דזשאב פאסטן... עס איז עפעס וואס ווערט אריינגעלייגט

מורה דרך וויאזוי זיך צו פירן אין אזא פאל. וויבאלד אויב קענט איר זיך ערלויבן אים צו האלטן, און איר ווייסט אז אויב איר שיקט אים אוועק וועט ער בלייבן אויפן וואסער, איז אפשר כדאי אים צו לאזן. אויב ער שטערט נישט קיינעם, דאן פארוואזשע נישט טון וואס מ'קען צו העלפן א ברודער מאכטו בני ישראל.

מיר פילן פאר וויכטיג דאס צו באטאנען, וויבאלד אין די פריערדיגע ארטיקלען זענען מיר געווען שטארק מיט דער מיינונג אז מ'זאל זיך נישט צוריקהאלטן פון פארשיקן ארבעטער, וואס האט זיך אויסגעפעלט ווען עס קומט צו די וואס דארפן דאס הערן. אבער אין א פאל וואו מ'קען צוגיין מער רואיג און געלאסן, זאל מען טון וואס איז ריכטיג פון אלע זייטן.

K

א ליינער האט אריינגעשיקט א גוטן געדאנק, אז מ'קען געבן אפטריט געלט פארן ארבעטער וועם מען פארשיקט. דאס איז עפעס וואס קען שטארק צוהעלפן אז דער ארבעטער זאל אוועקגיין מיט א גוטן טעם אין מויל און עס זאל נישט אויסברעכן קיין מחלוקת ח"ו. דער פרייז דערפון ווענדט זיך אין ווילאנג דער ארבעטער איז שוין דארט, און וואס זיין פאך איז. עס קען אפשר אויסקוקן ווי כאילו ער האט גאר פארדינט פארן זיך אויפפירן וויאזוי ער פירט זיך אויף. אבער דער ריכטיגער צוגאנג דערצו איז, אז נאך אלעם האסטו זיך געשפארט כן וכך געלט, פונעם געהאלט וואס דו וואלט ווען געצאלט די קומענדיגע חדשים אדער יארן - ביז ווי לאנג דו

אס איז געווען איינע פון די פילע פראגעס וועלכע זענען אריינגעקומען, נאך דער אויפואכונג וואס אונזערע ארטיקלען האבן געשאפן.

און צו פארשטיין בעסער די פראגע, האבן מיר צוריקגעפרעגט און געבעטן אביסל מער דעטאלן, כדי צו וויסן וועלכן מהלך צו נעמען.

שטעלט זיך ארויס אז די רעדע איז איבער א וואוילן ארבעטער, וואס קומט מער ווייניגער באצייטנס און מען הערט נישט פון אים קיין שלעכט ווארט. אבער נאך אלעם איז ער נישט אזוי טויגליך, און ער ברענגט נישט קיין סאך פאר דער פירמע.

עס זענען דא צדדים לכאן ולכאן וויאזוי זיך אומצוגיין מיט אזא איינעם.

אויב איז ער איינער וואס שטערט אנדערע איז איין זאך. אויב שלעפט ער אראפ אנדערע וויבאלד זיי זענען אז מען מוז נישט זיין אזוי פלייסיג איז א צווייטע זאך.

אבער לאמיר רעדן ווען עס איז נישט קיין איינס פון די אלע, נאר ער איז פשוט - ווי מען רופט עס - א צדקה ארבעטער.

מיר האבן עס שוין אנגעכאפט אויפן שפיץ גאפל אין א פריערדיגן ארטיקל, אז צומאל וועט דער בעה"ב נישט וועלן פארשיקן אזא ארבעטער און וועט אים האלטן בתורת צדקה. אפילו ער טוט נישט אויף אזויפיל, זאל ער כאטש נישט בלייבן אויפן וואסער.

מיר האבן צוגעלייגט אז מ'זאל אכטונג געבן אז אנדערע זאלן נישט לידן דערפון. היינט וועלן מיר רעדן פון אזא פאל, ווען עס שטערט טאקע נישט די ארומיגע.

עס איז גוט זיך צו דורכרעדן מיט א רב אדער



איתמר טובי' פריעדמאן

צו וויסן אז אלעס איז צום גוטן, דארף מען נישט צוקומען צו ווערן אפגעזאגט פון א דזשאב פאסטן...



פון דער אנדערער זייט, ווען עס איז געקומען צו רעדן וועגן דעם ארבעטער - לדוגמא וועגן פייערן, אויף וואס מיר האבן געווינדעט דריי ארטיקלען - איז דער ארבעטער נישט אפגעשווינט געווארן, און קיינער איז נישט געבליבן מיט קיין ספק אז מיר פארשטייען נאר דעם ארבעטער...

וואס יא, ווען מיר שטייען אויף א געוויסן נושא וועלן מיר דאס אויסשמועסן מיט א קלארקייט אז עס זאלן נישט בלייבן קיין ספיקות לכאן ולכאן. דאס גיבט צומאל דעם בליק ווי מען איז שטארק גענויגט צו איין זייט. אבער למען האמת זענען מיר שטענדיג גרייט צו הערן פון סיי וועמען וואס מען האלט, און מיר וועלן דאס אי"ה אויסשמועסן. צי פריוואט, אדער ווידמען אן ארטיקל דערפאר - אויב נויטיג.

מיר ווילן זיך נאכאמאל באדאנקען פאר אלע וואס שיקן מעסעדזשעס אדער רופן אריין מיט חיזוק און הערות.

מיר ווייסן אז איר האט הנאה, אבער עס איז געשמאקער ווען מען הערט עס. נעם די צוויי מינוט און לאזט אונז וויסן. ספעציעל ווען איר האט זיך באנוצט מיט טיפס וואס מיר האבן געשריבן, און עס איז ב"ה געווען ווירקזאם. **K**

עס זענען נאר די שפילערס וועלכע פירן אויס וואס ער הייסט און באשערט אונז. אלעס וואס איר ליינט דא קומט פונעם אתה חונן וואס האט אונז געגעבן דעם שכל און פענע צו שרייבן. עס איז נישט נכסי עצמי. דעריבער איז פאסיג זיך אמאל אריינצולאזן אין א שמועס פון אידישקייט און אמונה.

K

געוויסע האבן זיך אפגערעדט אז מיר זענען צו שטארק גענויגט פאר דער ארבעטער'ס זייט פונעם מטבע, און מען זאל אויך אויסלערנען די ארבעטער צו קענען פארנעמען אביסל אחריות, א שטרענג ווארט, און נאך פילע זאכן. נאך אלעם ווערן זיי באצאלט דא און זיי זאלן איינרוען אביסל...

עס קען זיין אז לויט וויפיל ארטיקלען מיר האבן שוין געשריבן זענען זיי פראצענטואל געווען מער געציילט צום בעה"ב ווי צום ארבעטער, מען קען דן זיין דערין. אבער לענ"ד איז דא א גרעסערע שוואכקייט צווישן בעלי בתים וועלכע נעמען די ארבעטער ווי זייער אייגן שטיקל מעבל, און מען זעט נישט אזויפיל ארבעטערס זאלן זיך באדינען מיט זייערע בעלי בתים. דעריבער קען זיין אז ס'איז דא מער וואס צו פאררעכטן לגבי דעם בעה"ב.

אין אונזערע ביינער שוין אלס קליין קינד, צו שטענדיג זאגן גוט אז לטובה - וויסן און גלייבן אז אלעס איז לטובה. דער פראבלעם געשעט צומאל אז ווען מען ווערט ערוואקסן און מען הייבט אן אויסצואוואקסן געוויסע זאכן פון אלס קליין קינד, כאפט מען נישט אז די אידישקייט זאכן ווערן נאר מער און מער אקטועל.

דעריבער, ווען מען געוואוינט זיך איין צו טראכטן מיט אביסל אמונה, פארשטייט מען שוין אביסל מער פארוואס דער הייליגער רבי ר' זושא האט געזאגט אז ער ווייסט נישט וואס עס מיינט רע, וויבאלד ער האט קיינמאל נישט קיין שלעכטס.

און חוץ עס וויסן און גלייבן, איז פשוט פיל פראקטישער אנצוגיין אזוי טאג טעגליך, אן ווערן פארלוירן ווען עפעס גייט נישט ווי מען וויל און עס קוקט אויס עק וועלט. מען גיבט מען זיך א שטעל אפ און מען טראכט פאר א מינוט, 'באשעפער טייערער, וואס איז דיין רצון יעצט? בטל רצונך מפני רצונו, איך וויל טון נאר וואס דו ווילסט אז איך זאל טון, און איך נעם עס אן באהבה וויבאלד עס קומט פונעם כרחם אב על בנים, וועט אלעס גיין גוט און געשמירט בעז"ה. שוין... האט איר שוין אריינגעכאפט א שטיקל אמונה שמועס אויך. עס איז טאקע נישט אונזער תחום צו רעדן דערוועגן, אבער ווען מען שרייבט אזויפיל אויף געוויסע נושאים, דארף מען נאך אלעם געדענקען ווער עס פירט אלעס, און ווער

איתמר טובי' פריעדמאן 845-662-3684

CEO Iteam it@iteamfl.com

ר' איתמר טובי' פריעדמאן איז א קאנסולטענט

אינעם תחום פון בעלי בתים מיט ארבייטער

מיט פילע יארן ערפארונג



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

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

HIRING4LESS™

845.682.0990 | HIRING4LESS.COM

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

Loved by: 1000+ Satisfied clients





די איינציגסטע זאך וואס איז אינטערעסאנט פאר א ביזנעס אייגנטומער
, איז אז די ביזנעס זאל וואקסן און זיין פראפיטעבל. די לעצטע זאך
אויפן ליסטע איז "נומערן" אדער "ביכער", סרעד פשוט נישט צי זיי.

פאר מאנעכע איז די גאנצע בוקקיפינג באשאפן געווארן נאר צו צופרידן
שטעלן דער אקאונטענט סוף יאר... און פאר אנדערע איז עס צי האלטן
חשבון אויף אינוואויסעס און ביללס. אבער ווייניג ביזנעסלייט
פארשטייען עכט די גרויסע תועלת וואס מען קען ארויסנעמען פון:
"נומערן". און דא קומט אריין די ארבעט פון א פיינענשעל עדווייזער,
(אדער CFO), דאס איז צו נוצען די דעטע אויף צו ארויפארבעטן די
ביזנעס, האבן א געזונטע קעש פלאן, שניידן איבריגע הוצאות און
אויסשטעלן אן עפעקטיווע סטראטעגיע וויאזוי די ביזנעס זאל
פונקציאנירן פינאנציעל. לאמיר גיין צוביסלעך.

לאמיר הערן בפרטיות אויפן שפיץ גאפל, וואס פינמעט טוט?
די ערשטע זאך איז, מיר מאכן זיכער אז עס זענען דא "געזונטע" ביכער,
ווייל אהן די יסוד איז נישטא קיין בנין. סיי אויסשטעלן מתחילה די
ביכער אויף די ריכטיגע וועג, און סיי א כסדרדיגע אויפזיכט.

צווייטענס וועלן מיר, לויט א באשטימטע סקעדזשעל, צוזאמשטעלן
און אנאלעזירן ריפארטס צי ארויסנעמען די מאקסימום אינפארמאציע;
וואס ברענגט די מערסטע הכנסות און ווי שטעקט די הוצאות, וכו'. אין
דעם גייט אריין די עיקר ארבעט.

דערנאך קומט די וויכטיגסטע חלק, א זיצונג מיט די בעה"ב "חוק ולא
יעבור" צי דורכשמועסן די פאראויס געגרייטע נקודות. דארט וועט זיין
דער "סיטואציע צימער" ווי מען וועט פאסן די החלטות, מוח-
שטורעמען איידיעס און בעזה"ש בויען די ביזנעס און שניידן קאסטן.

איך טרעף אפטמאל בעה"ב פון גרויסע ביזנעסער וואס ווייסן ניטאמאל
אז זיי זענען אין א דעפיציט! מ'דרייט מיט לאונס און ליינס אוו
קרעדיט ביז מ'קען שוין נישט האלטן קאפ וואו מ'שטייט אויף די
וועלט.

דערנאך קומט די למעשה. דאס איז מאכן זיכער אז די גאולס ווערן

אויסגעפירט, און העלפן אויף למעשה מיט זאכן וואס זענען אין
אונזער תחום.

איר האט דערמאנט "געזונטע" ביכער. וואס מיינט דאס?
איך וואלט אוועקגעשטעלט 3 עיקרים, זייענדעג נאך אונטער די
איינפלוס פון דער אתרוג...

גידול, structure. ניץ די אקאונטס, סוב-אקאונטס און קלעסעס/
קעטעגאריס אויף א וועג עס זאל דיר ברענגען די ריפארטס וואס דו
וילסט, און נישט מער צומישן... די קונץ פון אוועקשטעלן א גוטע
יסוד איז צי זיין א חכם הרואה את הנולד. וואספארא פרטים ווילסטו
קענען זעהן אין דיין אינקאם סטעיטמענט וכדו?

עס איז קריטיש וויכטיג צי האבן דער "אונערס פערזענליכע אויסגאבן,
ספעציעל די סארט וואס די ביזנעס ניצט אויך אמאל, אפגעטיילט אויף
עפעס א וועג. אפילו אויב פאר געוויסע סיבות ווילסטו עס האבן אלץ
אן עקספענס, קענסטו נוצן "קלעס" אדער א ספעציעל דעזעגנירטע
אקאונט (בעסער other expense).

מאך נישט קיין שקיעות ובלטיות. ניץ די זעלבע אקאונטס און
קעטעגאריס פאר אלע טראנזאקציעס פון איין סארט. ארומטוישן
אקאונטס, אפילו ביידע זענען ריכטיג, איז גורם נישט צו האבן א
קלארע בילד אויף וואס מהאט פארדינט און אויסגעגעבן. און אגב,
דאס איז זייער שכיח!

נקי. - ריין פון אומריכטיגע טראנזאקציעס: אומגעקלעירטע טשעקס
און דיפאזיטס, געקענסעלטע אינוואויסעס און אפענע ביללס וואס
איז באצאלט - נישט אונטער AP, א א.וו. אמאל דארף מען פשוט
אויסמעקען, און אמאל דארף מען קעיר נעמען. אבער סתם לאזן
אנגעלייגט איז גורם אן איבערקערעניש mess, ספעציעל אויף די
באלאנס שיט.

**וואס איז די דיפערענץ פון א בוקקיפער ביז פינמעט (פיינענשעל
עדווייזער)?**

די עיקר חילוק איז אז א בוקקיפער איז פאר די עבר און פינמעט פאר
די עתיד. דער בוקקיפער איז דא צו רעקארדירן די דעטע, און פינמעט
"ניצט" די דעטע עפעקטיוולי. עס זענען דא וואס קומען מיט די טענה

FINMATE CFO

IS YOUR BUSINESS PROFITABLE?

Cut overhead expenses

Boost profits

Use reports to grow your bottom line

INTRODUCTORY OFFER

66% off!

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

Refer & Earn
\$1,000

Bookkeeping
Oversight &
Training

Monthly
Financial
Reviews

Process &
Efficiency

Outsourcing
& Tech
Integration

Cash Flow
Management

Improvements

Tax & Labor
Guidance



FINMATE CFO
YOUR FINANCIAL MATE

718.210.2937 | service@finmatecfo.com

www.finmatecfo.com

"מיין בוקקיפער קען דאך עס אויך טון!" אבער טוט ער עס דען? געווענדליך נישט. אפילו איר זענט יא פון די מיעוט וואס האבן א "גוטע" בוקקיפער, איז איינע אדער מער פון די דריי: 1. ער/זי איז גוט אין בוקקיפינג אבער נישט קיין עדווייזער, 2. קומט נישט אהן דערצו, האט נישט די שטופ און די סקעדזל עס צי טון, 3. אלץ איז בעסער צי האבן א דרויסענדיגע פערספעקטיוו אויך.

וואס איז פינמעיטס ספעציעליטעט מער ווי אנדערע?

אז מיר העלפן מיט פראקטיק אויך. אנדערש ווי א טיפיקעל אקאונטענט וואס נאר נומערן רעד צו אים... ברענגען מיר עקספיריענס אין א רייע אספעקטן אין אפערעישענס אויך. מיר קענען העלפן מיט הייערן רימאט ארבעטער, אימפלעמענטירן סאפטוועיר, מארקעטינג עדווייז און נאך. אודאי אמאל איז דא א צורך צו אויפנעמען א ספעציעליסט, אבער אפטמאל איז גענוג א רעכטע האנט וואס פארשטייט צו די זאכן.

לאמיר הערן עטליכע דוגמאות / ביישפילן מיט וואס איר העלפט ביזנעסער?
א שכיחדיגע זאך וואס מען טרעפט ספעציעל ביי עלטערע ביזנעסער, איז אז זיי קענען זיך נישט ארויס זעהן פון זייער "קאמפארט זאן" און אימפלעמענטירן נייע סיסטעמס וואס וועלן אזויפיל פארגרינגערן און פארשנעלערן די ארבעט. מיר האבן שוין ב"ה אויפגעסעט CRM סיסטעמס פאר עטליכע קאמפעניס וואס אינטעגרעטן מיט די בוקקיפינג א מחי. ס'איז דא אזויפיל וואס מקען טון מיט די ריכטיגע סאפטוועיר. אמאל האבן מיר געארבעט מיט א ביזנעס וואס האט פארמאגט אסאך קרעדיט קארד פעימענטס פער טאג צי רעקאנסיילן, און ס'איז געווען א פחד צי צוקוקן די תוהו ובהו וואס דארט האט זיך אפגעטון. אין קורצן, מיטן אריינלייגן קאפ אין אויפסעטן א שייט וואס האלט חשבון אויף די "בעטשעס" האט זיך די מצב געטוישט מקצה לקצה. דערנאך האלטן מיר אין איין טרעפן אומזינסטע הוצאות וואס מען קען שניידן אדער עלעמענירן, וואס האט שוין געשפארט שווערע געלטער פאר קליענטן. וכהנה וכהנה.

און אז מ'רעד שוין פון סאפטוועיר. מענטשן זענען "סטאק" מיט קוויקבוקס, נישט וויסנדיג אז זענען דא נאך, צומאל פיל בעסערע, אפציעס. Xero און Zoho Books זענען צוויי אלטערנאטיווען וואס קען האבן שטארקע מעלות אנטקעגן ק"ב. נישט אלעס וואס איז בעסער פאר איינעם איז בעסער פאר א צווייטן. לדוגמה, אזא פיטשער ווי א קוסטעמער פארטעל, ווי דער קאסטעמער קען זעהן אלעס בשייכות מיט זיינע טראנזאקציעס, קען זיין א



6'ine k FINMATE CFO

איך טרעף אפטמאל בעה"ב פון
גרויסע ביזנעסער וואס ווייסן
ניטאמאל אז זיי זענען אין א
דעפיציט! מ'דרייט מיט לאונס ביז
מ'קען שוין נישט האלטן קאפ וואו
מ'שטייט אויף די וועלט...

פינמעיט טוט נישט קיין בוקיפינג. אבער מיר קענען העלפן מיט די
סעטאפ, טרעינינג און אנגייענדע עדווייס, אלץ א חלק פון אונזער
סערוויס.

תכלית, וואס קאסט אזאנס?

אויב דאס איז דיין הויפט שאלה איז א סימן אז דו פארשטייט נאכנישט
די תועלת פון פינמעיט סערוויס... איך וואלט געראטן צי ליינען פון
אנפאנג אנשטאט צוריק-וועגס. אבער אז דו פרעגסט שוין, אונזער
פרייזן זענען די מערסט צוגענגליך אין די מארקעט, וויבאלד מיר האבן
נישט די קארפאראעיט סטראקשער אז דער וואס טוט די ארבעט באקומט
נאר א חלק פון די אינקאם.

וויאזוי קען איך טראסטן פינמעיט מיט אזא האקעלע אויפגאבע צי זיין באויפטראגט איבער מיינע פינאנצן?

ריכטיג זייער א גוטע פראגע. אויפריכטיקייט (האנעסטי) איז א קריטישע
פונקציע דא, און מיר קענען זאגן מיט א פילע מויל אז דאס איז עפעס
וואס מיר ספעציאלעזירן זיך מיט. מיר וועלן צושטעלן ריפערעלס
רעפרענסעס דאס צי איבערווייזן.

הלכה למעשה, וואס טו איך יעצט?

איין זאך וואס דו קענסט טון צי ארויסגיין א זיכערע געווינער איז
סקעדזשעלען א פרייע שעה איבערזיכט אויף אייער ביכער. עס וועט
זיכער אויפברענגען פרישע געדאנקען וואס וועט זיין א תועלת. און פאר
אונז איז אויך א תועלת צי זעהן ווי מער ביכער. זה וזה נהנה, אפילו מיר
זענען נישט קיין מעטש לבסוף.

געוואלדיגע הילף פאר געוויסע. נאך א דוגמא איז די מעגליכקייט צי
טוישן/אויסמעקן אסאך טראנזאקציעס אויף איינמאל. דערנאך איז דא
נאך קליינע אבער וויכטיגע חלקים, ווי די שנעלקייט פון לאדן (א
האלבע סעקונדע לענגער פאר יעדע קליק זאמעלט אהן אסאך צייט!).

ווער איז א פאסיגע קאנדידאט צי ווערן אנגענומען אלץ א קליענט? מיט וועם זיכט איר צי ארבעטן?

אונזער ספעשעלטי איז סערוויס בעיסד מיד-סייז ביזנעסער, מיט
סעילס צווישן 1 און 15 מיליאן א יאר.

וואס איז מיט פרישע ביזנעסער; איר ארבעט מיט זיי?

א ביזנעס וואס האט א ריאליסטישע גאול צי אנקומען צי א מיליאן
דאלאר אין סעילס "און איז גרייט צי אינוועסטירן דערין", איז אודאי
פינמעיט א געוואלדיגע תכלית צי העלפן ארויפברענגען די ביזנעס צי
סאך העכערע שטאפלען. נאכמער ווי ביי א עסטעבלישט קאמפעני.

אסאך קאמפאניס, בעיקר פרישע, האבן נישט גענוג ארבעט צי אויפנעמען אן אין-האוז בוקיפער. וואס איז אייער מיינונג בנוגע ארויסגעבן די בוכהאלטעריי פאר א דרויסענדיגע פירמע?

ס'איז דא פירמעס וואס טוען "בעק-אפיס". דאס הייסט זיי פירן דיין
גאנצע אדמיניסטראטיווע חלק נישט נאר בוקיפינג. ו.צ.ב. דיעלן מיט
קאסטעמערס און ווענדארס. דאס קען זיין א גוטע זאך. אבער צי
ארויסגעבן נאר די בוקיפינג, האלט איך אז א נארישקייט. והסיבה און
די סיבה דערפאר איז, ווייל זעהן די טראנזאקציעס אליין מיט די אייגענע
אויגן איז א שטארקע מעלה: דו האלטסט מיט וואס עס טוט זיך אין די
קאמפעני! איז פארוואס זאלסטו אוועקגעבן בידיס (און נאכדערצו
באצאלן פאר דעם...)?

מדארף פארשטיין אז מיט די היינטיגע בוקיפינג סאפטוועיר איז
מורא "דיג גרינג צי אליינס טון די ביכער אויב מ'האט נישט קיין סאך
טראנזאקציעס. די טראנזאקציעס קומען אויטאמאטיש אריין מיט בענק
פידס, און מ'קען אויסלערנען די סיסטעם אליינס צי געדענקען די
קעטעגאריעס. די עיקר קונץ איז צי ריכטיג אויפסעטן און זיך לערנען
וויאזוי מ'ניצט עס.



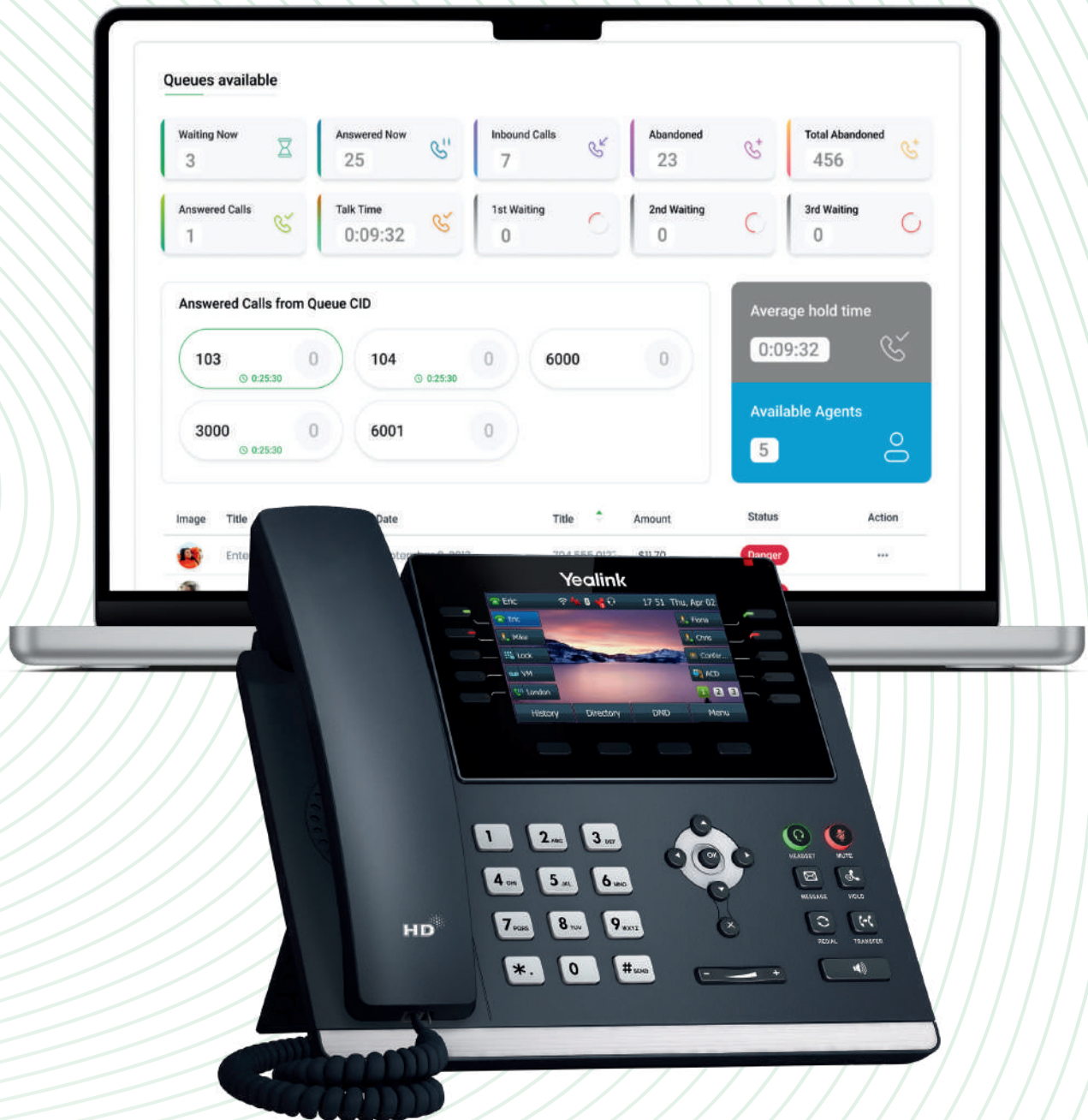
FINMATE CFO
YOUR FINANCIAL MATE

718.210.2937

service@firmatecfo.com

www.firmatecfo.com

The phone system you deserve!



Enterprise features for your business.



RELIABLE PBX | **855.735.3600**

COMMUNICATION SYSTEMS | WWW.RELIABLEPBX.COM

לאחר סוף אויסשטודסן

טעמע #3

חנוכה מסיבות

1

איך האב געזען איר פרעגט וועגן דעם נושא פון חנוכה מסיבות.

די גרויסע משפחות האבן דעם פראבלעם. איך קום פון א קליינער משפחה וואו עס זענען נישט דא צופיל מענטשן, און מיר האבן נישט געהאט די געלעגנהייט צו האבן די גרויסע חנוכה מסיבות יעדע נאכט. אזוי איז אויסגעקומען אז יעדע נאכט האט מען געמאכט עפעס קליין אינדערהיים. באמת איז דאס די בעסטע זאך, וואס מען מאכט אינדערהיים צוזאמען מיט די משפחה, גייט דאס ברענגען די בעסטע זכרונות וואס מען קען האבן. איין נאכט קען מען זיך צוזאמקומען די גאנצע משפחה ביי דער באבע, און מאכן עפעס. אבער יעדע נאכט זאל מען גיין צו אן אנדערע מומע ווייל זי וויל מאכן איר אייגענע חנוכה מסיבה, איז נישט קיין מהלך.

2

א גוטן, איך וויל זאגן מיין מיינונג אויף דעם

נושא פון חנוכה מסיבות.

איך האלט אז מען דארף יא מאכן. טאקע ווייל די משפחה איז אזוי גרויס, קומט נישט אויס אז די משפחה זאל זיך קענען צוזאמענעמען. חנוכה איז די איינציגסטע צייט אין יאר וואס די גאנצע משפחה באקענט זיך. עס איז א גוטע זאך כאטש איין מאל אין יאר צו מאכן עפעס צוזאמען. ישר כח.

3

א גוטן, איך האב געוואלט פארשלאגן א געדאנק וועגן די חנוכה מסיבות. אזויווי די משפחות זענען קע"ה ריזיג גרויס, וואלט געווען א גוטע געדאנק אז יעדן טאג קומט אן אנדערע קינד אריבער צו די עלטערן. אויב עס איז א גרויסע משפחה מיט מער ווי צען קינדער זאלן צוויי קינדער קומען א נאכט. און די קינדער זאלן ברענגען דאס נאכטמאל און דעם גאנצן פראגראם.

די ערשטע נאכט קומט איין גאנצע משפחה מיט די קינדער און איידעמער, די צווייטע נאכט

זאל קומען א צווייטע גאנצע משפחה, אא"וו. אזוי נעמט עס אוועק דעם גאנצן פרעשווה מען דארף נישט קיין זאל. יעדער האט פלאץ אין שטוב פאר איין משפחה, און אפילו אויב אז נישט זאל מען רופן זיידע באבע צו זיך אינדערהיים. עס קען זיין א שטארקע תועלת פאר יעדן איינעם. עס קומט אויס די ביליגסטע און די שענסטע. דער זיידע וועט הנאה האבן אז ער קען פארברענגען מיט יעדער משפחה עקסטער, די קינדער וועלן הנאה האבן צו פארברענגען געהעריג מיטן זיידן, און עס וועט זיין שלום על ישראל.

4

א גוטן. איבער די נושא פון חנוכה מסיבות: איך האלט אז מען דארף קוקן ווי אפט די משפחה קומט זיך צוזאם. אויב עס איז זייער א גרויסע משפחה, און דער זיידע מאכט שוין אפאר מאל א יאר חתונה, און מען טרעפט זיך גענוג ביי חתונות אדער שבע ברכות, פעלט עס נישט אויס. קיינער איז סיינדיג נישט אינטערעסירט, און די



5 שעה קלאס אויף די טעלעפאן

נעמט יעצט די קלאס
און אייער באקוועמע צייט. און הערט
גוטע טיפס וויאזוי צו פעסען די ראוד טעסט

Text or Call Today
845.600.4444

האט איר א הויז וואס שטייט ליידדיג?

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

טאק זאללער רענט

*

פארזיכטן און 1-5 טעט

*

אריינע און שטאל ארייט

*

העסטע און בערפעליכע סערוויס

איבעראל אין אראנדש

און ראלענד קאונטי

רופט אדער טעקסט

יעקב הערש גוטמאן

845-274-4460 📞



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

קינדער האבן נישט קיין געדולד.

אבער א משפחה וואס מען האט נאר חתונה געמאכט
צוויי דריי קינדער, און מען וואוינט נישט אינעם זעלבן
געגנט אזוי אז עס קומט כמעט נישט אויס מען זאל זיך
צוזאמנעמען, דעמאלטס איין מאל א יאר א חנוכה מסיבה
קען נישט זיין שענער ווי דעם. אבער אויב קומט מען זיך
צוזאם אנדערע צייטן פעלט עס טאקע נישט אויס.

5

וועגן דעם שאלה פון די חנוכה מסיבות. איך מיינ עס
ווערט נאר ערגער. קע"ה מענטשן האבן שוין היינט זיידעס
פון אלע זייטן. מ'רעדט דא פון פיר זיידעס און אמאל זענען
נאך אויך דא עלטער זיידעס.

איך האב געהאט א זיידע וואס האט מיך יערליך גערופן.
איך וואוין אין מאנסי, איך האב נישט קיין קאר, און איך
האב געדארפט נעמען א טעקסי און אריינפארן ביז
ויליאמסבורג. מען קומט אן, עס איז נישט דא אפילו וואו
צו זיצן אין די פיצעלע וויליאמסבורג דירות, דארף מען
זיך אריינקוועטשן אין א לעכל. דער עיקר איז אז מען איז
דארט געווען, און די משפחה האלט זיך צוזאמען...

און אפילו אין אנדערע שטעט וואו ס'איז יא דא פלאץ,
דארף מען אבער גיין שלעפן און מאכן, עס ווערט א גרויסן
פרעשור.

דער פראבלעם איז אז אפילו דער נייער דור וואס
געדענקט און ווייסט ווי שווער עס איז, אבער ווען עס
קומט צו זיין אייגענע משפחה פארגעסט יעדער.

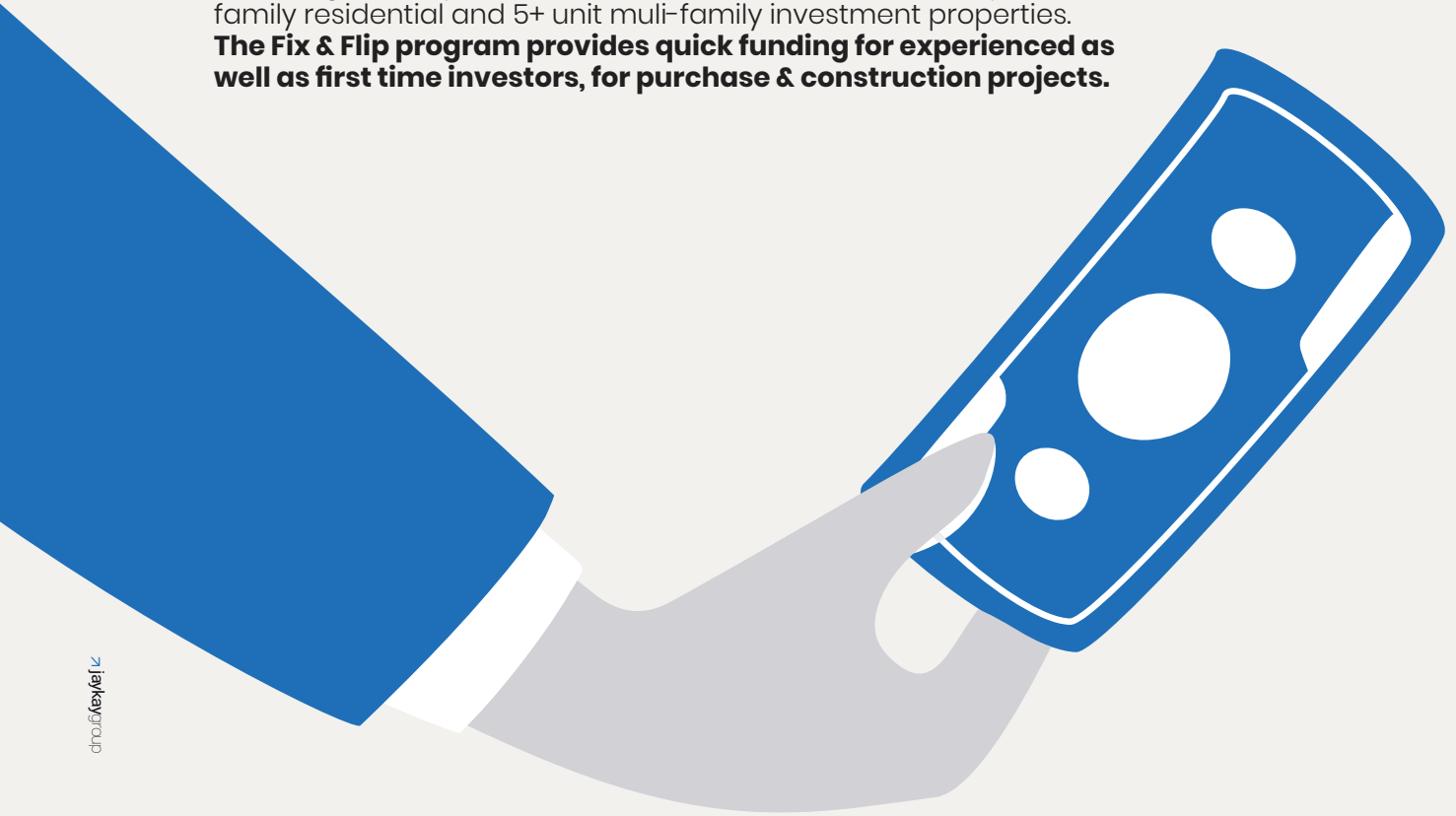
אזוויי עס פאסירט מיט די שבע ברכות. ביי יענעם
געדענקט מען און מען כאפט ווי שווער עס איז, אבער ווען
עס קומט צו זיך אליינס האלט מען עס נישט ביים טוישן,
און מען וויל אז יעדער זאל קומען.

איך ווייס נישט וואס מען קען טון צו דעם. הלוואי ווען
מען קען עס טוישן. ^k

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.



drogkeygroup



**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:



קרית יואל

7 Van Buren Drive
845.774.4100

מאנסי

16 Melnick Drive
845.678.8624

וויליאמסבורג

178 Wallabout St.
718.330.1700

בארא פארק

4804 13th Ave
718.435.4750

CANNOT BE COMBINED WITH ANY OTHER OFFER.

20% -
35%
OFF
AND UP

צווייטער טייל

דזשאב אינטערוויו

פארגאנגענע וואך האבן מיר גערעדט איבער דער וויכטיגקייט פון מאכן א קלארן רעזומע, וואס רוב בעלי בתים וועלן פארלאנגען איידער זיי באשטעטיגן אז זיי זענען גרייט זיך צו טרעפן.

ווען מען זוכט א דזשאב איז וויכטיג צו געדענקען, אז דיין השתדלות איז צו טון וואס דו קענסט אז דער בעה"ב זאל דיך וועלן אויפנעמען אויף דער פאזיציע.

ווען א קאמפאני זוכט אן ארבעטער, וועלן זיי געווענליך האבן עטליכע קאנדידאטן וואס וועלן זיך אנטראגן דערפאר. ס'איז דיין אחריות צו טון וואס דו קענסט אז דער בעה"ב זאל שפירן אז דו ביסט דער פאסיגער קאנדידאט.

פון דער צווייטער זייט איז אויך וויכטיג צו געדענקען אז א שידוך דארף ארבעטן פון ביידע זייטן. דער בעל הבית אינטערוויוט דיך, אבער גלייכצייטיג דארפטו אים אויך אינטערוויווען.

פונקט ער וויל זען צי די ביסט א גוטער ארבעטער, דארפטו אויך זען צי ער איז א גוטער בעה"ב און צי די פאזיציע איז פאסיג פאר דיר.

דו קענסט אבער נישט גלייך אנהייבן אויף דעם אופן. קודם דארפטו זיכער מאכן אז ער זאל דיך וועלן, און דערנאך קענסטו אים אינטערוויווען צו זען צי עס קוקט אויס געאייגנט פאר דיר. ווייל אויב דו וועסט גלייך אנהייבן מיטן אים ווייזן אז דו ביסט מסופק צי דו ווילסט דעם פאסטן, וועט ער נישט טראכטן קיין צוויי און באלד גיין ווייטער צום קומענדיגן קאנדידאט אויף דער

ליסטע.

דער ערשטער טריט אינעם אינטערוויו פראצעדור וועט געווענליך זיין, אז מען וועט פארלאנגען פון דיר צו שיקן אן אימעיל מיט דיין רעזומע. עס איז גאר וויכטיג אז אט דער ערשטער שטאפל זאל ווערן ריכטיג אויסגעפירט, כאטש עס קען אויסקוקן ווי א מינדערוויכטיגן דעטאל.

מען דארף נעמען אין באטראכט אז דיין אימעיל איז נישט קיין בן יחיד. ווען איינער זוכט אן ארבעטער באקומט ער ווארשיינליך נאך אסאך אזוינע אימעילס, און ער האט נישט קיין צייט זיך אפצוגעבן מיט יעדן. געווענליך וועט ער בלויז אויסקלויבן עטליכע אימעילס וועלכע קוקן אים אויס צו זיין די מערסטע פאסיג.

עס איז דיין פליכט אים צו געבן א גוטע סיבה צו נעמען דיין אימעיל און עס לייגן אויפן שפיץ פון דער ליסטע.

לאמיר קוקן אויף עטליכע טיפישע ביישפילן פון אימעילס וועלכע ווערן אריינגעשיקט דורך מענטשן וואס געבן זיך איין פאר א דזשאב:

- Attached please find my resume
- I am interested in the job, please call me
- I would like to know more information about the job
- My name is..... My number is.....
- I would like to know how much the pay is....

אזעלכע און ענליכע אימעילס לאזן נישט איבער קיין גוטן איינדרוק אויף דעם מענטש וואס ליינט דאס, און צומאל מאכט דאס גאר א פארקערטן רושם ווי וואס מען פרובירט צו מאכן. לאמיר נעמען א משל וואס איך האב נארוואס מיטגעהאלטן, און וואס מ'קען ארויסנעמען דערפון. פארלאפענע וואך האב איך אדווערטייזט אז איך זוך צו אנפילן א וויכטיגע פאזיציע, און געבעטן אז פאראינטערעסירטע זאלן שיקן אן אימעיל מיט דעטאלן איבער דער ערפארונג וואס מען האט.

איין אימעיל וואס איז אריינגעקומען האט זיך געליינט ווי פאלגנד:

I will send you my experience, but can you first tell me which industry this job is in?

ווי פארשטענדליך האב איך אים נישט געענטפערט. איך בין געגאנגען ווייטער צום קומענדיגן אימעיל, ווייל עס זענען אריינגעקומען איבער צוואנציג אימעילס, און דער אימעיל איז מיר נישט געפאלן.

אויב דו זוכסט א דזשאב, נעם די מיה און פאלג וואס מען הייסט. אז מען האט געבעטן אריינצושיקן דיין עקספיריענס, שיק אריין דיין עקספיריענס. קענסט עפעס דערלייגן דערפון?

צו פרעגן מער דעטאלן האסטו צייט שפעטער. די ערגסטע זאך וואס קען פאסירן איז, אז דו וועסט דעמאלטס באשליסן אז ס'איז נישט פאר



משה קליין

845.200.3313 #108

דער בעל הבית אינטערוויוס דין, אבער גלייכצייטיג דארפסטו אים אויך אינטערוויווען

of [Company Name].
Best regards,
[Your Full Name]
[Your Contact Information]

פארשטייט זיך אז מ'קען מאכן קורצער דעם
אימעיל, אדער צולייגן דעטאלן וועלכע קענען
בייהילפן זיין. דער עיקר איז אז דער מענטש
וואס באקומט דעם אימעיל זאל זען אז דו נעמסט
דעם פאסטן ערנסט. דאס גיבט אים א שטארקע
סיבה דין אראפצורופן אויף א פערזענליכן
אינטערוויו, וואס גיבט דיר בעז'ה די געלעגנהייט
צו גיין ווייטער און טון דיין השתדלות צו
באקומען די דזשאב.

נאך איין וויכטיגע נקודה וואס מיר האבן שוין
עטליכע מאל דערמאנט, אבער מען דארף עס
חזר'ן: יעדעס מאל וואס מען שיקט אן אימעיל
דארף מען טשעקן די ספעלינג און גראמאטיק, צו
זיכער מאכן אז ס'איז נישט געשריבן ווי נח מיט
זיבן גרייזן.

אפילו ווען דער בעה"ב זעלבסט קען נישט גוט
שרייבן ענגליש, וויל ער אבער אז כאטש זיינע
ארבעטערס זאלן גוט קענען... עס איז זייער א
גרינגע זאך היינט צוטאגס, ווען מ'קען זיך באניצן
מיט א סאפטוועיר אזויווי Grammarly, וואס
טוט גאר א גוטע ארבעט אין מאכן אן אימעיל
אויסקוקן לייטיש.

וברכתך בכל אשר תעשה. K

operations team ly"n.

In my previous role as [Your Previous Role], I managed [specific achievements, e.g., inventory control, team leadership, logistics improvements], resulting in [specific outcomes, e.g., increased efficiency, cost savings, improved team performance]. My hands-on experience with [specific tools, systems, or skills] has equipped me to handle the dynamic challenges of warehouse management effectively.

I am particularly impressed by [Company's unique feature or recent achievement, if known], and I am eager to bring my expertise in [specific strengths, e.g., optimizing workflows, maintaining compliance, fostering team growth] to support your goals.

I would welcome the opportunity to discuss how my background aligns with the needs of your team. Please find my resume attached for your review. I am available at your convenience for an interview and can be reached at [Your Phone Number] or [Your Email Address]. Thank you for considering my application. I look forward to the possibility of contributing to the success

דין. אבער אזוי האסטו כאטש געהאט די
מעגליכקייט עס צו באקומען אויב ס'איז יא
פאסיג פאר דין.

אצינד, אז דו האסט זיך פאר'עקש'נט נישט צו
שיקן דיין עקספיריענס, האסטו דאס אויך נישט.
מיט דייןע אייגענע הענט האסטו אוועקגעשטופט
סיי וועלכע מעגליכקייט צו באקומען די דזשאב.
דאס איז פונקט דאס פארקערטע פון טון דאס
מינימאלע השתדלות.

דער ריכטיגער וועג אריינצושניקן א רעזומע,
איז צו שרייבן עטליכע שורות וועלכע צייגן אז
מען נעמט עס ערנסט.

מען קען פרובירן זיך צו אריינלייגן אין דעם
מצב פונעם בעה"ב, טראכטן וואס ער זוכט, און
ניצן א שפראך וואס ער וויל הערן.

פאלגנד איז א ביישפיל פון א ריכטיג
געשריבענעם אימעיל, פון איינעם וואס גיבט זיך
איין פאר א וועיראהאז מענעדזשער פאזיציע:

Dear [Recipient's Name or Hiring Manager]

I am writing to express my interest in the Warehouse Manager position at [Company Name], as advertised on [where you found the job listing]. With [X years] of experience in [relevant field or roles], I am confident in my ability to contribute to the success of your

160° 180°



AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

24-HOUR TOWING CAR RENTAL CAR REPAIR

Hillel Tyrnauer ☎ 845.366.5588


COLLISION

בס"ד

VACATION RENTAL

LARGE APPT

4 Spacious Bedrooms
with 3 Baths





SMALLER APPT

1 Spacious Bedroom
with 1 Bath




DESIGN SHOP SAVE



BEST LOCATION!

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

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

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

presents

AT THE NEW HUDSON VALLEY RESORT


KASHRUS

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







 Rabbi Yechiel Lichtenstien
 Children's Program
 Magical Entertainment

Your Home For Simchas, Shabbatons and,
Family Reunions

Destinations613@yahoo.com 845.794.6000

איד דארפט נישט ווארטן די קאר וועט ווארטן פאר אייך

We are now hiring new drivers

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

היימישע דרייווערס 845.500.1378

GET CASH!

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

Yanky Herczberg
Schedule your house call today:

347.496.5660

CASH'N
BY YANKY



איילר דרשה - אונלר דאלה

845-492-5327 • magidny@gmail.com

פאר אלז איילר דרשה פונעם צוזאמנשטעלן ביזן פאדיום

NEW PLANS!!

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

\$65 Monthly

verizon



AT&T

NO activation Fee
Tax or monthly Fee
Hotspot device cost

one year contract.

SELLING/RENTING:

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



techspot

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

Call/text 1
845.604.3075
TechspotMonroe@gmail.com

Salespeople make the business world go round

No salespeople = nada.

 **HIRE &
HIGHER**

Exclusively Built for Salespeople

Call or Whatsapp Moishy Mintz
845.662.5391
moshe@handhrecruiting.com



We turn each salesperson into a
revenue-generating powerhouse.

WE TRAIN SALESPEOPLE

WE COACH SALESPEOPLE

WE PLACE SALESPEOPLE



אינגערמאַן

חנוכה איז דא!

PRE CHANUKA ISSUE

AD DEADLINE:
WED. DEC. 18 5PM

ON NEWSTANDS:
SUN. DEC. 22

CHANUKA ISSUE

AD DEADLINE:
WED. DEC. 25 5PM

ON NEWSTANDS:
SUN. DEC. 29

**CALL TODAY TO RESERVE YOUR AD:
845.666.0056 #3 — ADS@THEYINGERMANN.COM**

AUTO LEASING 845.426.0001



ALL
MAKES
AND
MODELS

GO WITH
GREENLIGHT.

greenlight
AUTO LEASING

איז מיינונגס דיפערענצן א פראבלעם?

וען מיר טראכטן פון גוטע באציאונגען צווישן מענטשן, טראכטן מיר אפט פון צוויי מענטשן וועלכע האלטן אייביג דאס זעלבע און האבן קיינמאל נישט קיין חילוקי דעות. זיי זענען אויפן זעלבן בלאט ווען עס קומט צו מאכן אלע וויכטיגע החלטות.

צום ביישפיל, צוויי שותפים וואס זענען אייביג איינשטימיג איבער וואס ס'איז גוט פאר זייער ביזנעס. אדער א פארפאלק וואס איז איינשטימיג איבער אלעס ארום דער שטוב ווירטשאפט; פון וועלכן געגנט מ'זאל וואוינען, ביז אין וועלכן מוסד צו שיקן די קינדער.

אין ווארהייט איז אזא סארט בליק גאר ווייט פון רעאליטעט.

פון אלע שותפים וואס זענען שוין געווען זייט די וועלט שטייט, זענען נאך קיינמאל נישט געווען צוויי מענטשן וועלכע האבן אייביג געהאלטן די זעלבע און זיך נישט געדארפט ספראווענען מיט מיספארשטענדענישן.

אזוי אויך ווען עס קומט צו פארפעלקער איז נישט דא אזא מציאות פון מאן און ווייב וועלכע זענען אלץ ביי דער זעלבער מיינונג.

און דא קענען זיך מענטשן וואונדערן, אויב פארמאגן א גוטן קשר מיינט נישט זיין איינשטימיג, און אפילו אין די בעסטע קשרים זענען נאכאלץ פארהאן מיינונגס פארשידנהייטן; דאן וואס איז דער חילוק פון א גוטן און שטארקן קשר צו א שוואכן?

נאך א שאלה ווערט אפט געפרעגט: אויב איז אמת אז אפילו אין די שטארקסטע קשרים זענען אויך דא חילוקי דעות, דאן וויאזוי קען עס טאקע זיין א פעסטער קשר?

אויב דער מאן וויל וואוינען אין איין שטאט און די פרוי אין א צווייטער; אדער דער מאן וויל שיקן אין איין מוסד און די פרוי אין א צווייטן; וויאזוי קען זיין אז עס אפעקטירט נישט זייער קשר?

דער תירוץ איז, אז חילוקי דעות צווישן מענטשן איז קיינמאל נישט דער פאקטאר וואס צוברעכט א קשר. עס איז דער וועג וויאזוי מען גייט צו צום מיספארשטענדעניש וואס מאכט דעם קשר שטארק אדער שוואך.

מיינונגס פארשידנהייטן קען זיין דעם בעסטן מיטל צו בויען א קשר פון איין זייט, און צו צוברעכן דעם קשר פון דער צווייטער זייט. עס ווענדט זיך וואס דער עיקר ציל איז.

לאמיר געבן א ביישפיל פון א סכסוך וואס מאכט זיך צווישן א פארפאלק איבער וויאזוי צו בודזשעטן. דער מאן וויל אינוועסטירן די איבריגע געלטער, און די פרוי וויל עס נוצן אויף צו איבערבויינען דאס הויז וואס ווארט שוין לאנג אויף א תיקון.

פאר ביידע פון זיי איז עס זייער וויכטיג. פארן מאן איז גאר וויכטיג צו אינוועסטירן - דאס איז וואס גייט אים אין לעבן. פאר דער אידיענע איז אבער נישט ווייניגער וויכטיג צו רענאוויירן דאס

הויז.

אויב איז זייער עיקר דגוש אויף וויאזוי מ'זאל ניצן דאס געלט, און וויאזוי צו באקומען די אינוועסטירונג אדער איבערגעבויטע הויז; דאן איז זייער שווער צו קומען צו א פארשטענדעניש און אויפגעבן דאס וואס מען וויל אזוי שטארק. און דא איז וואו די מיינונגס פארשידנהייט קען שאפן שפאלטענעס אין זייער קשר. די געמייטער קענען ווערן צוהיצט און ס'קען זיך ענדיגן מיט ווייטאג איינער אויפן צווייטן.

דער ריכטיגער צוגאנג איז, צו פארשטיין אז ס'איז זייער אנדערש ווען ס'איז דא א סכסוך צווישן צוויי נאנטע מענטשן ווי ווען ס'איז צווישן צוויי פרעמדע מענטשן.

ווען צוויי פרעמדע האבן א געפעכט צווישן זיך, דאן איז טאקע דער איינציגסטער ציל וויאזוי איך קען באקומען און אויספירן דאס וואס איך וויל. אין אונזער פאל מיינט עס, טון מיטן געלט וואס איך וויל.

ווען מען רעדט אבער פון צוויי נאנטע מענטשן דארף דער עיקר געוויכט זיין, וויאזוי קענען מיר פארזיכערן דעם קשר טראץ דעם מיינונגס קאנפליקט צווישן אונז. וויאזוי באלאנסירט מען די אייגענע אינטערעסן מיט די אינטערעסן פון אונזער קשר.

עס איז נישט בלויז דער תוכן פונעם קאנפליקט וואס מיר זוכן צו שליכטן, נאר וויאזוי קען מען צוריקהאלטן די פריוואטע אינטערעסן פון שטיין



שמעון יאקאב
845.200.3313 #103

מיינונגס פארשידנהייטן קען זיין דעם בעסטן מיטל צו בויען א קשר פון איין זייט, און צו צוברעכן דעם קשר פון דער צווייטער זייט



■ **באשולדיגן:** "ווייל דו לייגסט דא דינע חפצים האב איך נישט קיין פלאץ צו לייגן מיינע זאכן, און זיי ווערן פארלוירן."

■ **פירן א וויכוח:** "דו האסט אנדערע פלעצער וואו צו לייגן דינע זאכן, דו האלסט פשוט נישט דערביי."

■ **ווארענען:** "נאך איין מאל דו לייגסט עס דא גייסטו חרטה האבן."

דער סך הכל פון זיי אלע איז, אז יענער טוט עפעס וואס ער טאר נישט, און איך פארלאנג פון אים אויפצוהערן. ער איז דער פראבלעם און במילא איז ער אחראי עס צו פאררעכטן.

אזא סארט שפראך ברענגט אז דער צווייטער זאל זיך שפירן באדראעט און פרובירן מיט אלע כוחות אויפצוואוייזן אז ער האט יא רעכט דאס צו טון, און ער וועט טון אלעס און דער וועלט אויפצוואוייזן אז ער איז נישט שולדיג.

דער ריכטיגער וועג אויסצודריקן אומצופרידנהייט אן אויפצוואוועקן א קעגנזייטיגע רעאקציע, איז דורך רעדן פון זיך און נישט פון יענעם.

למשל, "איך קען נישט ארבעטן ווען דער טיש איז איבערגעפילט, און איך ווער זייער איבערגעשטרענגט דערפון. עס וואלט מיר שטארק געהאלפן אויב דו קענסט לייגן דיין הוט אויף אן אנדערן פלאץ."

ווען מען זאגט עס אויף אזא אופן נעמט מען דעם אחריות אויף זיך. איך האב א פראבלעם אז

K

אין יעדן קשר מאכן זיך צייטן ווען ס'איז דא א געברויך אויסצודריקן אומצופרידנהייט מיט וואס דער צווייטער האט געטון. יעדער מענטש איז אנדערש, און יעדער קען צומאל אומוילנדיג טון פארשידענע זאכן וועלכע שטערן פארן צווייטן. און דא ווענדט זיך זייער שטארק וויאזוי מען גייט צו דערצו.

דער טבע פון א מענטש איז אז ווען מען דריקט אויס אומצופרידנהייט איבער עפעס וואס ער האט געטון, שפירט ער אז זיין פערזענליכקייט איז באדראעט, און אז מ'איז נישט צופרידן פון אים פערזענליך.

די נאטורליכע רעאקציע אין אזא מצב איז, זיך צו פארענטפערן און אויפצווייזן אז איך בין גערעכט און דו ביסט דער וואס איז זיך טועה.

עס זענען דא צוויי ערליי וועגן וויאזוי מ'קען זיך באקלאגן אויף א צווייטן. איין מהלך איז צו רעדן פון יענעם, און א צווייטער וועג איז רעדן פון זיך.

רעדן פון יענעם קען זיין אויף עטליכע אופנים. לאמיר אנכאפן א דוגמא, דיין חבר האט א מנהג אז ער לייגט אראפ זיינע חפצים אויף דיין טיש, און עס באדערט דך. זענען דא עטליכע וועגן וויאזוי דו קענסט עס אדרעסירן:

■ **באפעלן:** קענסט אים הייסן, "פון היינט אן טארסטו נישט לייגן דינע זאכן אויף מיין טיש."

אין וועג פון אונזער קשר.

ווען דער קשר ווערט א חלק פונעם ציל אינעם שמועס, איז פיל גרינגער צו טרעפן א לעזונג. אפילו אויב עס באדייט אז יעדער מוז אביסל אויפגעבן פון זיין אריגינעלן ווילן. ווייל מען שפירט נישט אז מען איז געצווינגען אויפצוגעבן פאר יענעם, נאר מען גיבט נאך ווייל עס לוינט מיר זיך אנצושטרענגען און בלייבן מיטן קשר.

ווען מ'גייט צו מיט אזא מהלך, איז נישט בלויז וואס עס צוברעכט נישט דעם קשר, נאר עס מאכט עס גאר שטארקער ווי בעפאר.

ווען איינער זעט אז כאטש וואס עס גייט פארן צווייטן אין לעבן צו נעמען איין מהלך, דאך איז ער אינטערעסירט צו פארשטיין וואס עס ציט מיר - אפילו ס'איז גענוי דאס פארקערטע פון וואס ער וויל; ווייזט דאס אויף אמת'ער פריינדשאפט.

אפילו דער וואס גיבט למעשה נאך פארן צווייטן, וועט אויך שפירן א שטארקערע ליבשאפט. ווייל דער צווייטער האט ארויסגעוויזן אינטערעסע אין זיין מיינונג אפילו ווען ער האט געהאלטן פונקט פארקערט.

דער שטארקסטער וועג פון בויען א קשר איז, ווען מען ווייזט ארויס אינטערעסע אינעם צווייטן אן קיין זייטיגע חשבונות. און ס'איז נישט דא קיין מער געאייגנטע צייט דערפאר ווי בשעת עס זענען דא חילוקי דעות, און דאך וויל מען באמת הערן וואס יענער האט צו זאגן.





מענטשליכע שטארקייט



ביטע פרובירט אריינצושטופן צוויי ארטיקלען פער וואך, די נעקסטע פאר וואכן. אזוי אז מ'זאל קענען זיין פאראויס ב"ד. א גרויסן יישר כח פאר אייער פארשטענדעניש.

אז מיר באטראכטן וויאזוי דער אימעיל איז געשריבן געווארן, זעען מיר אז עס פארמאגט נישט קיין באשולדיגונג פארן זיין שפעט און אומ'אחריות'דיג. ער בעט מיר פשוט א טובה אים צו פארגרינגערן די ארבעט און עס אריינשיקן פריער.

ער האט מיר נישט באפוילן אז פון היינט און ווייטער מוז איך אריינשיקן דעם ארטיקל פיר ביז זעקס וואכן פריער. ער האט מיר פשוט געפרעגט אויב איך קען ביטע אריינשיקן פיר ביז זעקס וואכן פריער. זיין מעסעדזש איז געווען קלאר אז פאר אים איז עס אנגעשטרענגט, און אויב איך קען זאל איך אים ביטע העלפן. **K**

דער וועג וויאזוי עס איז געשריבן געווארן, שפיגלט אפ דעם מעטאד פון רעדן פון זיך אנשטאט פון יענעם. און כאטש ער האט קלאר געצילט מיך פארצוהאלטן פארן זיין שפעט און פארלאנגט צו זיין מער צייטליכער, איז עס געווען געשריבן אויף אן אופן וואס האט מיר נישט געמאכט שפירן אטאקירט.

דער אימעיל האט זיך געליינט בערך אזוי: א גרויסן יישר כח פאר אייערע ארטיקלען. עס איז זייער שווער פאר אונז אנצוגרייטן די ארטיקלען די לעצטע מינוט, און אסאך מאל מאכן זיך שטרויכלונגען וואס מאכט אוממעגליך פאר אונז צו ענדיגן די ארבעט. דעריבער וויל איך דאך בעטן צו זיין צווישן פיר ביז זעקס וואכן פאראויס מיט אייערע ארטיקלען, וואס וועט אונז אסאך ארויסהעלפן צו קענען טון די ארבעט מיט רואיגקייט.

איך ווער איבערגעשטרענגט און איך בעט דיר מיר צו העלפן. מען באשולדיגט נישט און מען באפעלט נישט, און עס ווארפט נישט יענעם אריין אין א שווערער פאזיציע.

K

לעצטנס האב איך געהאט די געלעגנהייט צו שפירן אויף די אייגענע ביינער דעם שטארקן פאזיטיוון כח פון געבן קריטיק דורך רעדן פון זיך און נישט פון יענעם.

אלס שרייבער פאר דער אינגערמאן אויסגאבע האט זיך געמאכט אז איך בין געווען שפעט מיטן אריינשיקן מיינע ארטיקלען. דער רעדאקטאר האט מיר דאן פארגעהאלטן דערפאר און געשיקט אן אימעיל וואו ער האט מיר געבעטן צו זיין מער צייטליך.

מזל טוב!
בעל שומחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



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



Find your next job now!

Find job

Filters

[Clear all](#)

Budget



☒ Hourly



☐ Fixed Price

Language



☒ English

☒ Yiddish

Skills



☒ .NET

☒ Wordpress

'2,345' results found for 'React native'

\$20 - \$50 per hour X

English X

.NET, Wordpress X

10-20 hours per week X

[Clear all](#)

Production ready : Flutter (ios Android) Mobile App



This is the example of the description lorem ipsum dolor sits amet lorem ipsum dolor sits amet lorem ipsum dolor sits amet consequent lorem ip...

\$32 /Hour

United States

Feb 8, 2022

UI/UX Design of a custom Booking Website



This is the example of the description lorem ipsum dolor sits amet lorem ipsum dolor sits amet lorem ipsum dolor sits amet consequent lorem ip...

\$40 /Hour

United States

Feb 8, 2022



The Jewish
outsourcing platform.
Anything, Anytime, Anywhere.

zehmizeh.com



באלאנסירן די ענערגיע

פארלייגן אין קורצן וויאזוי איר קענט דאס עררייכן:

1. באלאנסירט אייערע מאלצייטן.
א באלאנסירטע מאלצייט גיבט פארן קערפער אלעס וואס ער דארף צו קענען אנגיין. מיר האבן שוין בעצם אויסגעשמועסט וויאזוי עס דארף ווערן צוזאמגעשטעלט, לאמיר נאר מאכן א שנעלע חזרה. א האלבן טעלער דארף באשטיין פון גרינצייג אדער פרוכט. א פערטל פון פראטיען. און דער לעצטער פערטל פון געזונטע קארבס.

2. לאזט נישט אויס קיין מאלצייטן.
אפט מאל ווען מ'איז פארנומען און מ'זוכט צו פארדינען צייט, וועט מען אויסלאזן א פרישטאג אדער א נאכטמאל, אבער די תוצאות פון אזא שריט זענען זייער נישט גוט. אויב פילט איר נישט אן אייער קערפער מיט די נויטיגע שטאף וואס ער דארף האבן צו קענען אנגיין, וועט אייער ענערגיע שטאפל שטארק פאלן, און דאס וועט אייך מעגליך ברענגען זיך צו איבערעסן שפעטער.

3. זיך האלטן מיט דער ריכטיגער מאס פייכטקייט.
אויב דער קערפער ווערט אויסגעטרוקנט ווערט מען דורך דעם זייער שנעל מיד און מען פארלירט קאנצענטראציע. דעריבער איז זייער וויכטיג נישט צו פארגעסן צו טרינקען וואסער דורכאויס דעם טאג. אויך קען זיך מאכן אז דארשט זאל ווערן פארטוישט מיט הונגער. אלזא ווען מען מאכט זיכער צו טרינקען גענוג דורכן טאג, קען מען מיט דעם פארמיידן צו עסן איבריג.

4. גיבט אבאכט אויף וויפיל צוקער איר עסט.

וועט שפירן איבערגעפילט מיט ענערגיע פאר א קורצער וויילע. דאן וועט אבער אייער קערפער ארויסגעבן א הויפן אינסולין צו אראפברענגען דעם צוקער שטאפל, און דער גרויסער און פלוצלינגדיגער טראסק אין צוקער וועט אייך איבערלאזן פארמאטערט און הונגערדיג פאר נאך צוקער. עס גייט אבער נאך ווייטער. נאך א שטיק צייט וואס דער מענטש עסט אסאך פון די שוואכערע סארטן קארבס, פארלירט דער קערפער זיין באלאנס וויאזוי ריכטיג אויפצונעמען דאס עסן און זאט ווערן. און דאס מאכט דעם מענטש פילן הונגערדיג אין אלע צייטן פון טאג, און מען טרעפט זיך עסן און נאשן אן אויפהער. נאך א פראבלעם וואס מאכט זיך אין רעזולטאט פון אסאך אומגעזונטע קארבס איז, אז דער קערפער גלייכט דאס געפיל פונעם צוקער וואס שפרינגט ארויף און דערנאך אראפ. דאס ברענגט אז דער מח אנטוויקלט אן אדיקשאן צו דעם געפיל און ער וויל עס האבן נאכאמאל און נאכאמאל.

נו וואס טוט מען?... מאכט זיכער צו אויסקלויבן דוקא אזעלכע מאכלים וואס לאזט ארויס די ענערגיע רואיג און צוביסלעך. צום ביישפיל, אלע סארטן Whole grains, בונדלעך און גרינצייג; אנשטאט ווייסע ברויט און געשמאקע זיסקייטן. אזוי אויך ווען עס קומט צו נאשן, וועלט ענדערש אויס געזונטע זאכן ווי ניס אדער פרוכט, ווי איידער טשיפס און קענדיס.

וויאזוי צו עסן כדי צו שעפן ענערגיע

וויילט איר שפירן מער ענערגיש און מאטיווירט דורכאויס דעם טאג? פאלגט וועלן מיר בעז"ה

פארגאנגענע וואך האבן מיר אויסגעשמועסט און ערקלערט וויאזוי עס ארבעט דער פארדייאונגס פראצעדור, און וויאזוי דאס עסן ווערט צוברעקלט און צונומען ביז עס ווערט פארוואנדלט אין דעם ענערגיע קוואל וואס האלט דעם מענטש ביים לעבן. ווען מען רעדט פון עסן און דער כח וואס דאס גיבט פארן מענטש, איז וויכטיג צו ערווענען א יסודות'דיגע נקודה. יעדע זאך וואס א מענטש נעמט אריין אין מויל, וועט אים אדער אריינגעבן כח אדער אויסשעפן זיינע כוחות. דער קערפער פארנוצט אסאך ענערגיע דורכאויס דעם פראצעדור פון אויסארבעטן דאס עסן. פון דער צווייטער זייט איז עסן דאס וואס גיבט ענערגיע פארן גוף. אלזא, אויב נעמט מען אריין געזונטע עסנווארג וואס שטעלט צו אסאך כח פארן קערפער, צאלט זיך פילפאכיג אויס די ארבעט וואס דער גוף לייגט אריין דאס צו פארדייען. עס זענען אבער פארהאן געוויסע עסנווארג וואס די פארדינסטן וואס זיי שטעלן צו זענען אזוי נישטיג, אז עס איז פשוט נישט ווערד דער כח וואס עס נעמט ארויס פונעם קערפער.

פארוואס געוויסע עסנווארג שוואכן איין אפ

האט איר שוין געהאט אמאל אז איר האט געגעסן א געשמאקע נאש, און א קורצע צייט דערויף געשפירט ווי איר נויטיגט זיך זאפארט אין א בעט? דאס איז א דירעקטער רעזולטאט פון ווי שנעל געוויסע סארט עסנווארג אפגעקטירן דעם שטאפל פון צוקער אינעם בלוט. ווען איר עסט עפעס וואס איז הויך אין צוקער אדער אומגעזונטע קארבס, וועט דאס גאר שטארק העכערן דעם צוקער שטאפל, און איר

FACT #3

א בילד ציהט מער ווי ווערטער, פאר:

98% יונג ווארג

רעדט צו זייער הארץ

מיט זייער געשמאק

לויט זייער פארשטאנד

די נייע בוך פאר יעדע קינד!



קינדערלעך!

קומט'ס לאמיר כאפן א שפאציר
ארום די וועלט, און מיר וועלן זעהן
ווי גרינג און געשמאק עס איז
אנצופילן אונזערע

מצוה זעקלעך!



צום געפונען אין
אלע געזעפטן

large format
thick laminated pages

מיין מצוה זעקל

LIFE CHANGING LESSONS!

NEW BOOK-MUST FOR EVERY CHILD!!

NEW RELEASE

TheMitzvahTote@gmail.com

1.917.474.7801



מאיר גלאנץ

845.200.3313 #110

אביסל צוקער דא און דארט איז נישט קיין פראבלעם, אבער זיך אנשטאפן מיט צופיל דערפון וועט אייך איבערלאזן אויף אן ענערגיע ראולער-קאסטער - ווי אויסגעשמועסט אויבן.
אלזא, פרובירט ווי ווייט מעגליך צו איינטוישן צוקערדיגע עסנווארג פאר מער געזונטערע אלטערנאטיוון.

די תוצאות פון קאפין

אה... א געשמאקע קאווע... וואס קען זיין בעסער ווי אנהייבן דעם פארנומענעם טאג מיט א גלעזל קאווע?
די גרויסע מאס קאפין וואס א קאווע גיבט פארן מענטש קען טאקע אריינבלאזן א היבס ביסל ענערגיע, אבער עס איז נישט דער בעסטער קוואל פון וואו צו שעפן ענערגיע.
צופיל קאפין קען גאר גורם זיין אז איר זאלט שפירן מער מיד, וויבאלד עס לאזט אייך נישט געהעריגע שלאפן.
עס איז אייגנטליך בכלל נישט שלעכט אנצוהייבן דעם טאג מיט א קאווע, אבער זיין אנגעוויזן אויף מערערע גלעזלעך קאווע צו אנגיין מיטן טאג טעגליכן סדר היום איז נישט דער בעסטער געדאנק.
בעפאר איר גייט מאכן נאך א קאווע, טראכט אריין צי עס לוינט זיך אין באצוג צו די שוועריקייטן וואס עס קען איבערלאזן אויף אייער געזונט און שלאף.

ענערגיע פון שלאפן

אז מ'האט שוין דערמאנט דעם נושא פון שלאפן, איז גוט אנצומערקן אז ווי געזונט די דיעטע פון א מענטש זאל נאר זיין, קען עס נישט ערזעצן א מאנגל אין רוה.
ביים שלאפן איז די צייט ווען דער קערפער שעפט הויפענעס פון פרישע ענערגיע און פארריכט אלע לעכער וואס האבן זיך געמאכט דורכאויס דעם טאג.
עס איז גוט צו פרובירן צו שלאפן אמווייניגסטנס זיבן שעה א נאכט, אז מ'זאל קענען אויפשטיין מיט באנייטע כוחות צו א פרישן טאג פון עבודת השם.

קליינע טוישונגען

ווי ערווענט פאריגע וואך איז נישט כדאי און עס ארבעט נישט ווען מען טוישט גרויסע זאכן אויף איין מאל. הייבט אן מיט קליינע טוישונגען אין די עסנווארג וואס איר נעמט אריין דורכן טאג און צוביסלעך וועט איר זיך אי"ה דערזען פריש און מונטער טאג איין טאג אויס. **k**

אינגערמאן, איר לעבנס ניס אריין.

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.

געשיקט פערציג טויזנט דאלער צום שווינדלער

סקעמס, און כ'האב עס נישט געוואלט שיקן בעפאר איך באשטעטיג עס מיט אים אויפן טעלעפאן. איך האב אים אנגערופן און ער האט טאקע באשטעטיגט אז ער האט געשיקט דעם אימעיל.

כ'האב אראפגעלייגט דעם טעלעפאן און געוואלט אנהייבן ווייטער ארבעטן דערויף, אבער כ'האב נאכאמאל איבערגעקוקט דעם אימעיל און עפעס האט נישט אויסגעזען גוט. כ'האב אבער נישט געקענט אנווייזן וואס.

און דאן האב איך עס באמערקט. איך האב באקומען דעם אימעיל היינט אינדערפרי, פארוואס זאגט ער אז ער האט עס געשיקט נעכטן?

כ'האב אפגעמאכט צו זיין ספעציעל פארזיכטיג. כ'האב אים צוריקגערופן און נאכאמאל איבערגעפרעגט ווען ער האט עס געשיקט. רעדנדיג צו אים האב איך באמערקט אז... עס פעלט נאכאמאל איין בוכשטאב אינעם אימעיל אדרעס.

דער קליענט האט מיר געבעטן אז כ'זאל אים שיקן א סקרינשאט פון דער באנק אינפארמאציע אינעם אימעיל. א מינוט שפעטער האט ער מיר צוריקגערופן אז ס'איז א סקעם, און ער האט מיר געגעבן די באנק אינפארמאציע אויפן טעלעפאן.

ס'האט זיך ארויסגעשטעלט אז דער שווינדלער האט זיך אריינגעזעצט אין מיין אימעיל אקאונט, און האט באהאלטן דעם אימעיל פונעם קליענט אין א קלענערן פאלדער וואו מען קוקט נישט געווענליך. דערנאך איז ער געגאנגען און איבערגעשיקט אן ענליכן אימעיל, נאר די באנק אינפארמאציע איז געווען אנדערש. מיט דעם האט ער זיך פארזיכערט אז אפילו ווען איך רוף דעם קליענט וועט עס אויך גיין געשמירט. ב'ה אז מ'האט עס געכאפט און געראטעוועט באצייטנס.

ארום א חודש שפעטער האב איך באקומען א טעלעפאן רוף פון איינעם פון אונזערע געווענליכע ווענדארס, וועגן דעם באלאנס וואס מ'קומט זיי און אז מ'האט זיי שוין לאנג נישט באצאלט.

איך האב זיך זייער געוואונדערט. ביי מיר האב איך געזען אז זייער באלאנס איז שוין פון לאנג אפגעצאלט. דער ווענדאר האט אבער נישט געהאט קיין אנונג פון וואס איך רעד. ער האט געזאגט אז זיי האבן שוין נישט באקומען באצאלט פאר א לאנגער צייט.

איך האב אים געשיקט די רעסייט וואס זיי האבן מיר דעמאלטס געשיקט, און ער האט נישט געוואוסט צו זאגן פון אזא זאך. מיר זענען ביידע געווארן זייער צומישט נישט וויסנדיג וואס דא גייט פאר.

למעשה זענען מיר געוואויר געווארן אז דאס זעלבע האט זיך דא אויך אפגעשפילט. א סקעמער האט באהאלטן אלע זייערע אימעילס און האט

דאנק פאר אייער רייכער אויסגאבע. איך האב ספעציפיש הנאה פון דעם "כאפצק" קאלום.

איך וויל מיטטיילן א שוידערליכע מעשה וואס איך האט געהאט, אן אומגלויבליכן סקעם, וואס כ'האף אז ס'וועט העלפן מענטשן צו אכטונג געבן.

איך ארבעט אין א בוקקיפינג אפיס וואו מיין דזשאב איז צו מענעדזשן די בוקקיפינג פון עטליכע קליענטן. איין טאג באקום איך אן אימעיל פון א מענעדזשער פון איינעם פון מייער קליענטן מיט א ביל בייגעלייגט, און ער בעט אז איך זאל דאס היינט באצאלן. דאס איז געווען פאר העכער צוואנציג טויזנט דאלער.

ס'איז נישט געווען א ביל פון א געווענליכן ווענדאר, נאר אן אינוועסטמענט פאר סעקיריטי. (זיך צו באשיצן פון סעקיריטי ריזיקעס און סקעמס...) וויבאלד ס'איז געווען אן אומגעווענליכן ביל האב איך גרינטליך איבערגעקוקט דעם אימעיל עטליכע מאל. דאן האב איך טאקע באמערקט אז עס פעלט איין בוכשטאב פונעם אימעיל אדרעס.

איך האב אנגערופן מיין מענעדזשער דערוועגן, און ער האט געזאגט אז ער וועט רופן יענעם קליענט צו באשטעטיגן.

ווארטנדיג אויף דער באשטעטיגונג האב איך אנגעהויבן אריינלייגן די ווענדאר אינפארמאציע אין באנק. נאכן אלעס אריינלייגן האב איך געדארפט רופן דעם קליענט צו באקומען א קאוד. כ'האב געמיינט אז מיין מענעדזשער האט שוין גערעדט צו אים, און אז ער האט מיר געגעבן דעם קאוד און גארנישט געפרעגט אדער געזאגט, בין איך געווען זיכער אז אלעס איז מסודר און באשטעטיגט.

איך האב אריינגעלייגט דעם קאוד און געווען גרייט צו שיקן, ווען פלוצלינג זאגט מיר דער קליענט, "שיק נישט!"

פונקט יענע מינוט האט ער באקומען דעם מעסעדזש פונעם מענעדזשער, און ווען ער האט געהערט וואס דא גייט פאר האט ער גלייך געכאפט אז דאס איז א סקעם און ער ווייסט נישט וואס דאס איז. ער האט מיר געזאגט אז דאס איז א שווינדלער און איך זאל מער אכטונג געבן.

דריי חדשים דערויף האב איך באקומען אן אימעיל פון מיין קליענט זעלבסט, אז איך זאל שיקן צו איינעם \$55,000 אלס א הלואה. ער האט געשריבן פונקטליך וויאזוי כ'זאל עס אריינלייגן אין קוויקבוקס, און אז כ'זאל זיך פארצייענען אז ס'דארף זיין אפגעצאלט ביי א געוויסן דאטום.

כ'האב אנגעהויבן אריינלייגן די אינפארמאציע אין באנק, אבער דאן האב איך אנגעהויבן עפעס פארדעכטיגן. איך בין שוין געווען מער וואכזאם איבער

Your satisfaction
is our top priority
from consultation
to completion.

privatedesign0@gmail.com



געשיקט ענליכע אימעילס אנשטאט, און ער האט כסדר גערופן און איז אונז נאכגעלאפן וועגן דעם באלאנס וואס ער האט אנגעגעבן אז מען קומט אים. ער האט אפילו פארגעשלאגן א צען פראצענט דיסקאונט אויב מען באצאלט אים יענעם טאג...
און די שפיל איז אים ליידער געלונגען. איך האב דאן געשיקט צום קליענט א סטעיטמענט פון פעימענטס וואס וועלן לויפן דורכאויס די קומענדיגע צוויי וואכן, און ער האט עס באשטעטיגט. אבער אנשטאט דאס געלט זאל גיין צום ווענדאר, איז דאס גאנצע געלט, א סך הכל פון ארום פערציג טויזנט דאלער, געגאנגען צום שווינדלער. **K**

וועגן אונז:

- עס איז קריטיש וויכטיג צו פארזיכערן אז קיין פרעמדער קען זיך נישט אריינבאקומען אין אייער אימעיל אקאונט. מאכט זיכער צו איינשטעלן Two-Step Verification, און טוישט אייער פעסווארד יעדע שטיק צייט.
- יעדער אימעיל וואס פארלאנגט עפעס פון אייך, איבערהויפט ווען מ'רעדט פון גרעסערע פינאנציעלע טראנזאקציעס, קוקט איבער דעם אימעיל אדרעס און מאכט זיכער אז ס'איז ריכטיג. אויב נישט, שיקט נישט דאס געלט אהין! אפילו אויב דער וואס האט אייך פארארדנט עס צו שיקן באשטעטיגט די טראנזאקציע.
- צעגערט נישט צו אנרופן באשטעטיגן אין פאל פון יעדן מינדעסטן ספק.
- אפילו אויב בלויז געוויסע מינדערוויכטיגע דעטאלן שטימען נישט, האלט אייך אפ פון טון סיי וואס ביז אלעס איז אויסגעקלארט.
- אין פאל פון גרעסערע טראנזאקציעס, אפילו אויב אלעס קלאפט, רופט אן איבערפרעגן די אינפארמאציע וואו מ'דארף שיקן דאס געלט.
- עס איז ראטזאם צו איינשטעלן א סיסטעם, אז יעדע גרויסע טראנזאקציע זאל דארפן באקומען א באשטעטיגונג פון לכה"פ צוויי אדער מער מענטשן.

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

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

Depthmark

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

צ'סטיס קאפיטל - ערדעל



אין קורצן פון פריער: חיים גאלדמאן שטורעמט אריין אין יהושע'ס אפיס ווען ער שמועסט מיט שלום פיינער. ער באשולדיגט יהושע אז ער געטרויט אים נישט, און פרובירט אים אויסצושפילן מיטן שיקן שלום וואס זאל אים איבעררעדן זיך צו אויסקומען מיט זיין שוואגער יצחק - דער אויפזעער אין די ביזנעס.

יהושע פרובירט אים צו בארואיגן אז ער מיינט נאר זיין גוטס. חיים גייט אוועק אויפגערגעט, איבערלאזנדיג יהושע ציטערדיג און נערוועז איבער דער צוקונפט. חיים שיקט אליעזר אים פרעגן אויב ער וויל קומען מיט אים צום ביזנעס שאו אין קאליפארניע. יהושע קווענקלט און ענטפערט ניין, כאטש דאס באדייט אז יצחק וועט דארפן באגלייטן חיים. עס עגבערט אים שטארק אז ער נוצט נישט אויס די געלעגנהייט זיך צו איבערבעטן מיט אים, אבער ער האט נישט קיין אנדערע ברירה.

די שווערע ברומען פונעם מאטאר האבן אפגעדונערט מיט א ווידער-קול אין דער פלאכער וויסטעניש. אויל טראפנס האבן באצירט די זאמדיגע ערד, פארציילנדיג גענוי דעם גאנצן וועג וואס ער האט גענומען. שווערע קרעכצן פון דעם אפגעדינטן טרעקל האבן ארויסגעגעבן איר מוטשעניש צו דערטראגן די לאנגע רייזע, וועלכע קומט שוין ענדליך צו אן עק.

מאסולא איז געשטאנען און געבראכן זיינע פינגער נערוועזערהייט. מיטן גאנצן הארץ האט ער געהאפט אז דער "רויטער קאטוס" זאל זיין פולקאם צופרידן פון דעם פרישן טראנספארט "פליישיגע שטאף" - ווי דער קאלטבלוטיגער רופט דאס אן מיט ליכטיגניגקייט.

זיין געוויסן האט געפלאטערט מיט אומרואיגקייט. דעם אויבערהארס גיסטע וועלכע בייט זיך לעצטנס דראסטיש פון אויפגעלייגט צו צארנדיג, לאזט אים איבער צומישט און נערוועז נישט וויסנדיג וועלכע סארט רעאקציע צו ערווארטן אויף סיי וועלכער געשעעניש און שריט.

אלס לאנגיעריגער אונטערטאן צום "קאטוס", ווייסט ער שוין אז אזא אויפפירונג באדייט געווענליך אז זיינע פלענער שטייען אויפן וואגשאל און קומען צו א ווענדפונקט. אין אזא סיטואציע קען זיין געשפאנטקייט אויסקלאפן אויף ביידע וועגן; אדער מיטן אפרוימען יעדן וואס שטייט ארום אים, אדער באגיסן זיינע ארומיגע מיט לויב-ווערטער און ליבשאפט ווי א קליין קינד.

"המממ..." האט דער "רויטער קאטוס" ארויסגעזידט צווישן זיינע פעלערדיגע ציין, ווען דאס רוישיגע טרעקל האט זיך דערנענטערט אין זייער ריכטונג. א געמיינער גערוך האט ארויסגעשפארט פון דעם מאשין, אבער ער האט דאס גענצליך נישט אינאכט גענומען. זיין געלטיגייציע נאז האט בלויז געשמעקט א פרישן געלט גערוך.

צוויי ברייטביינערדיגע מענער מיט פארמאסקירטע געזיכטער זענען אראפגעשפרינגען פונעם טראק. מיט פלינקע באוועגונגען האבן זיי אויפגעשלאסן די הינטערשטע טיר, אנטדעקנדיג זייערע געברענגטע פראדוקטן.

מאסולא האט אוועקגעדייט זיין קאפ מיט איבל. וויפיל מאל ער האט שוין געזען אזא ספעקטאקל האט עס אים אויפגעשוידערט און פארגריילט יעדעס מאל פונדאסניי. ער האט נישט געוויסט אויב דאס איז וויבאלד זיין הארץ האט נאך עפעס ווייכקייט אין זיך, אדער ווייל דאס דערמאנט אים זיין אייגענע בלוטיגע לעבנס-ביאגראפיע.

צענדליגע אויסגעמאגערטע יונגען זענען געזעסן צונויפגעפרעסט אין דעם קליינעם קאמער. זייערע הענט און פיס פארבינדן מיט שטייפע דיקע שטריק, זייערע פארטרוקנטע מילער פארשטאפט מיט שטארקע קלעב, און זייערע דערשראקענע אויגן האבן זיך געפלאגט צו צוגעוואוינען צו דער פלוצלינגדיגער ליכטיגקייט וואס איז זיי באפאלן.

"קוקט אויס פיין" האט דער קאטוס באשטעטיגט מיט צופרידנהייט נאכן זיי באטראכטן פאר א וויילע. "לאמיר זען פון דער נאנט, ברענג ארויס די סחורה."

ווי פראסטע שטיקער סחורה האבן די פארכאפער ארויסגעשלעפט די יונגען וועלכע האבן נישט געשטעלט קיין שום ווידערשטאנד. זייער שוואכקייט און מאכטלאזיקקייט האט זיי נישט געגעבן קיין שאנסן צו זיך ארויסדרייען פון זייער שיקזאל, און שטילערהייט האבן זיי געהאפט אז מעגליך ווארט זיי אפ א בעסערן לעבן ווי וואס זיי האבן געהאט אין זייערע צובראכענע היימען.

אויך אויב וועט זייער לעבן זיך ענדיגן אין די טראגישע אומשטענדן, איז דאס מעגליך בעסער ווי לאנגזאם אויסגיין פון הונגער אין זייערע ארעמע און פארלאזטע געגנטער.

ווי א פאכמאנישער סארטירער האט דער האר באשטימט די ראלעס פון די צענערלינגען, געוואנדן לויט זייער געבוי און פיזישער שטארקייט, ווען די שוואכערע האט ער געלייגט אין דער זייט.

מאסולא האט שוין געוויסט פון ערפארונג אז די באזייטיגטע יוגען לעבן אויף געבארגטע צייט, סיידן זיי קענען אויפווייזן פארן האר אז זיי ברענגען אים פארט ניצן דורך סיי וועלכן וועג.

"הערט אויס", האט דער רויטער קאטוס אדרעסירט די פרישע שקלאפן, נאך וואס זיי זענען שוין געווען

קאפ וואנט

געוויס האט דאס ווייניג געשמעקט פאר זיין שוואגער חיים וועלכער האט נישט באהאלטן זיין אנטריסטונג אויף זיין באגלייטונג, דורך פרובירן אים צו אויסמיידן דורכאויס דער גאנצער צייט.

עס האט אים טאקע עטוואס געשטאכן אז זיין אנגעבלאזענער שוואגער וויל זיך נישט באגיין צו אים נארמאל און ערוואקסן, אבער אין אזעלכע גליקליכע טעג האט ער נישט די צייט זיך צו קימערן מיט אזעלכע נארישקייטן. זיין קאפ איז צו פארנומען מיט דער סוקסעספולער פירערשאפט פון דער ביזנעס.

זיין פאקוס איז ליבערשט געוואנדן אויף די צופרידענע ארבעטער און שטארקע פראדוקטיוויטעט, ווי איידער אריינקלערן אויב זיין שוואגער אנערקענט אין אים און שעצט וואס ער טוט פאר זיין ביזנעס. "איך בעט דיר יצחק", האט אים יהושע געבעטן איידער דער ריזע מיט אן אנגעצויגענער שטימע, "מאך זיכער אז חיים שפירט זיך נישט באדראעט פון דיר. זיי אים מכבד און גיב אים דאס געפיל אז ער איז באלעבאס און אז דו זוכסט אים נישט צו איבערשטייגן. איך וויל נישט אז דיין מיטפארן מיט אים זאל שאפן נעגאטיווע קאנסעקוענצן אויף דיין ארבעט און אויף דער גאנצער ביזנעס."

"זארג נישט אזוי יהושע", האט ער גוטמוטיג געלאכט. "איך קען מיין שוואגער און איך ווייס וויאזוי עס צו מאכן מיט אים. ער איז טאקע נישט צופרידן פונעם פאקט אז איך פיר ב"ה די ביזנעס ווי ס'דארף צו זיין, איך פארשטיי, אבער איך מיין אז ער שלענגט עס אראפ.

"דער מצב איז נישט אזוי שרעקעדיג ווי דו מיינסט. יהושע, איך וועל טון אזויווי דו בעטסט, אבער דו שלאף רואיג. דארפסט זיך בארואיגן, ביסט צו אנגעצויגן לעצטנס."

יהושע האט אים געשאנקען א האלבן שמיכל און רעאגירט מיט א שוואכן "איך האף אזוי".

יצחק איז געווען קלאר איבערצייגט אין זיין אפטימיסטישער פארשאצונג, און אויך חיים'ס שלעכטע אויפפירונג צו אים דורכאויס דער ריזע האט נישט געטוישט זיין מיינונג.

דאס אז חיים האט אים געשאנקען אן ענטפער ווען ער האט אים עפעס געפרעגט, איז געווען גענוג פאר אים זיך צו פארזיכערן אז חיים דערליידט אים און אנערקענט אז ער פעלט אויס פאר דער הצלחה פון דער ביזנעס.

דער זייער האט געקלאפט אויף פערטל נאך ניין, ווען דאס שלאנקע געשטאלט פון מארק ברענדן האט זיך באוויזן ביי דער טיר. יצחק האט אוועקגעשטופט די אלע פארטומלנדע געדאנקען, און א פרישע גייסט פון ענערגיע האט אריינגעשטראמט אין אים.

איינקווארטירט אין זייער אייגענעפאלענעם ביידל.

"דא איז אייער נייע היים. אין דעם פלאץ פאלגט מען באלד ביים ערשטן מאל, און אט יעצט איז דאס ערשטע און לעצטע מאל וואס איך באפעל אייך: קינדער, איר דארפט דא ארבעטן פלייסגי!"

"אויב שפירט אז איר קענט נישט ארבעטן שווער, דאן מעלדט אייך יעצט צו מיר און איך וועל פון אייך פארמיידן די שוועריקייטן. איך קען אייך זאפארט אריבערשיקן צו אונזער אנדערער אפטיילונג וואו איר קענט ליגן און רוען וויפיל איר ווילט", האט ער פארענדיגט אויספלאצנדיג אין א טיילוואנישן געלעכטער.

"דארט" האט ער געוויזן מיטן פינגער ארויס פונעם פענסטער צו א הויפן פון טויטע קערפער, "וועט איר זיך נישט דארפן איבערשטרענגען און מיען. עס וועט אייך זיין אנגענעם און לייכט. אבער אויב ווילט איר יא זיין דא, איז ארבעטן און פאלגן דער איינציגער וועג דערצו. פארשטאנען?"

אלע ווי איינער האבן שווייגנדיג צוגעשאקלט פאזיטיוו, ווען זייערע גלידער טרייסלען פון אומבאהערשטערן ציטער.

"אצינד גייט זיך אפרוען, איר קומט דאך פון א ווייטן וועג און איר זענט זיכער פארמאטערט. נישט אז דער רויטער קאקטוס זארגט זיך אויף אייער געזונט, נאר מען האט אייך אהערגעברענגט פאר א ציל. דער קאקטוס דארף פרישע קרעפטן וואס זאלן קענען פראדוצירן גרעסערע קוואנטומס, און איר דארפט דאס קענען באווייזן מיטן גאנצן שטארקייט אויפן בעסטן פארנעם."

מיט די ווערטער האט ער פארהאקט די שוואכע טיר, און מיט א ברייטן שמיכל פארלאזט דעם שקלאפן-קווארטיר. די בראטנדע זון האט שוין געווארפן אירע לעצטע שטראלן איבערגעבנדיג דאס ארט פאר דער טונקעלער נאכט, אבער ביי אים האט די ליכטיגקייט נארוואס אנגעהויבן אויפשיינען מיט גאלדענע פארבן.

מאנהעטן

די גרויסע גלאזערנע פענסטערס האבן געצייגט דעם בלויען הימל וואס איז געווען ריין פון סיי וועלכן ווייסן פלעק. יצחק גרין האט זיך פולשטענדיג אידענטיפיצירט מיט דעם בילד. זיין היינטיגע פרייליכע און צופרידענע גיסטע איז געווען א גענויע אפשפילונג דערפון. זיין האריזאנט איז געווען פערפעקט און אן קיין אנדעייטונג אויף סיי וועלכן שטורעם.

בלויז נעכטן איז ער צוריק געקומען פון דעם ביזנעס שאו וואו ער האט מיט שטאלץ פרעזענטירט די פירמע. צו שטיין און שמועסן מיט רייכע ביזנעסלייט אלס דער אויפזעצער פון גאלדען סטייל, איז פאר אים געווען ווי שוועבן אין אן אומגלייכליכן טרוים.

די געשיכטע פון חיים גאלדמאן קאפ וואנט

שלעכטע נייעס. קום צום באָס, איך וועל דיר זאגן דארט. "יצחק'ס הארץ האט ווילד געקלאפט. ער האט זיך געדארפט איינהאלטן מיט אלע קרעפטן פון צודרוקן מארק אז ער זאל אים שוין יעצט זאגן וואס עס קומט פאר און אים נישט אנציען אזוי. אבער ער האט געוויסט אז אויב מארק וויל שפילן פראפעסיאנאל און נאר רעדן ביים באלעבאס אין אפיס, וועט ער זיך נישט בייגן צו אים.

זיין פאזיטיווער פרימארגן האט פלוצלינג פארלוירן דעם גלאנץ. שווארצע וואלקענעס האבן באדעקט דעם גליקליכן האריזאנט. יצחק האט זיך נישט געקענט פארשטעלן וואספארא שטורעם זיי ברענגען מיט זיך.

זיינע וואקלדיגע פיס האבן אים שווער געמאכט צו ארויפקלעטערן די טרעפ. ער האט זיך געמוטשעט צו נאכיאגן מארק וועלכער איז געלאפן ווי א פייל און בויגן אין ריכטונג פון חיים'ס אפיס.

"וואס גייט פאר?" האט חיים געפרעגט שאקירט פון דער שטורמישער דעלעגאציע. "איז עפעס געשען מה ברענדן?"

מארק האט געשאקלט מיטן קאפ אויף יא. זיין ציטערדיגע האנט האט זיך אריינגעשלייכט אינעם בוזעם טאש פון זיין עלעגאנטן רעקל און ארויסגעצויגן א פאפיר.

ער האט דאס אראפגעלייגט אויפן טיש, און אין אן אויגנבליק זענען די געזיכטער פון חיים און יצחק געווארן בלייך ווי די וואנט. "ניין!!!" איז געווען זייער ספאנטאנישע אייניגע רעאקציע.

פארזעצונג קומט אי"ה

מען שטייט בלויז א וואך אפגערוקט פונעם גרויסן דאטום ווען מען וועט אפיציעל דערקלערן די שפאגל-נייע ליניע פון מאיעסטעטישע צירונג דעזיינס. לויט מארק'ס צוזאג אנטשפערעכט דאס צו זיין א דורכברוך אין דער צירונג אינדוסטריע, און וועט דראמאטיש אויפהייבן דעם שטאנד פון 'גאלדען סטייל' איבער דעם גלאבאלן מארקעט.

העפטיגע זיצונגען מיט דעזיינערס, אנגעצויגענע דיסקוסיעס מיט מארקעטערס, און שווערע געלט שפענדונגען; דאס אלעס וועט אצינד פארפולקאמט ווערן אין רעאליטעט אין דעם ערווארטעטן טאג, ווען די גאס וועט איבערראשט ווערן מיט זייער דערפרישנדער מעלדונג און פארשטעלונג. "גוט מארגן מה ברענדן. עס קומט גוטע צייטן, הא?" האט אים יצחק ענטוויאסטיש באגריסט.

צו זיין וואונדער האט מארק'ס געזיכט אויסגעקוקט שלעכט. זיינע שטענדיג שטייף-געקעמטע האר זענען געווען צושויערעט, די פארב אויף זיין פנים אפגעלאפן, און זיינע אויגן האבן אויסגעדרוקט שאק און אנטריסטונג.

"מארק, וואס איז מיט דיר?" האט יצחק געפרעגט באזארגט. "שפירסט זיך גוט?"

דער לעצטער האט געסאפעט שווער. עס האט געשיינט ווי ער האט זיך אהערגעיאגט מיט איין אטעם.

"קום נעם א גלאז וואסער, בארואיג זיך" האט יצחק אנגעטראגן הילף. "לאז אפ" האט מארק זיך צושריגן נישט ווי זיין פראפעסיאנאלן שטייגער. "איך דארף דעם באָס שוין יעצט!"

"וואס גייט פאר? עפעס האט פאסירט?" איז יצחק געווארן דערשראקן. "יא" מארק'ס אויגן האבן ארויסגעשטארט פון די לעכער, "עס איז דא

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

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

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

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

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

אינגערמאן! צו האטו הנאה צו ליינען דעם אינגערמאן יעצט וואר? סעוואלזיט!

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

אינגערמאן

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



845.666.0056 #3 — ADS@THEYINGERMANN.COM

אינגערמאן

איך לייג צוזאם דעם טלית
באלד נאך הבדלה, ס'איז
דאך א סגולה פאר שלום
בית. ערב ר"ח סיון מאך איך
זיכער צו זאגן תפילת
השל"ה, ס'איז א סגולה פאר
גוטע קינדער.

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

Feeling stuck?

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

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



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

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

**candidates
sign up free!**

purplestairs.com

Show



Hide





A Warm Chanukah Gift



**Now
Available**

Call/Watsapp/Email

845.718.4000

bookings@merchetz.com

www.merchetz.com

13 Grove Street, Spring Valley, NY, 10977

MONTHLY SPECIALS



2025 Hyundai Elantra SEL Sport \$292

36 Months 10K Miles



2024 Nissan Pathfinder SL \$459

36 Months 10K Miles



2025 Hyundai Santa Fe SE \$459

36 Months 10K Miles



2025 Mazda CX-50 Preferred \$395

33 Months 10K Miles



2025 Infiniti QX60 Pure \$595

36 Months 10K Miles

Call Today To Speak With One Of Our Experienced Agents!

845.371.9433 | Deals@371wheels.com
65 Ramapo Valley RD, Suite 101
Mahwah, NJ 07430
nydealsonwheels.com
[@nydealsonwheels](https://www.instagram.com/nydealsonwheels)





TRI STATE
SOLAR

TESLA
POWERWALL
CERTIFIED INSTALLER



Stay Powered During Outages!

The Tesla Powerwall 3 provides reliable backup power, keeping your home running even when the grid goes down. Sleek, efficient, and available now—get yours today!

We specialize in backup storage, rooftop solar, & reroofing, *all at unbeatable prices.*

CALL US FOR YOUR QUOTE TODAY!

845.267.8851

Get **over 30% in savings** with state and federal incentives.

נעקסט לענוועל

ווען מ'רעדט
פון הרחבת
הדעת רעדט
מען פון
דעם הויז!



לאו בנל יומא מתרחש

א ס"ה פון איבער פינף טויזנט סקווער פיס
און זיצט אויף א שטח פון א גאנצע עיקער!

דריי קאר גראדזשעס • ריזגע קיטשן • פסח קיטשן • דייונג רום • אפען ליווינג רום • ספרים שטוב • ריזגע פארטש • 2 לאדרי רום • גרויסע מעסטער בעדרום • נאך פינף בעדרום • איינס דערפון געאייגנט פאר א פרייוועט אפיס • 5 בתי כבוד • געסט סוויט פון 800 סקווער פיס



teamW
Realty

To inquire about this house, call Yisroel Weiss

845.422.5238 || YW@TEAMWNY.COM



Best value USED CARS



2014 Chevy Malibu
5 passenger
115k miles
Excellent condition

\$6,800



2007 Lexus RX 350
5 passenger
89k miles
Excellent condition

\$11,000



2008 Toyota sienna
134k miles
7 passenger
Excellent condition

\$9,000



2008 Lincoln MKZ AWD
91k miles
5 passenger
Excellent condition

\$5,900



2012 Chevy equinox AWD
100k miles
5 passenger
Excellent condition

\$9,300



2009 Mazda 5
94k miles
6 passenger
Excellent condition

\$6,900



2006 Buick LaCrosse
117k miles
5 passenger

\$6,500



2008 Honda Odyssey
177k miles
8 passenger
Good condition

\$4,800



2008 Toyota RAV4 4WD
136k miles
5 passenger
Excellent condition

\$8,600



2008 Saab 9-3 Linear
5 passenger | 107k miles
Excellent condition
Very reliable vehicle

\$7,800



2018 GMC Savana 2500
140k miles
Cargo van
Excellent condition

\$14,600



2010 Acura MDX
128k miles
7 passenger
Excellent condition

\$10,500

Call Or Text:
845.903.2868

WE ARE LOCATED
IN MONROE NY

Financing Option
available on
some Vehicles!
Call to inquire

THIS WINTER WILL BE DIFFERENT.



**WE PREPARE GARBAGE FOR PICKUP
& RETURN EMPTY BINS AFTER**



We clean garbage
left behind after
pickup



We keep your
garbage house
clean



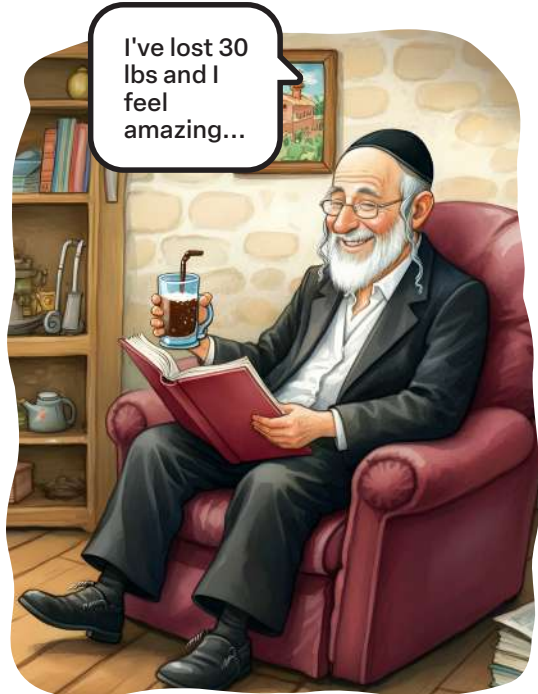
We clean your
entire
property



We fold &
organize your
boxes

wetrash.

845.204.3388
OFFICE@WETRASHNY.COM



It's your choice.

You can continue trying this and that, or you can choose the easier, less painful way that actually works. Choose our complete package, or reach out to us for private coaching and guidance on your weight-loss journey.

KOSHERSKINNYSHOT™

+ ThinWellnessClub

FAST ACTION WEIGHTLOSS
INJECTIONS.
STARTING AT \$199/MONTH

845.456.8661
THINWELLNESSCLUB.COM