

אינסאָרמאָן

Internal Revenue
Service Building



א פארשלאג פאר דער IRS

← פינאנצמאן

הרה"ח ר' נפתלי הערש
ציג שליט"א, גרינדער פון
"כפים" ← כח היחיד

מיר וועלן זאפארט
אפהאקן דיין נומער!
← כאפצעם!

ריפיינענסן אדער
א ליין אף קרעדיט
← שטאטסמאן

אריינטאנצן איז נישט
קיין היתר צו בארגן
← אידיש געלט

WE OPEN OUR DOORS TO A BRIGHTER FUTURE !!

joy2media.com

WE ARE THRILLED TO ANNOUNCE

The grand opening of our new, state of the art Kids Village facility.



Medicaid Accepted || 845.477.5000 \ Kidsvillage@masterfaster.org

POWERED BY:
MasterFaster

FULL DAY PROGRAM

SUNDAY PROGRAM

AFTER SCHOOL PROGRAM

KIDS
VILLAGE

Beautiful
Italian
Selection



98⁺ Styles
to choose from

EXCLUSIVE FOR

Kallahs! 

FREE professional
acrylic setup *with purchase*



Meet us. Scan here.



845.783.0675 • 7 Van Buren Dr. Monroe, NY • FREE DELIVERY!
To the tristate areas

CROWN
STERLING



אין קרית יואל קריגט מען זיך נישט





admarkny.com



Yom Tov's coming.

If you want to feel great in time for Yom Tov, now's the time to get started. Choose our complete package, or reach out to us for private consultations, guidance and support to help you achieve lasting success.

KOSHERSKINNYSHOT™

+ *Thin Wellness Club*

**FAST ACTION
WEIGHTLOSS INJECTIONS.**

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

845.606.6300

THINWELLNESSCLUB.COM

Gift The Real One

Give Your Loved One The Gift They Deserve

We carry a full line of real leather

סידורים, מחזורים, תהילים, זמירות.

ATTENTION MECHETENESTE

We have special
Chosson and
Kallah packages


Giftique
antique leathers

Describe.biz

Come in and choose the style that
will **impress them** the most, or
customize to their taste.

15 Austra Pkwy,
929-722-5284


Giftique
antique leather

Formerly:  Dream & Create


Experience. A Piecful & Personalized

We Serve by Private
Appointments



Lot near Virginia Ave South blooming grove

- ◆ shovel ready in 1 Year
- ◆ lot 0.25 acre
- ◆ all lots reserved only 1 available
- ◆ payment plan available

Contact Shalom

5 Houston Ave South Blooming Grove

- ◆ 2 flats available ◆ 1579 sf
- ◆ 4 beds 2 baths
- ◆ fully renovated

only 30k downpayment

Contact Shalom



New Listing

For Sale

Maglenitz Kiryas Joel (svm)

+ 8 rooms + 3 baths + 2400 SF

Contact Shalom



For Sale

Kerestier Kiryas Joel

apartment private entrance

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

Contact Shalom



New Listing

For Sale

Acres Enclave Kiryas Joel | Phase 1,2

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

Contact Shalom



New Listing

For Sale

Land approved to build multifamily in NJ

Contact Sinai



For Sale

17 Jefferson St Highland Mills

+ lot 0.37 Acres + new kitchen + fully renovated
+ 1936 SF + 4B, 3BA + only 30k downpayment

Contact Shalom



New Listing

For Sale

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

Contact Sinai

January sales update, 5 happy clients in contract, 1 sold, you can be the next one

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

Real Estate Questions?

Shalom Landau

Licensed in NY

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

eRealtyAdvisors

914.712.6530 #525

Residential Funding Questions?

Yochanan Mann

NMLS ID 131558

845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

Ark Mortgage

Real Estate Questions?

Sinai Halberstam

licensed in NY and NJ

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

eRealtyAdvisors

Commercial Funding Questions?

Aron Mann

845-883-8188 | amann@capguidefunding.com

Commercial and construction funding

CapGuide
funding



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.

845.267.8851

| info@TristateSolarServices.com

| TristateSolarServices.com

FLEET
VEHICLES

FUNDED BY:

FN

FUNDING NEXUS

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

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

12

פאסטמאן

14

כח היחיד

18

גוטערמאן

22

שטאטסמאן

26

פינאנצן

28

א שיף מיט א רודער

32

אידיש געלט

36

באלבאטיש

40

מענטשליכע שטריכן

46

געזונטערמאן

44

כאפצעם

52

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

210 MOUNTAIN VIEW DR.
MONROE, NY, 10950

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!**

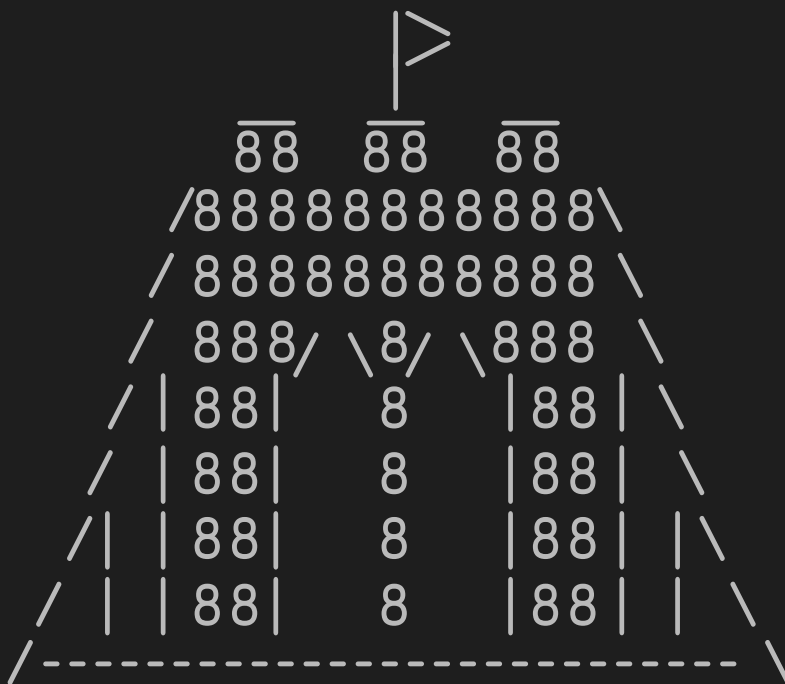
Call or Text:

845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!



Viewpoint

ACADEMY

לעצטע געלעגנהייט זיך מיטצוכאפן
אויפן בריק פון סוקסעס!

SOFTWARE DEVELOPMENT COURSE



פילע האבן שוין פרובירט צו שרייבן קאוד מיט AI, אנדערע נעמען צענדליגער אנליין קורסעס, אבער סוקסעספולע פראגרעמערס וואקסן אייגנטליך ארויס פון די וויפוינט אקעדעמיע, וואו מען לערנט זיך אלעס וואס מען דארף קענען אין אכט חדשים, אין א היימישע און פראפעסיאנאלע ענווייערמענט, מיטלעבנדיג לייו-ביזנעס פראיעקטן, און אין באגלייטונג פון בארימטע טיטשערס.

SOFTWARE DEVELOPMENT COURSE
/קליינע אומות/ פון א וועלכע דאוועסט
הנאה אהבן/ און פארדינען א הערליך שיין

LAST CHANCE:
212.989.7177
VIEWPOINT.ME

קליינע
אומות



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

פאקטאן

#118

קודם א גרויסן יישר כח פאר דער אויסגאבע, כ'האב זייער שטארק הנאה פון אלעם, בעיקר געזונטערמאן און דער נייער גוטערמאן קאלום. עס זעט מיר אויס אז בקרוב וועל איך שוין נישט קענען האבן מעדיקעיד, און איך דארף ערלעדיגן העלט אינשורענס. כ'האב פרובירט מיך נאכצופרעגן ביי מענטשן וואס ס'איז די בעסטע, אבער רוב מענטשן וואס כ'האב געפרעגט האבן מעדיקעיד און האבן נישט קיין עקספיריענס מיט פריוואטע אינשורענס. וויל איך פרעגן אויב איינער האט עקספיריענס זאל ביטע אריינשיקן, וועלכע קאמפאני ס'איז די בעסטע, אא"וו. א גרויסן יישר כח.

#119

א גוטן. אין אידיש געלט קאלום האט מען גערעדט וועגן אינוועסטירן אין סטאקס, און ער האט ארויסגעברענגט די ריזיקע פון אינוועסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס און פארוואס מ'זאל דוקא אינוועסטירן אין אינדעקס פאנדס, ווייל אזוי ווערט די געלט צוטיילט צווישן אסאך קאמפאניס און אפילו ווען איין סטאק קראכט בלייבן די אנדערע. די וואך האט מען טאקע געזען אזא זאך. א ריזיגע AI קאמפאני Nvidia האט ממש געטראסקעט, ווייל א נייע קאמפאני פון טשיינע איז פלוצלינג ארויסגעקומען אז זיי האבן אסאך א בעסערע AI וואס קאסט זיי ממש פרוטות קעגן וויפיל די אמעריקאנע קאמפאניס צאלן, און די

#120

ווערד פון Nvidia האט אין איין טאג פארלוירן זעקס הונדערט ביליאן דאלער!

פון דעם זעט מען זייער קלאר אז אפילו א גרויסע און זייער סוקסעספולע קאמפאני קען פלוצלינג גיין קראכן, און ס'איז זייער ריזיקאליש צו אינוועסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס.

בנוגע דעם בריוו נומער 117 וואו איינער האט גערעדט וועגן דער טרעפיק אין מאנסי, און געגעבן אן עצה וועגן דעם. מ'דארף פארשטיין אז דאס איז עס, אזוי איז דאס מציאות ווען מ'וואוינט אין א אידישער שטאט. ס'וועט אייביג זיין מענטשן וואס האבן זיך ליב אפצורעדן. למעשה וואוינט מען אין א גרויסער שטאט, מיט אסאך געשעפטן און אלעם גוטן, און צוזאמען מיט דעם באקומט מען טרעפיק. ס'גייט צוזאמען. מ'קען נישט האבן נאר די מעלות אן די חסרונות.

אין יעדער אידישער שטאט איז דא אסאך טרעפיק, און ווער עס וויל וואוינען אין א אידישער שטאט מיט אלע גרויסע בתי מדרשים, מוסדות, געשעפטן, און א אידישער סביבה, דארף פארשטיין אז ס'גייט זיין טרעפיק. ס'גייט זיך נישט טוישן, און ס'גייט מסתם נאר ערגער ווערן. אויב עס שטערט פאר איינעם זייער שטארק, קען ער גיין וואוינען אין פלארידע אדער אריזאנע, וואו מ'קען וואוינען אין א שטילקייט און רואיגקייט. אויב וויל מען וואוינען אין די היימישע געגענטער דארף מען זיין גרייט אויף די חסרונות וואס עס האט.

1M+ USERS

36 HOURS

\$2M DOLLARS



TorahAnytime

ANYTIME IS
NOW

FEB 16-17

PRESIDENTS DAY

IF YOU OR YOUR FAMILY BENEFIT FROM TORAHANYTIME

YOU SHOULD BE AN AMBASSADOR

TorahAnytime users are joining forces and giving back — and you can too!
Become an Ambassador and share the merit of spreading Torah worldwide.

MAKE A TEAM PAGE HERE

WWW.CHARIDY.COM/TORAHANYTIME

IWANTTOHELP@TORAHANYTIME.COM OR TEXT/WHATSAPP 917-681-0003

TORAHANYTIME WEBSITE | TORAHANYTIME APP | TORAHANYTIME HOTLINE | TORAHANYTIME BOOKS
CHESEDANYTIME | REBBEANYTIME | DAILY DOSE APP | NEWSLETTER | STORYANYTIME | JEWISHANYTIME

ANYTIME IS **NOW**

1M+ USERS | 36 HOURS
2 MILLION DOLLARS

ANYTIME IS **NOW**

הרה"ח ר' נפתלי הערש ציג שליט"א

די כוחות וואס ער האט אריינגעלייגט האבן טאקע געשלאגן ווארצלען. א יאר דערויף ווען דאס קינד איז ב"ה אהיימגעקומען געזונטערהייט, איז די שטוב געווען אין דעם זעלבן געזונטן מצב ווי בעפאר. אלעס האט געקלאפט, די קינדער האבן געהאט עסן, וועש, א ליבליכן אויער, א פונקציאנירנדע שטוב, און אלעס וואס א קינד דארף צו קענען אנגיין און בלייבן נארמאל.

עס איז אים אבער נישט מעגליך געווען דאס אויסצופירן אליינס. די איינציגסטע זאך וואס האט אים ערמעגליכט זיך צו האלטן צו זיין החלטה עד הסוף, איז געווען אן ארגאניזאציע מיטן נאמען "Hands On".

דער ציל פון דער ארגאניזאציע איז געווען צו ארויסהעלפן קינדער וועלכע זענען געבעך נישט געזונט און דארפן פעלן פון חדר אדער שולע, אז זיי זאלן נישט זיין שטארק צוריקגעבליבן מיט די לימודים ווען זיי ווערן בעז"ה אויסגעהיילט און קומען צוריק. די וואלונטירן פלעגן אביסל לערנען מיט די קינדער און זיכער מאכן אז זיי האלטן עטוואס מיט די לימודים, אויף וויפיל ס'איז שייך. און נאר אדאנק זיי האט ער געקענט אנגיין און זיין מיטן קינד דורכאויס דער גאנצער צייט. אזוי האט ער געקענט אראפציפן א שעה דא און א שעה דארט צו כאפן א דרימל אדער עפעס נעמען אין מויל, און קענען דערנאך צוריקגיין צום קינד. אנדערש וואלט עס פשוט נישט מעגליך געווען, ווייל א בשר ודם קען דאך נישט אזוי אנגיין אכצן שעה ברציפות, טאג איין טאג אויס, אן א קורצן איבעררייס.

ווען דער אויבערשטער האט געהאלפן און ער איז אהיימגעקומען מיט א געזונט קינד, האט ער געשפירט אז צו דאנקען דעם באשעפער אויף זיינע גרויסע חסדים וויל ער זיך אריינלייגן און העלפן אנדערע אין אזעלכע מצבים. ער האט זיך אריינגעלייגט און זיך גוט אומגעקוקט אויף אלע געברויכן פון די משפחות און דער הילף וואס זיי האבן, און ער האט געזען אז אויף אלעם זענען ב"ה דא חשוב'ע ארגאניזאציעס וואס באזארגן די וויכטיגע באדערפענישן, אויף דער איין זאך, וואס ער האט געזען ביי זיך אינדערהיים ווי קריטיש ס'איז,

דער הימל איז אראפגעפאלן אויף זיי, וואלט געווען צו אן ארעמען אויסדרוק צו באצייכענען וואס עס גייט דורך אויף א משפחה ווען זיי ווערן אינפארמירט מיט דער ביטערער בשורה אז זייערס א קינד איז ל"ע נישט געזונט. די שווערע געפילן, צאפלנדע הערצער און פארטונקלטע טעג און נעכט וואס די משפחות אין אזעלכע מצבים גייען דורך, איז עפעס וואס ערוועקט דאס הארץ פון יעדן איד, און עס זענען טאקע דא אזויפיל ארגאניזאציעס פון אלע סארטן וואס יעדער אין זייער הינזיכט שטרעקט זיך אויס דאס האלץ פאר חולי ישראל.

די געוואלדיגע פעולות און אויסנאמליכע מעשים זענען העכער ווי אונזערע השגות, און האבן שוין זיכער געראטעוועט טויזנטער חולי ישראל און זייערע משפחות. אבער ווי פארשטענדליך ווערט דער הויפט געוויכט געלייגט אויף דעם וואוילזיין פונעם חולה און צו ראטעווען אידישע לעבנס, און אפט מאל מאכט זיך אז די ארומיגע משפחה און קינדער ווערן פארזען און נאכגעלאזט; נישט ווייל מען וויל נישט טון דאס בעסטע פאר זיי, נאר ווייל ס'איז פשוט נישט מעגליך צו האלטן די שטוב אויף די ריכטיגע רעלסן ווען מ'דארף אפיצן טעג און נעכט אין שפיטאל און זיין פארנומען מיט דעם חולה.

ר' נפתלי הערש ציג האט געדינט אלס מגיד שיעור אין קראסנא ישיבה, מיט ארום אכצן יאר צוריק, ווען זיינס א קינד איז ל"ע געווארן דיאגניזירט מיט יענער מעשה ל"ע. ער איז געווען אנטשלאסן צו טון כל מה שבידו צו אנהאלטן זיין שטוב און נישט צולאזן אז די אנדערע קינדער זאלן צוגרינד גיין צוליב דער סיטואציע. ער האט זיך ממש צופליקט פאר דעם צוועק, און ער האט גענומען אינגאנצן אויף זיך צו זיין אין שפיטאל מיטן קינד, כדי די מאמע זאל קענען בלייבן אינדערהיים און פירן די שטוב ווי געהעריג. ער האט דאן אויפגעגעבן זיין פאסטן, און איז אפגעזעסן אין שפיטאל רונדע דעם זייגער. ער איז אבער געווען גרייט דערפאר און האט געהאלטן דעם איינעם ציל פאר די אויגן: אז די שטוב זאל נישט צופאלן.





אבערגעלט קען היילן...

Our client, an elderly man, was tragically killed, **ר"ל**, when a garbage truck struck him while he was crossing the street in a marked pedestrian crosswalk. The truck, making a turn, failed to see the man in time, resulting in the fatal collision. Despite efforts from emergency responders, the man was pronounced dead at the scene, **ר"ל**.

Our firm represented the family in seeking compensation after this tragic accident. After thorough investigation and legal negotiations, we secured a 7-figure settlement on their behalf.

This case highlights the dangers pedestrians face, particularly the elderly, and emphasizes the need for greater caution on the roads. The family hopes the settlement will help raise awareness and improve safety for all pedestrians.

רופט שוין

עקב בראדע Esq.



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

מציאות אז א מענטש זאל בלייבן מיט זיין פרנסה קוואל דורכגייענדיג אזעלכע שווערע צייטן. היינט-צוטאגס, זינט כפּים איז אריינגעקומען אין בילד, איז נאכנישט געווען אזא זאך אז א ראש המשפּחה זאל פארלירן זיין פרנסה צוליב אזא דורכגאנג. דאס זאגט זייער אסאך אויף די הייליגע פעולות, און ס'איז פיל ווייטער און טיפער ווי דעם חלק הפרנסה. דאס צייגט אז כפּים האלט די גאנצע שטוב אין די ראמען, דער ראש המשפּחה קען אנגיין מיט זיין דזשאב, ס'איז דא געלט, זאכן פונקציאנירן ווי ס'דארף צו זיין, און מען ראטעוועט די שטוב פון אונטערגאנג - פשוטו כמשמעו. ר' נפתלי הערש פארציילט אן עפיזאד וואס ער האט מיטגעהאלטן אין די בראשית יארן פון דער ארגאניזאציע, וואס האט אים ממש אויפגעשוידערט און האט אים געברענגט זיך נאכמער אריינצולייגן דערין. ער איז דאן געגאנגען מנחם אבל זיין א איד וואס האט ליידער פארלוירן א קינד רח"ל, און דער איד האט אים געזאגט, "די גאס ווייסט אז כ'האב פארלוירן א קינד, אבער קיינער ווייסט נישט אז אינאיינעם מיט דעם האב איך פארלוירן נאך צוויי קינדער." דאס האט אים ממש אויפגעשאקלט ביזן גרונד, וויאזוי דער איד האט זיך אויסגעדריקט אז דער שווערער דורכגאנג האט אים ממש אוועקגערויבט זיינע קינדער, ווייל ס'איז נישט געווען ווער

צו צוזאמהאלטן די שטוב אין אזעלכע סיטואציעס, האט ער געשפירט אז ס'איז גאר וויכטיג זיך צו אריינלייגן און דאס ארויפברענגען אויף א פארנעם וואס זאל פארזיכערן אז יעדע משפּחה אין סיי וועלכן מצב זאל קענען בלייבן שטאנדהאפטיג און די שטוב זאל פונקציאנירן ווי געהעריג. ער האט זיך דאן צוזאמגעשטעלט מיט ר' אביגדור שפיצער, ר' יצחק שווייד, ר' סענדר גרינהוט און ר' נחום קלאגסברוי, און אינאיינעם האבן זיי געעפנט די "כפּים" ארגאניזאציע. כשמו כן הוא - צוויי הענט וועלכע הייבן אויף די משפּחה און פירן זיי אריבער די בריק דורכאויס דער גאנצער רייזע.

מיט די יארן איז דערפון געווארן א רייזע אימפעריע, וואס באגלייט הונדערטער משפּחות דורכאויס די שווערע צייטן. זייער ציל איז איין זאך: די שטוב און די קינדער זאלן פונקציאנירן גענוי ווי בעפאה, און ס'זאל זיך גארנישט אנזען אז עפעס איז דא אנדערש. צו צוזאמהאלטן די שטוב אז ס'זאל חלילה נישט צופאלן צוליב דער צרה.

אויב וויל מען עטוואס משיג זיין די מהפּיכה וואס כפּים האט געברענגט, דארף מען נישט מער ווי קוקן אויף אן אינטערעסאנטן פאקטאר אויף וואס ר' נפתלי הערש צייגט אפט אן. בעפאר כפּים האט זיך געגרינדעט איז נישט געווען אזא

כת היתחין

די גאס ווייסט אז כ'האב
פארלוירן א קינד, אבער
קיינער ווייסט נישט אז
אינאיינעם מיט דעם
האב איך פארלוירן נאך
צוויי קינדער



און דאן קומען אריין די געטרייע און איבערגעגעבענע וואלוטירן פון כפים, וועלכע ליגן זיך אריין אין יעדן מצב און אין יעדן פאל באזונדער, און וואס מען דארף דאן האבן צו ערזעצן די אפועזנהייט פון די עלטערן, וועלן זיי זיך איבערגעגעבן בלב ונפש דאס צו ערפילן מיט אן אויסטערלישער ווארעמקייט. אויף טריט און שריט, אויף יעדן ריה, שפירן די טייערע קינדערלעך אז זיי זענען נישט אליינס, זיי זענען נישט פארלאזט און פארגעסן, און מען טראכט פון זיי און מען פארזארגט זיי מיט יעדער קלייניגקייט.

עס איז נישט באגרעניצט צו גארנישט. כפים טוט אלעס אין דער וועלט וואס פעלט אויס צו פארזיכערן אז די שטוב בלייבט גאנץ און געזונט, די קינדער ווערן נישט צוטיילט און פארוואגלט, אלעס פונקציאנירט געהעריג, און די קינדער קענען אנגיין מיט זייער לעבנסשטייגער און פאלן נישט קיין קרבן צום מצב.

כפים איז היינט-צוטאגס א ברייט-פארצווייגטע ארגאניזאציע. עס ווערט געפירט דורך אן אחריות'דיגן ועד פון גרויסע עסקנים און פאראנטווארטליכע ביזנעסלייט, אונטערן אויפזיכט פון חשוב'ע רבנים. זיי פארמאגן פיר באזונדערע אפטיילונגען אונטער באזונדערע קאמיטעען, אין וויליאמסבורג, בארא פארק, מאנסי, און לעיקוואד, און א ריזיגע שטאב פון הונדערטער וואלוטירן. די ארגאניזאציע פארמאגט היינט א יערליכן בודזשעט פון נאנט צו פיר מיליאן דאלער! און דאס אלעס איז צושטאנד געקומען דורך א יחיד וועלכער האט מיטגעהאלטן ווי שטיבער ווערן צושפליטערט, און האט באשלאסן צו טון וואס איז אין זיינע הענט דאס אפצושטעלן. **א**

ס'זאל זיך אפגעבן מיט זיי, און די תוצאות זענען ליידער געווען זייער שווער. מ'רעדט נישט פון עפעס ספעציעלע אויפמערקזאמקייט אדער געבן פאר די קינדער עפעס מער ווי געווענליך; דא רעדט מען פון פשוט ראטעווען אידישע שטיבער און צושטעלן ממש די פשוט'ע זאכן וואס יעדעס קינד באקומט אין געווענליכע אומשטענדן. דאס איז דער יסוד פון כפים.

אז מ'ויל אריינגיין אביסל טיפער און אויסשמועסן וואס כפים טוט למעשה, ווערן זאכן זייער קאמפליצירט. נעמליך, ס'איז נישט געבינדן צו עטליכע ספעציפישע פעולות וואס מ'קען אנציין אז דאס טוען זיי; עס גייט פיל ווייטער ווי דעם. איר קלערט אז אין די ראמען פון איין ארטיקל איז מעגליך צו אראפלייגן אלעס וואס א טאטע און מאמע טוען פאר זייערע קינדער? אוודאי אז נישט. פונקט אזוי איז נישט מעגליך צו אראפלייגן וואס כפים טוט אלץ. ווייל דאס איז ווייל כפים טוט: זיי נעמען ממש איבער די עלטערן, און מאכן זיכער צו ערפילן אלעס וואס פעלט צוליב וואס די עלטערן זענען פארנומען מיט דעם קינד אין שפיטאל. עס איז יעדן טאג עפעס אנדערש, און אין יעדער היים עפעס אנדערש.

אז מען פרובירט נאר אריינצוטראכטן וואס א טאטע און מאמע טוען אלץ פאר א שטוב, און וואספארא ארבעט עס גייט אריין אין א געווענליכן טאג זיך אפצוגעבן מיט די קינדער, שטעלט זיך דער מח אפ. געווענליך טראכט מען טאקע נישט אזוי טיף און מען כאפט נישט וואס עס נעמט אלץ אריין, ביז ווען מען טרעפט זיך ליידער אין א מצב ווען עס פעלט די געווענליכע אנוועזנהייט פון די עלטערן, און דאן אנערקענט מען פלוצלינג וואספארא כוחות עס ווערן אריינגעלייגט רונדע דעם זייער, יעדן איינציגן טאג פון יאר. די קינדער טרעפן זיך ווי אליין אויפן וואסער, אן די ווארעמע הענט פון די עלטערן וועלכע זענען דאס גאנצע לעבן פאר זיי, און זיי האבן נישט ווער עס זאל זיך אומקוקן אויף זיי און זיי געבן וואס זיי דארפן. עס איז נישט מעגליך צו באגרייפן וואס דאס באדייט פאר א קינד, און ווי דאס קען ח"ו רואינירן זיין גאנצע לעבן מיט ביטערע קאנסעקווענצן.

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 אימעיל צו sw@theyingerman.com



מיין טאטע קויפט
א טעלעפאן
בלויז ביי קאושער
דירעקט.



*Phone
Buster!*

**POM
CLASSIC**
\$239 *Only*
(reg. \$290)

*When Activating Service

**PLANS STARTING
AT \$8 PER MONTH**

3 Case
Options
Available



No Internet



No Text



No Camera

**TALK
ONLY**
Phones

**KOSHER TECHNOLOGY
DELIVERED TO YOUR DOOR**

**Kosher
Direct**
Your Technology Solution

Call your local Kosher Direct number: Brooklyn: 718.831.2211 Upstate: 845.293.3444 Lakewood: 732.931.2444 Canada: 514.360.1680

Phones » Cameras » MP3 Players » Photo Printers » Navigation Devices

וויאזוי קען איך פארקוקן פון די חסרונות?

צו זיין צופרידן אפילו אזוי. אויב אזוי זיי צופרידן ווען זי האט די נאטור אדער חסרון.

■ חתונה האבן איז א חיבור. חיבור מיינט אז מען איז זיך מתחבר מיט דעם מענטש אזוי ווי יענער איז.

באדערן - ערווארטונגען

■ ווען יעדער וואלט געהאט ווייניגער ווי דיר וואלטו געווען צופרידן.
■ א זאך באדערט נאר ווען מען האט ערווארטונגען בעפאר.
■ באדערן איז עפעס וואס מען טוט, עס געשעט נישט פון זיך אליינס.
■ מען טוט עס ווייל מען האפט אז עס וועט צוהעלפן צו טוישן דאס מציאות.
■ מען קען טוישן דאס מציאות אן דעם אנגעווייטאגטן צוגאנג.
איך וועל אנהייבן וואו דו האסט געענדיגט. שאלת חכם חצי תשובה. די וועלט זאגט: אלעס אינאיינעם איז נישטא ביי קיינעם.

אזויווי דו שרייבסט, אין יעדער שטוב זענען דא זאכן וואס מען וויל אז עס זאל זיין בעסער. גוט האט נישט קיין שיעור. מען דארף זיך אויסלערנען צו זיין צופרידן מיט עפעס שוואכער און נישט דארפן אלץ האבן נאר דאס בעסטע און שענסטע, פשוט ווייל עס איז נישט מעגליך צו האבן שטענדיג דאס בעסטע.

אבער פאר איך גיי אריין אין דעם נושא פון "באדערן" - פארוואס מען טוט דאס און וואס מען קען טון דערצו, וועל איך דיר בעטן זאלסט זיך אויס'משל'ן דאס פאלגנדע מציאות, און טראכט אריין וויאזוי דו וואלטסט דאן געפילט.
שטעל זיך פאר אז דו קומסט פון א פלאץ וואו קיינער טויג נישט צו קאכן. די פרויען פון אלע דייע חברים, משפחה און באקאנטע קאכן אסאך שוואכער ווי דיינס. דאס עסן ביי זיי איז נישט אלעמאל אין מויל צו נעמען. און נאר אין דיין שטוב קאכט מען צו דער זאך - אויף דער זעלבער מדריגה ווי דיין ב"ב קאכט היינט. דייע מאלצייטן קעגן זייערס זענען ממש מלכות'דיג. עס איז בא'טעמ'ט, מ'קען עס עסן, ס'איז ממש א מחי'. ווען זיי קומען אמאל עסן ביי דיר, טוען זיי ממש משבח זיין ווי גוט און געוואלדיג דייע עסן זענען, און שטילערהייט לייגן זיי צו, "הלואי וואלט מיין ב"ב געקאכט האלב אזוי גוט".

וואלטו דעמאלט נאכאלץ געפילט אז עס טויג נישט? וואלט דיר נאך אלס געבאדערט וויאזוי זי קאכט? אדער דו וואלטסט געזאגט: געלויבט דער הייליגער באשעפער וואס ער האט מיר געגעבן אזא גוטע ב"ב וועלכע שטעלט צו אזוינע גוטע עסן, נאך בעסער ווי ביי מיינע עלטערן, שוויגער עלטערן און אלע באקאנטע; און דו וואלטסט שטענדיג משבח געווען דיין ב"ב ווי גוט זי איז, און ווי גוט אירע עסן זענען?

איך גלייב אז דאן וואלטו געפילט אז דיין ב"ב איז די בעסטע קעכערין אויף דער וועלט, און דו וואלטסט געווען העכסט צופרידן.

לכבוד ר' ישעי', א ייש"כ פאר די ארטיקלען.

איך האב זאכן וואס באדערן מיר פון מיין ב"ב, און איך זוך א וועג אז עס זאל מיר נישט אזוי באדערן. למשל, איר קאכן איז נישט עפעס מורא'דיג. זי איז ב"ה זייער א געלונגענע און איר עסן איז גוט, אבער עס איז נישט עפעס ספעציעל און ס'האט זייער א פשוט'ן טעם. זי איז נישט די אויסגערופענע קעכערין וואס פאטשקעט און טוט און מאכט... איך קום פון א שטוב וואו מען שטעלט אהער מעדני מלך, און איך וואלט געוואלט אז מיין ב"ב זאל אויך זיין אזוי.

עס קוקט אפשר אויס אינטערעסאנט אבער דאס איז דאס מציאות, און איך זוך אן עצה אז עס זאל מיר נישט אזוי שטערן. עס ברענגט אריין א נעגאטיווע אטמאספער אין מיר און אין שטוב.

איך מיין אז נאך אסאך אידן וועלן הנאה האבן ווייל יעדער מוטשעט זיך מיט עפעס וואס ער וואלט געוואלט אז זיין ב"ב זאל זיין אנדערש.

תשובה:

דאס איז זייער א כלליות'דיגע שאלה און עס זענען דא אסאך זאכן וואס קומען ארויף אויפן געדאנק. איך וועל קודם שרייבן עטליכע געדאנקען און נאכדעם וועל איך מאריך זיין אין עטליכע פון זיי.

כלליות'דיגע געדאנקען

■ מען קען נישט האבן פון אלעם דאס בעסטע. אלעס אינאיינעם איז נישטא ביי קיינעם.

■ מען דארף זיין צופרידן מיט וואס מען האט.

■ דו פארלירסט מער פון דיין אומצופרידנהייט ווי דו פארדינסט דערפון.

■ מען קען נישט טוישן א צווייטן. מען קען נאר געבן חיזוק און בעטן אביסל אויף א שיינעם אופן (ווי געשריבן פארגאנגענער וואך).

■ אסאך מאל לוינט זיך נישט צו טוישן יענעם... יצא שכרו בהפסידו. (עס פאדערט אן אריכות ואכ"מ).

איר זענט חתונה געהאט

■ חתונה האבן מיינט אז מען איז מקושר און מען העלפט איינער דעם צווייטן.

■ איר נאטור, איז "דיין" פרוי'ס נאטור.

■ א ריכטיגער צוגאנג איז אז מען קוקט זיך אן ווי כאילו מען איז איינס.

■ טראכט כאילו ענק זענען ווי איינס - דאס מיינט אז אירע נאטורן זענען כאילו דייע. ווען דו האסט ווען דעם שוואכקייט וואלטו געטראפן א וועג



ישעי' שרייבער

845.200.3313 #114

Gitterman@theyingerman.com

ער וויל ס'זאל אים באדערן, ווייל ער מיינט אז נאר אזוי וועט ער קענען פאררעכטן דעם מצב

וואס וויל איך ארויסברענגען מיט דעם?

יעדעס מאל וואס עפעס באדערט פאר א מענטש, איז חוץ וואס עס באדערט אים די עצם זאך, דעם עצם 'פראבלעם', באדערט אים נאך מער דער פאקט אז ער איז ווייניגער ווי אנדערע און אז ער איז נישט אזוי געלונגען. דאס קומט ווייל ער האט א געוויסע ערווארטונג, און ווען עס ווערט נישט ערפילט באדערט עס אים. מען שטעלט די ערווארטונגען לויט וואס מען זעט ארום זיך, און דאס ברענגט אן דעם ווייטאג. אויב מען וועט אבער נאכלאזן פון די ערווארטונגען, וועט מען נישט האבן אזויפיל ווייטאג ווען עס געשעט נישט.

מיט דעם וועט איר פארשטיין פארוואס אין ספרים שטייט אז אן עניו האט נישט קיין ווייטאג. עס באדערט אים נישט קיין זאכן. ער טוט טאקע וויפיל ער קען, אבער ער ווערט נישט אנגעווייטאגט ווען עס געלונגט נישט. דאס איז ווייל דער עניו האט נישט אזעלכע גרויסע השגות, ער זוכט נישט צו האבן דאס בעסטע און גרעסטע. און אפילו ווען ער האט יא חשק דערצו, קומט עס נישט ווייל ער וויל זיין מער פונעם צווייטן, נאר פשוט ווייל ער האט עס ליב און ער גייט נישט צו מיט א מהלך אז "אזוי מוז זיין". עס איז מער אויף אן אופן פון "אדער יא אדער נישט".

נאך א זאך וואס העלפט אסאך צו איז אמת'ע שטארקייט, זיין צופרידן מיט זיך, זיין צופרידן מיט דעם יעצטיגן מצב. דאס ברענגט אז מען איז נישט פארנומען זיך צו מעסטן קעגן אנדערע.

K

איך וויל דא אויסשמועסן נאך א טיפע נקודה.

די גאנצע זאך אז "עס באדערט מיר" איז נישט קיין מוכרח'דיגע רעאקציע אויף וואס דער מענטש האט נישט קיין קאנטראל, נאר עס איז א מחשבה וואס דער מענטש איז בוחר צו טראכטן! ער וויל אז עס זאל אים באדערן. ער פארדינט עפעס דערפון. וואס פארדינט ער?

ווען זאכן גייען נישט פאר א מענטש אזויווי ער וויל, וויל דאך דער מענטש טוישן דעם מצב עס זאל יא גיין ווי ער האט ליב.

און וואס איז דער סדר וויאזוי מען טוישט א מצב? דער ערשטער טריט איז אז מען טראכט אריין אז דער יעצטיגער מצב איז נישט גוט און אז מען וויל עס טוישן, און נאר נאכדעם וועט מען זיך נעמען צו טון עפעס דערוועגן. ווייל א מענטש ריקט זיך נישט אריבער צו אן אנדערן פלאץ נאר ווען ער פארשטייט אז וואו ער איז יעצט טויג נישט.

דאס הייסט אז ער וויל ס'זאל אים באדערן, ווייל ער מיינט אז נאר אזוי וועט ער קענען פאררעכטן דעם מצב. ווייל טראכטן אז דער יעצטיגער מצב איז נישט גוט און מ'דארף עס טוישן, איז זייער נאנט צום געפיל פון "באדערן".

טיפ פאר דער וואך:

ווען עפעס שטערט דיר, טראכט: "וויפיל וואלט דאס מיר געשטערט אויב אלע מיינע נאנטע וואלטן געהאט נאך ווייניגער פון מיר?"

באדערן מיינט דאך אז עס שטערט אים. דער מענטש וויל נישט אז עס זאל אים אויפהערן צו באדערן, ווייל ער האט מורא אז דורך דעם וועט ער אלעמאל בלייבן אין דעם מצב. וועגן דעם מאכט ער זיכער אנצוהאלטן די מחשבה פון "באדערן"!

אבער דער אמת איז אז מען דארף זיך נישט ארומדרייען מיט אזא שווער הארץ כדי קענען טוישן א מצב. מען קען טראכטן רואיגעהייט און פרייליכעהייט אז מען וויל טוישן לויט וויפיל מען קען. ווען מען איז רואיג און בשמחה קען מען אויך ארבעטן צו פארבעסערן דעם מצב, און אין רוב פעלער וועט מען נאך מער אויפטון ווי ווען מען גייט צו מיט דעם "באדערן" צוגאנג.

K

יעצט צוריק דא אין דיין מצב. דא זעסטו דאך שוין ווי דאס באדערן ברענגט דיר נישט קיין גוטס. אויב אזוי איז שוין נישטא קיין סיבה אנצוהאלטן דאס געפיל.

נאר וואס יא, דו ווילסט דאך פארט פארבעסערן דעם מצב. פאר דעם וועסטו זיך דארפן אויסלערנען די ריכטיגע כללים וויאזוי מען בעט זאכן, און טון וואס דו קענסט אויף א פאזיטיוון אופן וואס ברענגט נאר גוטס און שמחה בס"ד. אבער געדענק, עס וועט אלעמאל בלייבן עפעס וואס איז נישט הונדערט פראצענט וויאזוי דו ווילסט, אזוי ווי מיר האבן אנגעפאנגען: די וועלט איז אזוי אויסגעשטעלט אז אלעס ביי איינעם איז נישטא ביי קיינעם...

לאמיר מאכן א סך הכל:

- מען קען נישט האבן פון אלעס דאס בעסטע.
- ווען אלע באקאנטע וואלטן געקאכט שוואכער ווי דיין ב"ב וואלט דיר גארנישט געבאדערט.
- "באדערן" קומט ווייל מען וויל טוישן דעם מצב.
- מען קען נישט טוישן א מענטש.
- אסאך מאל לוינט זיך נישט צו טוישן יענעם.
- מיט ענוה און שטארקייט טוען זאכן ווייניגער שטערן.

הצלחה רבה. K

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

די ארטיקלען זענען געבויט אויף פראגעס וואס קומען אריין. אויב האט איר סיי וועלכע שאלה בעניני שלום בית אדער פערזענליכן לעבן שיקט עס אריין און מיר וועלן עס א"ה פרויבירן צו ענטפערן ווי אמשנעלסטן. מען קען רופן 845.200.3313 #114 אדער שיקן אן אימעייל צו Gitterman@theyingerman.com

For your mortgage, it's a *good* sign.



[888] 275-8575 | ArkMortgage.com



Ark Mortgage Inc. • NMLS ID 103915 • 400 Rella Blvd Montebello, NY 10901
Licensed Mortgage Banker NYS Department of Financial Services; also licensed in AZ, CA, CT, CO, FL, NJ, PA & TX

ה' מענדל האט מס'ים געזעצן ט"ס צום צווייטן מאל

MEDIAOTC



ל'ע' ריגאנעס וויינען, א סעריע פון זיבן סארט, פון א קאפליצירטער קאבערנעי ביז א לייכטער ראזעני מיטן היימישן השגחה פון די התאחדות הרבנים דארה"ב וקאנאדא, א זעלטענע חשיבות.

Product of France



Château Les Rigaux

א חשוב'ער וויין פאר חשוב'ע מאמענטן

ל'ע' ריגאנעס - א פראנצויזישע וויין סעריע פונעם חשובער 'בארדא' ראיאן וועלכער טראגט אויף זיך אן ארגינעלן 'שאטאו' זיגעל, וואס טוט אנדרייטן אז זי איז געפלאנצט, געקליבן, און באגלייט געווארן אויף אייגענע פעלדער דורכ'ן וויין מאכער אליינס, וואס טוט אייך אהערשטעלן א הויכע סטאנדארט וויין פאר א צוגענגליכע פרייז.

ריפיינענסן אדער א ליין אף קרעדיט

שאלה:

א גוטן. צוערשט וויל איך מיר באדאנקען פאר אלע אייערע ארטיקלען. איך האב זייער הנאה און עס געבט מיר אסאך קלארקייט אין מארטגעדזשעס און אין ריעל עסטעיט בכלל.

אצינד צו מיין שאלה, מיט א צייט צוריק האב איך געקויפט צוויי יוניטס אין ניו דזשערסי, און ס'איז דערנאך ב"ה גאר שטארק ארויף די ווערד פון ביידע. אזויווי איך וויל יעצט ארויסנעמען עפעס געלט פון דעם פאר נאך א דיעל, האט מען מיר פארגעשלאגן צוויי אפציעס: אדער קען איך מאכן א ריפיינענס, אדער קען איך נעמען א ליין אף קרעדיט. איך בין נישט קלאר וועלכע איך זאל אויסוועלן, און איך וואלט אייך געוואלט בעטן אויב איר קענט מיר העלפן מיטן אויסשמועסן די צדדים און מיר העלפן פאסן דעם ריכטיגן באשלוס.

אייער פראגע איז א גוטע, און מיר האבן דאס ערהאלטן פון גאר אסאך אין די לעצטע וואכן. מיר וועלן עס היינט אויסשמועסן בעז"ה, און האפנטליך ברענגען די נויטיגע קלארקייט פאר אייך און אלע ליינער וואס ווילן הערן מער דערוועגן.

דער חילוק צווישן א ריפיינענס און א ליין אף קרעדיט, אין איין ווארט: ביי א ריפיינענס צאלט מען אפ דעם אלטן מארטגעדזש, און מען נעמט ארויס א שפאגל נייעם מיט מער געלט (געווענליך). ווידעראום ביי א ליין אף קרעדיט בלייבט מען מיטן אלטן מארטגעדזש, און מען נעמט פשוט ארויס נאך א צווייטן מארטגעדזש אינאיינעם מיטן ערשטן - ווי ברייט אויסגעשמועסט אין פריערדיגע ארטיקלען.

היינט וועלן מיר אויסשמועסן וואס עס זאל טון איינער וואס האט שוין א פראפערטי פאר א שטיק צייט, ער האט שוין אריינגעצאלט א שיינעם סכום אינעם מארטגעדזש, די ווערד פון די פראפערטי איז שוין ארויף, און יעצט וויל ער ארויסנעמען געלט פון דעם. וואס וואלט געווען דער בעסטער מהלך פאר אזא איינעם - א ריפיינענס אדער א ליין אף קרעדיט?

דער תירוץ איז זייער פשוט: אויב מ'האט ארויסגענומען א מארטגעדזש נאך קאוויד, און מ'האט א ראטע פון ארום 2.5 (וואס איז כמעט אומזיסט), און אויב מ'גייט יעצט ריפיינענסן וועט מען באקומען א ראטע פון 6.7 (בערך), איז

דאך פשוט אז עס לוינט זיך נישט צו ריפיינענסן - ווייל מ'וועט פארלירן די גוטע ראטע. אויב אבער מ'וועט ארויסנעמען א ליין אף קרעדיט, וועט מען ווייטער בלייבן מיט דער ביליגער ראטע, ווייל מ'לייגט בלויז צו א צווייטן מארטגעדזש. קומט אויס אז מ'וועט פארדינען פון ביידע וועלטן, האבנדיג סיי ארויסגענומען נאך געלט פונעם פראפערטי, און אויך געבליבן מיט דער ביליגער ראטע.

לאמיר אבער אריינגיין אביסל טיפער, און זען וואס טוט זיך מיט איינעם וואס האט זייער א קליינעם מארטגעדזש אויף זיין פראפערטי פאר סיי וועלכער סיבה - צי ווייל ער ענדיגט עס שוין כמעט אפצאלן, אדער ווייל ער האט לכתחילה ארויסגענומען ווייניגער ווי ער וואלט ווען געקענט. אן אריינגיין פונקטליך אין די נומערן נישט צו צומישן די ליינער, קומט אויס אז אויב האט ער א קליינעם מארטגעדזש מיט א ביליגער ראטע און ער קען יעצט ארויסנעמען נאך אסאך געלט דערויף, דאן אפילו ער גייט פארלירן די ערשטע ראטע און מיטן ריפיינענסן וועט ער פון היינט און ווייטער צאלן א העכערע ראטע, לוינט זיך עס נאכאלץ; וויבאלד ער באצאלט א קליינע ראטע אויף ווייניג געלט.

ווידעראום אויב ער וועט יעצט ארויסנעמען א פרישן מארטגעדזש אין צוגאב פונעם ערשטן, וועט עס אים קאסטן פיל מער. ווייל דער פרייז פון א צווייטן לאון איז פיל העכער, און ער וועט דארפן באצאלן א הויכע ראטע וואס איז בערך צווישן ניין און עלף פראצענט. אויב אבער ער מאכט א ריפיינענס, וועט ער בלויז באצאלן אויף זיין גאנצן געלט א סך הכל פון זעקס-זיבן פראצענט. דעריבער קען זיך עס רוב מאל לוינען צו גיין מיט א ריפיינענס.

מען דארף יעדעס מאל באזונדער אויסרעכענען און זיכער מאכן וואס עס לוינט זיך אין דעם ספעציפישן פאל - א ריפיינענס אדער א ליין אף קרעדיט. מיר רעדן פון א ליין אף קרעדיט, אבער די זעלבע זאך איז אויך רעלעוואנט ביי א צווייטן מארטגעדזש ווען מען באקומט דאס געלט אויפאיינמאל, און דאס מיינט אז מען דארף אויך צאלן דעם פולן אינטרעסט אויף אלעם - אנדערש ווי ביי א ליין אף קרעדיט וואס מען קען ארויס נעמען דאס געלט צוביסלעך ווען מען דארף עס, און דעם אינטרעסט צאלט מען נאר אויף וויפיל מען פארנוצט.

דעריבער איז אפט מאל שטארק געאייגנט צו נעמען א ליין אף קרעדיט

א געלט מעשה...



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

STORY TIME:

Industry: Nuts Manufacturer

Amount: \$214,000

Type: Equipment Financing

Challenge: A nuts manufacturer was looking to upgrade their operations with advanced manufacturing equipment. They needed good terms and competitive rates, but securing financing without extensive paperwork or collateral seemed like a challenge.

Solution: With just 3 months of bank statements, we got them approved for \$214,000 in equipment financing. No complex financials, no long delays—just a smooth and efficient process so they could secure the equipment and continue growing 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

וואס פארמאגט די מעלה אז מען מוז נישט נעמען דאס גאנצע געלט אויף איינמאל. צום ביישפיל, פאר איינעם וואס וויל קויפן נאך פראפערטיס און דארף האבן נאך מזומן צו דער האנט, קען זיך אסאך מאל יא לוינען צו נעמען א לייזן אף קרעדיט, אזוי אז ביז ער טרעפט א דיעל זאל ער נישט דארפן באצאלן קיין אינטרעסט, ווייל ער וועט נאר צאלן לויט וויפיל ער נעמט ארויס און קיין פרוטה נישט מער. אנדערש ווי ער וואלט געדארפט טון אויב ער נעמט ארויס א ריפיינענס אדער א צווייטן מארטגעדזש וואס איז נישט קיין לייזן אף קרעדיט, וואס ביי דעם דארף מען גלייך צאלן דעם גאנצן אינטרעסט, וואס ער קען זיך פארשפארן.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה! **K**

פאר סיי וועלכע מארטגעדזש אנגעלעגנהייטן פילט פריי זיך צו פארבינדן מיט אהרן שמואל שטיין פון YS Capital Group:

Samuel@yscapiogroup.com 347.988.8722

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

גוטע געלעגנהייט!

מיר הייבן יעצט אן צו טרענירן א גרופע פון היימישע אינגעלייט צו ווערן פראפעסיונאלע מארטגעדזש בראוקערס. אויב איר שפירט אז עס איז פאסיג פאר אייך, ביטע פארבינדט זיך מיט אונז אויף JOIN@YSCAPGROUP.COM



SUNDAY FEB. 9

HARRIMAN COMMONS
(FORMERLY BEST BUY)

**GET YOUR
TICKET!**



845.805.8805



HOMEOWNERS.SHOW

WE WILL
BE THERE
SEE YOU
THERE
TOO!

IN JUST 1 WEEK!

SUNDAY | FEB. 9

A Show by:



Sponsored by:



Food Sponsor

masterko
Kosher Food Masters



The logo for the Home Owners show, featuring a stylized house icon above the words 'HOME OWNERS' in a large, bold, sans-serif font, with 'show' in a smaller, cursive font below it.



א פארשלאג פאר דער IRS

יינער גלייכט נישט צו צאלן קיין שטייערן. פינטל.

איך האב נאך קיינמאל נישט געזען א מענטש וואס באצאלט זיינע שטייערן מיט א שמיכל. די גאנצע סיטואציע איז פיל מיט געמישטע געפילן - פון איין זייט איז מען פרייליך מיט די פרישע פארדינסטן, אבער גלייכצייטיג קומט עס מיט א ווייטאג פון דארפן אוועקגעבן א גרויס טייל דערפון. אפילו אויב דיין אקאונטענט האט געמאכט א גוטע דזשאב צו נידערן דעם סכום, איז קיינמאל נישט אנגענום צו באצאלן דעם שטייער ביל.

איין חלק פון דעם גאנצן שטייער פראצעדור האט מיך אלץ שטארק געכאפט, און דאס איז דער נושא פון געבן פאר "טשעריטי" - צדקה.

טשעריטי פארנעמט אלץ אן אנגעזעענעם ארט ווען עס קומט צו שטייער חשבונות. מען איז שטענדיג פארנומען: וויפיל קען איך געבן? וויפיל האב איך שוין געגעבן? וויפיל וועל איך מיך שפארן אויף שטייערן אויב איך גיב דעם סכום? וואס איז א "דאנאר-עדווייט פאנד", און מיט וואס איז עס אנדערש פון פובליק טשעריטי? און די ליסטע פון שאלות איז נאך פיל לענגער ווי דעם.

די אונטערשטע שורה איז אז מענטשן וועלן אלץ וועלן ענדערש געבן דאס געלט פאר צדקה ווי פאר דער IRS.

איך שטיי און וואונדער מיך - סיי צו צאלן שטייערן און סיי צו געבן פאר צדקה דארף מען אוועקגעבן טייל פון דעם אייגענעם פארמעגן, טא פארוואס וועט מען אלץ אויסוועלן טשעריטי איבער שטייערן?

נאך מער: מ'וועט געווענליך דארפן געבן פיל מער פאר טשעריטי זיך צו קענען שפארן דעם סכום אין שטייערן. דאס הייסט אזוי: ווען מ'איז מנדב פאר צדקה באקומט מען נישט קיין שטייער הנחה אויף דעם גאנצן סכום, נאר עס ווערט נישט גערעכנט אלס אינקאם ווען עס קומט צו צאלן

שטייערן. קומט אויס אז בלויז א פראצענט פון דער נדבה ווערט אראפגערעכנט פון די שטייערן. צום ביישפיל, אויב דו ביסט מנדב הונדערט דאלער, און דיין שטייער ראטע איז דרייסיג פראצענט, שפארסטו זיך דערמיט דרייסיג דאלער אין שטייערן. דאס באדייט אז דו צאלסט הונדערט זיך צו שפארן דרייסיג.

אויב אזוי איז די קשיא פיל שווערער: פארוואס זענען מענטשן גרייט צו צאלן אזויפיל כדי צו באצאלן אביסל ווייניגער שטייערן?

[פארשטייט זיך אז מיר רעדן פון לעגיטימע נדבות, אן קיין פעלשערייען און קונצן].

דער אמת איז אז ס'איז נישט אזא שווערע קשיא, בפרט ביי אונז אידן וואו צדקה שפילט א גרויסע ראלע און עס ווערן פארטיילט אזויפיל געלטער פאר אלע ערליי צוועקן בחפץ לב - אן קיין שום חשבונות. אבער, עס שטעקט עפעס טיפער דערין.

די סיבה פארוואס מענטשן וועלן אויסוועלן טשעריטי איבער שטייערן איז ווייל א מענטש גלייכט צו זיין אין קאנטראל. ווען די רעגירונג מיינט זיך אריין אין בילד און לויפט אוועק מיט גרויס סומעס, רויבט עס אוועק פון אונז דאס געפיל פון זיין אין קאנטראל און אליינס מחליט זיין וואו צו שפענדן אונזער געלט. און אפילו ווען די רעגירונג פארזיכערט אונז אז עס ווערט גענוצט צו פארבעסערן אונזער לעבן, העלפט עס נישט קיין סאך; סיי ווייל נאך אלעם איז די רעגירונג דער וואס איז מחליט וואו דאס געלט זאל גיין, און סיי ווייל מיר זענען נישט אלץ מסכים מיט דעם וועג וויאזוי די רעגירונג שפענדט דאס געלט.

משא"כ ווען דו גיבסט עס פאר צדקה, ביסטו בעה"ב. דו ביסט מחליט וויפיל און פאר וועמען צו געבן.

אלזא, מיר האבן א געניאלן אנבאט וואס מיר ווילן פארשלאגן פאר דער IRS אגענטור. למעשה דארף מען צאלן שטייערן און די רעגירונג דארף

האבן געלט צו קענען אנגיין, נו צו וואס זאל מען נישט פארגרינגערן דעם פראצעדור פאר יעדן? לאמיר פרובירן צו מיטארבעטן מיט דער מענטשליכער נאטור אנשטאט צו ארבעטן דערקעגן.

וואס זאגט איר צו אזא פלאן אז מיר זאלן געבן קאנטראל פאר די שטייערצאלער איבער וואס מ'זאל טון מיט זייערע שטייערן?

מ'קען מאכן באזונדערע קאסעס אויף יעדער זאך: א קאסע פאר הייוועיס, פארן מיליטער, פאר טעכנאלאגיע, פאר ריסורטש, אא"וו. און דער שטייערצאלער קען אפמאכן וואו זיין געלט זאל גיין. מ'קען עס אפילו אויסשטעלן אויף א לאקאלן פארנעם, אז מ'זאל קענען געבן פאר קאסעס וואו עס גייט פאר לאקאלע פראיעקטן.

אפשר קען מען נישט מאכן אז א מענטש זאל האבן דאס גאנצע בעלות אויף הונדערט פראצענט פון זיינע שטייערן, אבער אפילו נאר אויף א טייל דערפון וועט אסאך אויסמאכן.

מ'קען עס נעמען א טריט ווייטער, און עס נוצן צו איינשטעלן א סיסטעם וואס וועט באלוינען די וואס צאלן אין צייט. לויט ווי צייטליך מ'צאלט, אלץ מער וועט מען קענען אריינרעדן איבער וואו ס'זאל גיין.

די אפציעס זענען ענדלאז. מ'קען עס אויסשטעלן מיט אזויפיל סארט מהלכים וואס זאל מוטיגן מענטשן צו צאלן.

דער אויפטו דערפון וועט זיין מורא'דיג. עס וועט געבן פארן מענטש א געפיל פון קאנטראל, און גלייכצייטיג מאכן פיל גרינגער צו איינקאסירן די שטייערן.

און דאס איז ווארשיינליך די סיבה פארוואס עס וועט קיינמאל נישט פאסירן - האט איר שוין געזען אמאל די רעגירונג טון עפעס שכל'דיג? **k**

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

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



ווער
איז
דארט ?

היינט איז אויך א טאג

סעילסלייט זענען זייער גוט ווען עס קומט צום לאנגן טערמין, זיי האבן זייער א קלארע סטראטעגיע און ריכטיגן צוגאנג דערצו, אבער ווען עס קומט צו וואס מען דארף טון היינט, יעצט, איז הילד איננו; דער מענטש איז אינגאנצן נישט דא.

איך האב געהערט אמאל א גוט און אמת ווארט אין איינע פון די שיעורים פון ר' שמעון שפיצער אויף חובת הלבבות: א מענטש וואס בעט דעם באשעפער עפעס וואס ער דארף נישט היינט, נאר ער גייט עס דארפן אין צען יאר ארום, איז צוגעליכן צו א קליין קינד וואס בעט זיין טאטן אז נאך זיין חתונה זאל ער אים באצאלן די רענט... קען זיין אז דער טאטע וועט עס ערפילן, אבער עס קומט נישט נאנט צו א בקשה וואס מ'בעט אויף היינט. ווען דער קינד בעט עפעס וואס ער דארף יעצט, וועט דער טאטע דאס נעמען פיל מער ערנסט און פרובירן צו ערפילן.

ער האט ארויסגעברענגט אז דאס איז נוגע אין יעדן הינזיכט, אין אידישקייט און אינעם גאנצן לעבן. דער עיקר איז וואס דו ווילסט היינט. אוודאי איז אויך וויכטיג צו האבן הצלחה אויפן לאנגן טערמין, אבער ס'איז פיל שטערקער ווען די בקשה איז ספעציפיש אויף עפעס וואס מען וויל היינט, שוין יעצט. צום ביישפיל, א קינד מוטשעט זיך מיטן זיך איינגלידערן אין געזעלשאפט. דו קענסט מתפלל זיין אז עס זאל ווערן מסודר און ער זאל אלץ שפירן אנגענומען און האבן גוטע חברים, אבער דער ריכטיגער וועג איז צו בעטן אז ער זאל היינט טרעפן א נייעם חבר וכדו'.

איך האב זייער שטארק גענומען די נקודה לגבי סעילס. איך האב א לאנג-טערמיניגן פלאן, א קלארן ציל פארן חודש, אבער ווען איך קום אריין דעם ערשטן טאג אין חודש קוק איך אויף איין זאך: איך וויל "היינט" באקומען כך וכך קליענטן.

און אזוי בין איך אויך מתפלל. איך בעט נישט דעם אויבערשטן אז ער זאל

יך האב אמאל געהערט א גוט ווארט, אז יעדע גוטע ווערטל, אינספיראציע, וכדו', קען מען אויסדרייען אויף פארקערט און ס'וועט זיין נאך בעסער ווי דעם אריגינעלן געדאנק. ס'איז אן אמת ווארט, און דו קענסט עס אליינס אויספרובירן.

לאמיר נעמען צוויי משלים: ס'איז דא א ווארט, "רוים איז נישט געבויעט געווארן אין איין טאג." דאס ברענגט ארויס אז גרויסע זאכן פאסירן נישט פון איין מינוט אויף דער צווייטער, און ס'נעמט אסאך צייט צו בויען ערנסטע אונטערנעמונגען. אנשטאט דעם קען מען אבער זאגן, "רוים האט נישט געקענט באווייזן זיך אויפצובויען אין איין טאג, דו קענסט יא."

לאמיר עס פרובירן מיט נאך איינס. "א גאסט אויף א ווייל, זעט אויף א מיל." א באקאנטע ווארט וואס לויטעט אז א פרעמדער וועט אפט אויפפאסן פיל מער ווי אן אלטגעזעסענער. מ'קען עס אבער אויסדרייען, "א גאסט אויף א ווייל, זעט גארנישט..." און עס האט מסתם אין זיך פיל מער אמת ווי די אריגינעלע ווערסיע...

כלפי מה דברים אמורים? ווען עס קומט צו סעילס האלט מען אין איין ארומרעדן איבער דער וויכטיגקייט פון ארבעטן אויפן לאנגן טערמין, האבן א וויזיע, נישט קוקן מיט א קורצזיכטיגן בליק, און נישט לייגן דעם פאקוס אויף יעצט און אויף היינט. עס איז זייער אמת און ריכטיג אז מ'דארף אלץ קוקן אויף פאראויס, נישט בלייבן שטעקן מיט וואס עס פאסירט היינט, און האלטן די אויגן אפן איבער דער לאנג-טערמיניגער וויזיע. אבער, עס איז וויכטיג צו געדענקען אז מען דארף אויך פאקוסירן אויפן היינטיגן טאג, און עס נישט לאזן לויפן מיטן אויסרייד אז איך בין פארנומען מיט מיין וויזיע אויפן לאנגן טערמין.

מען דארף טאקע האבן א פלאן אויפן לאנגן טערמין, אבער מ'דארף אויך האבן א קלארן פלאן אויף וואס מ'דארף און וואס מ'גייט טון היינט. אסאך





פינחס שיכר
845.200.3313 #112

זיי האבן זייער א קלארע סטראטעגיע און ריכטיגן צוגאנג דערצו, אבער ווען עס קומט צו וואס מען דארף טון היינט, יעצט, איז הילד איננו



און טייל מער אויבערפלעכליך. און ס'איז באמת געווען א געשמאק דאס צו מיטטיילן מיט די ליינער.

איך מיינ אז מיר האבן שוין מער ווייניגער אויסגעשמועסט די הויפט יסודות און מהלכים אין סעילס, וואס, ווען און וויאזוי. פארשטייט זיך אז עס ענדיגט זיך קיינמאל נישט און אין סעילס איז אלץ דא וואס צו רעדן, אבער למעשה איז יעדער פאל אנדערש און יעדע אינדוסטריע איז א וועלט פאר זיך, אזוי אז מ'קען נישט אלץ דעקן א נושא אויף א כלליות'דיגן פארנעם פאר יעדן איינעם צוגלייך.

איינ וויכטיגע זאך וואס כ'האב מיך אויסגעלערנט במשך מיינע יארן אין סעילס, איז נישט צו פארשווענדן קיינעמ'ס צייט. איך בין נישט דא צו אוועקנעמען קיינעמ'ס צייט ווען עס איז איבריג און נישט וויכטיג. דעריבער וועלן מיר פון היינט און ווייטער אנהייבן שרייבן חודש'ליך אנשטאט וועכנטליך.

איינמאל א חודש וועלן מיר בעז'ה נעמען א וויכטיגן נושא און עס אויסשמועסן מיט א קלארקייט. אזוי וועלן מיר זיך קענען האלטן צו וויכטיגע און נוצבארע שמועסן, פון וואס יעדער וועט בעז'ה הנאה האבן.

צום ווידערזען אי"ה אין א חודש ארום. הצלחה און סייעתא דשמיא. **K**

מיך העלפן אנקומען צו מיין חודש'ליכן ציל, נאר אז "היינט" זאל איך באקומען אסאך קליענטן.

ווער נישט פארלוירן אין דיין גרויסן ציל. הייב אן לייגן א געוויכט און זען וואס דו דארפט "יעצט" טון, וואס דו דארפט ערלעדיגן אויף דער מינוט. נעם יעדן טאג אלס א זאך פאר זיך, און מאך זיכער דאס אויסצונוצן ביזן סוף. פארשטייט זיך, אז דו וועסט ארבעטן אויף יעדן טאג און זען צו אנקומען צום טעגליכן ציל, וועסטו סוף חודש בעז'ה קענען צוריקקוקן מיט צופרידנהייט זעענדיג אז דעם חודש'ליכן ציל איז דערגרייכט געווארן.

ווען דו ביסט פארנומען מיט דיין לאנג-טערמיניגער וויזיע און דו מאכסט דייןע חשבונות פארן יאר, פארגעס נישט פון "היינט" און די ארבעט וואס דו דארפט יעצט טון. דו קענסט זיצן און מאכן גרויסארטיגע פלענער, קענסט האבן גאר א ברייטע וויזיע און געניטע סטראטעגיעס, אבער אויב טוסטו נישט וואס עס פאדערט זיך "היינט" פון דיר וועסטו אין ערגעץ נישט אנקומען.

K

דורכאויס די לעצטע נאנט צו דרייסיג וואכן האב איך ב"ה געשריבן די ארטיקלען און געברענגט וויכטיגע אינפארמאציע און נוצבארע טיפס פאר די ליינער. דער אפרוף איז ב"ה געווען געוואלדיג, פיל מער ווי געראכטן, און איך האב שטארק הנאה געהאט צו הערן וויפיל גוטע געדאנקען און עצות אידן האבן אלץ ארויסגענומען דערפון.

איך פון מיין זייט האב ב"ה גאר שטארק הנאה געהאט דערפון. אזויפיל נושאים זענען געווארן אויסגעשמועסט און אויסגעקלארט - טייל גאר טיף

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

פינחס שיכר - Co-founder and CMO of FRIDAY

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



Proud to Offer



LEGACYLINE
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ
845.200.4309
YDSCHWARTZ@LEGACYLINENY.COM



מנוחת
הנפש = \$5,000,000
אינשורענס



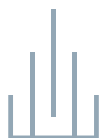
Fund your investment smoothly



Price Match Guarantee
with any other lender or brokerage.



avrumy.com



YS CAPITAL

GROUP

718-635-0277

NMLS ID: 2609746

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

No-Doc DSCR Loans: Unique Financing Options

- 75% Cash-Out Refinance: Access up to 75% of your property's value immediately after closing, with no seasoning period required.
- 85% Loan-to-Value (LTV): Secure up to 85% financing for both purchases and rate-and-term refinances.
- Bridge & Construction Loans: Obtain up to 90% LTV for property purchases and 100% financing for construction costs (experience required).

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

Yehuda Bochner

YEHUDA@YSCAPGROUP.COM | 929-722-3362

Shlome Katz

SOLOMON@YSCAPGROUP.COM | 845-324-3818

Samual Stein

SAMUAL@YSCAPGROUP.COM | 347-988-8722

Yosef Cohan

YOSEF@YSCAPGROUP.COM | 347-461-8924

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

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



Experience
the Grandeur



Actual
project!

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

אריינטאנצן איז נישט קיין היתר צו בארגן

איך האב אבער אריינגעטראכט צו מיר מיט וואונדער, ווען איינער "טאנצט אריין" און קויפט א הויז אין איינער פון די היימישע געגנטער פאר איבער א מיליאן דאלער מיט "גרעניט קאונטערס" און אן "אינדאָר סוכה", איז דאס לכאורה דער זעלבער לוקסוס ווי חתונה מאכן פאר הונדערט טויזנט דאלער. איך רעד נישט פון איינעם וואס מאכט דריי הונדערט טויזנט דאלער א יאר, און קען זיך ערלויבן צו אראפלייגן דעם דאן פעימענט פון זיין טאש. אבער א יונגערמאן וואס פאר'חובות'ט זיך צו קענען קויפן א הויז, פארשטיי איך נישט מיט וועלכן רעכט ער לאזט זיך אריין דערין.

איך רעד שוין נישט פון דעם אז מען כאפט נישט וויפיל די חודש'ליכע מארטגעדזש פעימענטס וועלן זיין. עס איז מיר יעצט אויסגעקומען מיטצוהאלטן ווי צוויי יונגעלייט האבן געקויפט א הויז, און זיך געטראפן מיט א מארטגעדזש וואס עסט אויף אכציג פראצענט פון זייער איינקונפט. זיי האבן געהאט דאס געלט פארן דאן פעימענט, און זיי האבן איינפאך נישט גענומען אין באטראכט אז אויסער דאס געלט וואס זיי לייגן יעצט אראפ ווארט זיי נאך אפ דרייסיג יאר פון חודש'ליכע פעימענטס... עס איז זיי נישט בייגעפאלן צו מאכן דעם חשבון און זען צי זיי קענען זיך עס ערלויבן.

אבער לאמיר קודם רעדן וועגן דעם דאן פעימענט. דאס מציאות איז אז אסאך יונגעלייט בארגן א ריזן טייל פונעם דאן פעימענט, און כ'זעה נישט קיין שום וועג וויאזוי דאס זאל זיין בארעכטיגט. יעצט, אויב איינער האט

מענטשן וועלן אין קיין שום פאל נישט קענען דעקן מיט קעש - אפגעזען וויפיל זיי פארדינען און ווי אחריות'דיג זיי לעבן. דעריבער, וועט עס געווענליך פשוט אוממעגליך זיין צו קויפן אן נעמען א הלואה דערויף. פארשטייט זיך אז דאס פאר זיך ערלויבט נאכנישט זיך צו פאר'חובות'ן, ווייל חובות זענען "אייביג" פארבאטן. נאר וואס דען, דא קומט אריין דער עיקר חילוק פון א הויז ביז סיי וואס אנדערש: א הויז שטייגט אלץ אין ווערד, אין קעגנזאץ צו רוב אנדערע חפצים וואס גייען אראפ אין ווערד מיט דער צייט. קומט אויס אז ס'איז ענליך צו א ביזנעס לאזן, ווייל די הלואה ברענגט פארדינסטן. (אפילו ס'איז נישט קיין אפיציעלע אינוועסטמענט).

אבער, דאס בארעכטיגט נישט צו בארגן אן קיין חשבון. און פונקט ווי ווען איינער נעמט א ביזנעס לאזן אן קיין געהעריגן חשבון איז עס א געפערליכע עולה, איז גארנישט אנדערש ווען מ'נעמט א מארטגעדזש. אויב איז מען נישט הונדערט פראצענט זיכער און קלאר אז מ'קען זיך עס פולשטענדיג ערלויבן, איז דער מארטגעדזש נישט קיין "געזונטער חוב".

און דאס ברענגט אונז צו אדערסירן דעם גרויסן טעות וואס הערשט אין דעם נושא, און דעם צוגאנג וואס איז שטארק פאפולער צווישן אונזער ציבור ווען ס'קומט צו קויפן א הויז. אז מען קוקט זיך ארום צווישן יונגערע יונגעלייט וועלכע טאנצן אריין און קויפן א הויז, זעט מען אז עס טוט זיך א מצב פון בארגן פון דעם און פון יענעם - כדי צו דעקן דעם דאן פעימענט.

נעם לעצטן ארטיקל האבן מיר ציטירט א בריוו פון א ליינער וואס פרעגט צוויי שאלות. מיר האבן אויסגעשמעסט איין פראגע - פארוואס פעימענטס איז א פראבלעם און פארוואס עס ווערט באטראכט ווי חובות. היינט וועלן מיר גיין צום אנדערן חלק פון זיין שאלה - ווען מען מעג יא בארגן און ווען נישט, און פארוואס בלויז ביי א מארטגעדזש פארשטייט מען אז בארגן איז מותר.

דער אמת איז אז דער שואל זעלבסט האט ערווענט דעם תירוץ אין זיין שאלה, ארויסברענגנדיג אז א הויז איז אנדערש מיט דעם וואס די ווערד דערפון גייט נאר אויף ארויף. אבער עס איז פארט א נושא וואס פאדערט א לענגערע באהאנדלונג, ווייל מ'קען זיך זייער גרינג פאָפן אין דעם און אריינפאלן אין חובות מיט אלע גוטע תירוצים אינאיינעם.

איז אזוי, חובות אין אלגעמיין איז א זאך וואס איז אלץ און איבעראל פארבאטן. דאס איז נישט קיין נייעס פאר אונזערע ליינער. עס איז אבער דא איין אויסנאם - וואס מיר האבן שוין ערווענט דא און דארטן - און דאס איז וואס מ'רופט "געזונטע חובות".

א גוטער ביישפיל פון געזונטע חובות, איז ארויסנעמען א לאזן צו בויען א ביזנעס. (פארשטייט זיך אז ס'איז נאר געזונט ווען מ'טוט עס מיט אחריות און מיט א חשבון.) נאך א פאל וואו ס'קען זיין געזונט, איז ווען מ'קויפט א הויז. א הויז וואס א געווענליכע אידישע פאמיליע דארף האבן צו לעבן, איז עפעס וואס רובא דרובא



דוד געלב

845.200.3313 #111

Yiddishgelt@theyingerman.com

"אריינטאנצן" איז עפעס א לחש וואס איז מתיר זיך אנצובארגן מיט שווערע צענדליגע טויזנטער דאלארן?



דאן פעימענט וואס מ'דארף דעקן, האט נישט קיין שייכות מיט פינאנציעלער סטאביליטעט!

נאר וואס דען, די גאנצע זאך פון אריינטאנצן צו קויפן א הויז איז געווענליך בלויז ווייל אזוי טוט יעדער. מען טאנצט אריין און מען טראכט נישט. ווייל מ'האט געהערט פון א חבר ווי וויכטיג עס איז אז עס קען ממשיך נישט ווארטן; אויב טאנצן איך נישט אריין היינט, ווער ווייסט צי מארגן וועל איך נאך קענען באקומען אזא גוטן דיעל; "אא"ו. אין גאר ווייניג פעלער קומט עס פון א רעאליסטישן געדאנקעגאנג מיט א קלארן חשבון וואס מען וויל דערמיט דערגרייכן.

מיר קומען נישט דא זאגן אז ס'איז דא סיי וועלכן פראבלעם מיט קויפן א הויז. אינגאנצן נישט. דער פראבלעם איז אז מען "טאנצט אריין" און מען קויפט הייזער אין סאמע צענטער פון די היימישע געגנטער פאר א מיליאן, אדער גאר אן אנדערטהאלבן מיליאן דאלער, און דאס צו דעקן בארגט מען זיך צוזאם פון אלע קרובים און שכנים. אריינטאנצן אין קויפן א הויז איז גארנישט אנדערש ווי סיי וועלכער זאך, און עס איז נישטא קיין שום סיבה וואס בארעכטיגט צו בארגן דערפאר. און נאכאמאל, מיר רעדן נישט פון בארגן די לעצטע צען טויזנט דאלער, נאר ווען מען דארף בארגן א גרויסן חלק פונעם דאן פעימענט.

איך קען פארציילן אזויפיל מעשיות פון יונגעלייט וועלכע דראפענען זיך אויף די גראדע ווענט צו דעקן זייערע הייזער. איך קען א יונגערמאן וואס טוט אין קאנסטראקשן און האט ב"ה שיינע מצליח געווען, און ער האט זיך געלאזט קאסטן פאר א פריוואטן הויז. למעשה האט ער

ער פלאנט זיך עווענטועל אריינצוציען אהין. ער האט מיר געענטפערט אז ער האט עס נישט געקויפט מיטן ציל צו וואוינען, נאר מיט א גאנצן חשבון אז די ווערד פונעם הויז וועט וואקסן במשך די קומענדיגע פאר יאר, און ווען ער וועט וועלן קויפן א הויז צו וואוינען וועט ער קענען דעקן דעם דאן פעימענט פון דעם געלט וואס עס וועט וואקסן.

איך האב שוין געפרעגט די פראגע פון אסאך יונגעלייט וועלכע האבן געקויפט א הויז אין איינע פון די היימישע געגנטער אדער ארום - צי ס'זאל זיין כדי צו וואוינען דארט, אדער אזוי ווי דעם אויבנדערמאנטן יונגערמאן מיטן חשבון עס צו פארקויפן שפעטער כדי צו דעקן א דאן פעימענט פאר א הויז אין געגנט. איך פרעג אלץ וואס זייער ציל איז דערמיט.

די ענטפערס זענען געווען פארשידנארטיג און האבן געווענליך נישט אנטהאלטן קיין קלארע סיבה. איינער פארגינט נישט זיין לענדלארד, א צווייטער האלט אז רענט איז געלט אין מיסט, און נאך אזוינע סארטן תירוצים. אבער קיינער האט מיר נישט געענטפערט פשוט און גראד אז ער וויל זיך דערמיט אוועקשטעלן אויף א סטאבילן פינאנציעלן שטאנד.

און עס איז פשוט אז דאס איז נישט דער ציל, ווייל רוב פון זיי וועלן דאך זיין אין ערנסטע פינאנציעלע שוועריגקייטן דורכאויס די קומענדיגע צען יאר צוליב דעם הויז. אנטשולדיגט מיר פאר דער שארפער שפראך, אבער צאלן זיבעציג-אכציג פראצענט פונעם חודש'ליכן אינקאם פאר א הויז, אין צוגאב צו חובות פונעם

אוועקגעלייגט הונדערט טויזנט דאלער און ער דארף האבן נאך צען טויזנט דאלער צו משלים זיין די גאנצע סומע, פון דעם רעדן מיר נישט. אבער אויב איינער האט ממשיך נישט דאס געלט דערצו און ער גייט זיך צוזאמבארגן פון א האלבער שטאט, טרעט ער מיט דעם אריין אין א ים פון חובות מיט זיינע ביידע פיס.

און אויב דו האלטסט אז א יונגערמאן מעג "אריינטאנצן" אין אזא מקח, אדער דו קוקסט אים גאר ארויף פאר זיין קוראזש דאס צו טון, זיי מיר ביטע מסביר פארוואס א מענטש מעג נישט "אריינטאנצן" אין א חתונה אויפן העכסטן סטאנדארט מיט אלע לוקסוריעזע פישעווקעס... "אריינטאנצן" איז עפעס א לחש וואס איז מתיר זיך אנצובארגן מיט שווערע צענדליגע טויזנטער דאלארן?

ווען איינער פרעגט מיר, "וואס וועט זיין מיטן קויפן א הויז?" איז מיין ענטפער, "אזוי לאנג ווי מ'איז נישט קיין מיליאנער זעה איך נישט וויאזוי מען קען קויפן א הויז פאר א מיליאן דאלער." זייער פשוט. איינס-פלאס-איינס - ווי מען זאגט. און נין, מען טאנצט נישט אריין, ווייל דאס הייסט אריינגעטאנצן אין חובות.

איך האב לעצטנס פארבארגט א סכום געלט פאר איינעם וואס האט עס געדארפט אויף צו קויפן א הויז. איך האב געכאפט א שמועס מיט דעם יונגערמאן און איך האב אים געפרעגט וואס ער פלאנט צו טון דערמיט. דאס הויז וואס ער האט געקויפט פאר א מאיאנטעק געפינט זיך אין א געגנט וואס איז ערגעצוואו נעבן איינס פון די היימישע געגנטער, און כ'האב אים געפרעגט צי





איזיש סאלא



האבן "אריינגעטאנצן" צו קויפן א הויז זענען זיי געווען פינאנציעל מסודר... דעריבער לאמיר דאס אלעס מקדים זיין מיטן קלארשטעלן אז עס איז זייער ווייט פון א פארגלייך, און מיר וועלן עס אי"ה אדרעסירן אין א צווייטער געלעגנהייט. (מיר רעדן אינגאנצן נישט פון איינעם וואס קויפט אן אינוועסטמענט הויז פאר דריי-פיר הונדערט טויזנט דאלער. מיר רעדן בלויז פון אזוינע הייזער פאר וועלכע מען דארף זיך פאר'חובות'ן און לעבן אין ענגשאפט פאר לאנגע יארן, אלעס כדי צו לעבן מיט ישוב הדעת...) **K**

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

ווילן זיין פינאנציעל אוועקגעשטעלט און לעבן מיט הרחבת הדעת און מנוחת הנפש, און נישט דארפן צוקומען לידי מתנת בשר ודם. און אויב וואלט מען דאס אלץ געהאלטן פאר די אויגן וואלט מען זיך צוריקגעהאלטן פון זייער אסאך זאכן וואס מען טוט.

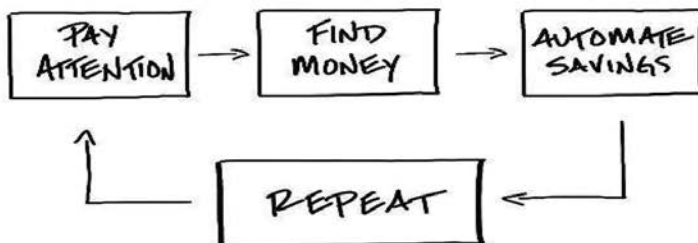
און יא, זיך פאר'חובות'ן און צאלן אכציג פראצענט פון דער חודש'ליכער הכנסה אויף מארטגעדזש פעימענטס, האט קיין שייכות מיט מנוחת הנפש.

מיר וועלן ווארשיינליך באקומען א הויפן מיט מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע וועלן ארויסברענגען אז מיר זענען אינגאנצן נישט גערעכט, און זיי וועלן ברענגן ראיות פון זייערע עלטערן און זיידעס אז נאר אדאנק דעם וואס זיי

זיך א שטיק צייט שפעטער געטראפן אן קיין ביזנעס צוליב דער היסטארישער שוואכקייט פון דער קאנסטראקשן אינדוסטריע, בשעת ער דארף דעקן א מארטגעדזש פון איבער זעקס טויזנט דאלער א חודש. ער האט זיך געטראפן מיט אן אומגעראכטענער בארג אויפן קאפ, און אן קיין צווייטער ברירה האט ער אנגענומען א דזשאב פאר אונטער צוואנציג דאלער א שעה!

דאס "אריינטאנצן" צו קויפן א הויז האט שוין אפגעקאסט עמערס מיט עגמת נפש פאר אזויפיל אידן, און אויב מען טוט עס נישט מיט אחריות און מיט א קלארן חשבון טוט עס אויף דאס פארקערטע פון זיך אוועקשטעלן אויף געזונטע פינאנציעלע יסודות.

אלזא, לאמיר מאכן א קורצן סך הכל. מיר אלע



BEHAVIOR-GAP

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

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

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



ביהמ"ד / ישיבה צו פארקויפן



43 Freeland St, Monroe, NY 10950

• 12,000 Sq Ft Building • 3 Acres

WALKING DISTANCE TO KJ

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



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealtysusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

דוד לייב קרויס
לייסענס # 10401317322
845.274.3765



אליעזר דוד האכמאן
לייסענס # 10401304475
845.782.0205 x108



משה שמחה קיכמאן
לייסענס # 10311206102
845.537.0475



אברהם הערש גפן
לייסענס # 10401378950
845.837.0943



אברהם חיים לעווי
לייסענס # 10401327281
845.238.1162



נפתלי הירצקא דינגער
לייסענס # 10401300864
845.728.1429



For more info email david@mkrealtysusa.com



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

פארגאנגענער וואך האבן מיר אנגעהויבן אויסשמועסן די חילוקים צווישן די צוויי סארט ארבעטערס און זייער צוגאנג אין די ערשטע צוויי וואכן, וואס דעצידירט זייער צוקונפט און וויאזוי זיי וועלן מאכן פארשריט אין דער פירמע במשך דער צייט וואס זיי זענען דארט.

פאר מיר שמועסן ווייטער אויס די חילוקים, ווילן מיר פארשטיין געבן אונזער ציל דערמיט. דער ציל איז צווייפאכיג. ערשטנס אז די ארבעטערס וועלכע שטרענגען זיך אן צו ארויסווייזן זייערע טאלאנטן און טוען א גוטע ארבעט, זאלן זען אז זייער ארבעט איז אנערקענט. און אפילו אויב עס קומט זיי (ליידער) נישט אויס עס צו הערן פון זייער בעה"ב אדער מענעדזשער, זאלן זיי וויסן אז אזוי לאנג ווי זיי טוען דאס זייעריגע, איז די תוצאה אז מ'איז זייער צופרידן פון זיי און עס ווארט זיי בעז' א גלענצנדע צוקונפט - ווי געשמעסט.

דער צווייטער און עיקר ציל איז פאר די ארבעטערס פונעם צווייטן סארט, אז זיי זאלן זען און הערן אז זייער טענה וואס זיי האבן שטענדיג פארוואס זיי באקומען נישט געהעריג אדער בכלל נישט קיין געהאלט העכערונג, איז רוב מאל געוואנדן אין זיי אליין. ווי שטארק עס ציפט צו הערן, איז עס פארט א מציאות אז מערערע מאל ליגט עס בלויז אין זייערע אייגענע הענט און זיי האבן נישט וועם צו באשולדיגן דערפאר... און מיטן ליניען די ארטיקלען וואו מיר ברענגען ארויס ביידע זייטן מיט די שטארקע קאלירן, זעט מען דאס מציאות פאר די אויגן און מען ווייסט וואס מען האט צו טון ווייטער (האפטליך).

אודאי טאר מען נישט פארגעסן אז אלעס

ליגט אינעם אויבערשטן הענט, און דעריבער איז תפלה דער אמת'ער מיטל צו ערהאלטן וואס ס'איז באשערט. אבער מיר האבן דאך אונזער חוב השתדלות, און דאס גייט אויך אריין אינעם חלק פון השתדלות. און אזויווי מיר בעטן יעדן טאג, "ונמצא חן בעיני אלוקים ואדם", לאמיר טון עפעס דערצו אז דער חן זאל האבן וואו צו חל זיין.

צוריק צו די צוויי ארבעטער. איך מיינן אז מיר מעגן זיי שוין קורא שם זיין. לאמיר גיין מיט "גד" און "זבולון". גד וועט שטיין פאר "ג'אָר ד'עדיקייטעד" (dedicated), און זבולון וועט שטיין פאר "וויל-זיין" גוט... עס בלייבט נאר איבער צו וואונטשן אז זה הקטן גדול יהי, און כשם שנכנס לפאזיציע כן יכנס לגדולה ולמעשים טובים.

עס זענען דא פיל שטאפלען אין א גד ארבעטער, און אזוי אויך אין א זבולון ארבעטער. אודאי וויל יעדער בעה"ב אז זיין ארבעטער זאל זיין א געזונטער גד, אבער אפילו א שוואכערער גד האט נאך פאטענציאל. א קליינער זבולון קען נאך אפשר אויך מיטגיין. אבער אויב איינער איז אן אויסגעצייכענטער זבולון דאן איז ער ווי פארזיכערט צו באקומען גאר אינגיכן אן אומזיסטן בילעט צו קושן די מזוזה אויף דער אנדערער זייט טיר.

לאמיר גיין ווייטער מיט אונזער גד, און זען וואס נאך ער טוט אפילו ווען זאכן זענען נישט אזוי באקוועם, און וואס ער וועט אויף קיין שום פאל נישט טון וויבאלד עס איז נישט זיין טיפ.

איך האף אז די בעלי בתים וועלן נישט זיין ברוגז אז איך ברעך זייער "באָבל", אבער קומען פונקטליך אין צייט מיט א שארפקייט יעדן טאג

איז נישט עפעס וואס מאכט אן ארבעטער פאר א גד. קומען באצייטנס ווייזט אודאי אויף געטריישאפט, אבער אפילו ווען אן ארבעטער פארשפעטיגט אביסל דא דארט ווערט ער נאכנישט געקרוינט פאר א זבולון.

במשך די יארן איז אונז אפט אויסגעקומען אנצופרעגן ביי בעלי בתים צי זיי וואלטן געווען גרייט אויפצוטוישן די פונקטליכע ארבעטער מיט אנדערע וועלכע זענען מער געטריי און וועלן פארשפעטיגן צומאל מיט צען-פופצן מינוט. דער ענטפער איז רוב מאל געווען פאזיטיוו. און די סיבה דערפאר איז וויבאלד אחריות ווערט נישט אייביג דעפינירט ביים אריינקומען שארף ווי א זייגער. זיכער איז עס א ברכה און זיכער דארף מען קומען באצייטנס, ספעציעל ווען עס איז די רעדע פון א פאזיציע וואס אן אים קען מען נישט אנהייבן דעם טאג. אבער דער עיקר איז נאכאלץ וויאזוי ער וועט זיך אויפפירן נאכן אריינקומען אין דער ארבעט.

גד וועט שוין אויפן וועג צו דער ארבעט טראכטן פיבערהאפטיג וואס ער ווארט אים היינט אפ, און וויאזוי ער קען אויספירן א גוטע דזשאב לטובת די פירמע און זיין בעה"ב. ער איז טאקע נישט קיין עבד, אבער ער איז יא א שכיר יום, און איינער וואס איז אפגעדינגען טוט וואס מען פארלאנגט פון אים, און וועט זיך אנשטרענגען צו טון דעם רצון פונעם בעה"ב און בלויז טון זאכן וואס מאכן אים לייכטער און פרייליך.

איצט, אויב איר זענט א זבולון און אייער מח לאזט אייך נישט טון זאכן "בלויז ווייל דער בעה"ב וויל אזוי", דאן האט איר א גרויסן פראבלעם. ס'וועט נישט העלפן קיין סאך ווען איר וועט שרייען און ברעטשן אז איך ארבעט פאר דער



איתמר טובי' פריעדמאן

נאך דעם קומט זבולון זיך אפרעדן אז ער ווייסט נישט פארוואס מען גיבט אים נישט קיין העכערונג ווען ער ארבעט שוין דא לענגער ווי יעדן



און א געהאלט העכערונג קומט נישט אין באטראכט אזוי שנעל. נאך דעם קומט זבולון זיך אפרעדן אז ער ווייסט נישט פארוואס מען גיבט אים נישט קיין העכערונג ווען ער ארבעט שוין דא לענגער ווי יעדן, און קיינער אנערקענט נישט און שעצט נישט זיין ארבעט.

אצינד, אויב האסטו זיך געפינען דאס פלאץ אין איינס פון די אויבנדערמאנטע פעלער, דאן שטעל זיך אפ א מינוט און פרעג זיך אליינס, אין וועלכער קאטעגאריע גיי איך אריין? עס איז קיינמאל נישט צו שפעט צו טוישן זייט. זיי נאר אויפריכטיג מיט דיר אליין צי דו ביסט גרייט צו טון וואס עס פארלאנגט זיך צו טוישן צו א געדענקטער. אויב נישט, דאן פרעג נישט נאכאמאל וויאזוי קען איך באקומען א העכערונג, וויבאלד די ענטפער ליגט אין דינע הענט. **K**

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

גאר האבן א שלעכטע ווירקונג. אבער ווען מען דארף ארויסגיין פון וועג מיט א קליינעקייט, וועט ער זיך נישט אפהאלטן דערפון מיטן אויסרייד אז ס'איז נישט מיין דזשאב.

דערנאך, ווען עס קומט צו דער עצם ארבעט, וועט זבולון דאס טון צומאל מיט גאר ווייניג חשק. די רעזולטאטן דערפון קען זיין גאר אסאך שאדן, און ער וועט נישט נעמען קיין פאראנטווארטליכקייט דערויף. ווען מען וועט אים קומען פארהאלטן דערויף, וועט ער ארויסנעמען דעם "צפון" - באהאלטענעם אפיקומן", און אנהייבן שיסן תירוצים איינס מער לעכערליך פונעם צווייטן. געווענליך וועט זיך עס ענדיגן אז דער בעה"ב אדער מענדזשער וועט איינזען צום וויפילטן מאל אז רעדן צו דער וואנט איז א פיל בעסערן אויסוואל. און ווען ער וועט אוועקשפאצירן וועט זבולון פילן גאר גוט אז צום וויפילטן מאל האט מען איינגעזען ווי גערעכט ער איז, און מען באשולדיגט אים סתם אזוי מיט אלעם ביזן.

וואס ר' זבולון ווייסט נעבעך נישט, אז זיין בעה"ב האט נארוואס נאכאמאל פעסגעשטעלט אז עס איז נישט דא מיט וועם צו גיין צום טיש,

קאמפאני און איך מוז נישט טון אלעס וואס אים שמעקט... איך האב פאר אייך נייעס אז "די קאמפאני" האט א פירער, און ער איז דער וואס מאכט אפ וואס "די קאמפאני" זאל טון. ער איז דער וואס האט אוועקגעשטעלט די פרינציפן און פארשריפטן וואס, ווי, און ווען, און ווען איר טוט אנדערש ווי ער הייסט באדייט דאס אז איר ארבעט פאר אייער אייגענע אינטערעסן און נישט פאר דער פירמע. טא פארוואס ווען עס קומט צו בעטן א העכערונג זאל ער דיר דאס געבן? גיי בעט עס פון דעם פאר וועמען דו ארבעטסט. אין דעם פאל איז עס גאר דיר זעלבסט... גיי בעט פון דיר אליין א העכערונג און לאז אים צורוח.

ווידער גד פארשטייט יא אז ער איז דא צו טון דאס בעסטע פאר דער פירמע, אפגעזען צי עס פאסט אים. עס וועט אים פאסן צו טון זייטיגע זאכן פון מאל צו מאל, במקום שאין איש, און ער וועט זיך נישט ארויסדרייען מיט דעם אלטן באקאנטן סלאגאן "ס'איז נישט מיין דזשאב". א גד ארבעטער נוצט נישט אזא אויסדרוק אויף קיין שום פאל. עס מיינט אויך נישט אז ער דארף יעצט טון אלע אויפגאבעס פון דער פירמע. אנהייבן צו טון זאכן אויף וואס ער איז נישט געשטעלט, קען

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון

הר"ר זעליג אייגער הי"ו

בעל הפירמע PODIUM

לרגל שמחת הולדת בנו למזל טוב

ויה"ר שירוה רב נחת וכט"ס

אינאָסאָרנאָן

אוסף 16

AFTER 100 YEARS

**KERSNER FURS ARE
CLOSING THEIR DOORS
FEB 9TH
IS THE LAST DAY!!
HURRY IN TO GET
THE BEST PRICES
ON THE FUR
YOU'VE ALWAYS WANTED.**

LAST DAYS

**FOR INFO CALL
718-232-6778**

KERSNER FURS

6909 18TH AVE

BENSONHURST, BROOKLYN, NY 11204

Sunday 10-4:30 | Friday 10 am - 5:30 pm

All Sales Final



Property Management Maintenance Logistics



We've
Got You
Covered!



MAXIMIZING RETURNS

Condo Management

Commercial And Residential

Rental Placement

Fully Licensed And Insured

Maintenance

Vacation Home Preservation

Back Office Support Options

Rent Collections

410 Route 59 Airmont NY 10952

Tel: 845.367.4240

Fax: 888.392.5662

Email: Office@colonialpropertymanagement.com

www.colonialpropertymanagement.com

וויאזוי לעזט מען א מיינונגס-קאנפליקט?

ער נושא פון לעזן דיפערענצן צווישן מענטשן איז זייער ברייט. חז"ל זאגן שוין "כשם שאין פרצופיהן שוות כך אין דעותיהן שוות", און וואו אימער ס'איז דא א צוזאמענארבעט פון מענטשן וועט שטענדיג זיין מיינונגס-פארשידנהייטן. עס זענען דא פלעצער וואו מ'קען זיך גרינגער אן עצה געבן דערמיט, אבער עס זענען אויך דא פעלער ווען מען טרעפט נישט אזוי גרינג דעם וועג ארויס. אין דעם ארטיקל וועלן מיר כאפן א טיפערן בליק צו דערגיין וואס עס שטערט אונז פון טרעפן לעזונגען פאר דיפערענצן, און וויאזוי מיר קענען יא טרעפן א וועג צו שליסטן אפילו אזא סארט קאנפליקט וואס זעט אויס אוממעגליך צו לעזן.

ווען א מענטש טרעפט זיך אין א קאנפליקט וואס ציט זיך און זעט נישט קיין עק, מען האט שוין פראבירט צו פארהאנדלען אבער אן קיין רעזולטאטן, דאן זענען דא צוויי פאקטארן וואס קענען זיין די גורמים דערצו. איינס: ווייל דער קאנפליקט איז געווארן פארקירעוועט פון דעם אריגינעלן וויכוח צו א קריגעריי איבער ווער ס'איז גערעכט און ווער עס וועט אויספירן. צוויי: ווייל זייערע מיינונגען זענען זייער ווייט איינס פון צווייטן, אזוי אז אפילו איינער איז שוין מסכים אביסל נאכצוגעבן פארן צווייטן קען מען נאכאלץ נישט קומען צו א פשרה. און לאמיר אויסשמועסן און צונעמען ביידע סארטן וויכוחים.

דער ערשטער סארט קאנפליקט: אין דעם סארט קאנפליקט זענען די דעות נישט אזוי ווייט איינער פון צווייטן, און ווען מען זעצט זיך אוועק מיט ישוב הדעת וואלט מען געקענט קומען צו א

פשרה פון וואס יעדער זאל זיין צופרידן. די סיבה פארוואס מען קען נישט טרעפן קיין לעזונג דערצו און יעדער האלט זיך שטארק מיט זיין צד, איז דער דראג אויסצופירן און ווייזן פארן צווייטן אז מ'קען מיר נישט צווינגען אויפצוגעבן וואס איך וויל.

די סיבה פארוואס מען קען נישט קומען צו א פארשטענדעניש איז וויבאלד דער ציל און געוויסט איז מער נישט צו טרעפן א לעזונג, נאר ליבערשט צו זיכער מאכן אז מ'יין כבוד ווערט נישט בארירט. טרעפן א פשרה צווישן די צוויי מיינונגען מוז נישט אייביג זיין אזוי שווער, אבער אויפגעבן אויף דעם אייגענעם כבוד איז שוין נישט אזוי לייכט.

א דוגמא פון דעם ערשטן סארט געפעכט איז ווען עס ברעכט אויס א טענה'די צווישן צוויי אידן אין ביהמ"ד; איינער וויל אז דער מנין זאל זיך אנפאנגען אכט אזיגער שארף, ווייל דעמאלט ענדיגט מען דעם שיעור און ער וויל נישט ווארטן נאך צען מינוט, בשעת דער צווייטער וויל אנהייבן צען מינוט שפעטער, וויבאלד אכט אזיגער איז א גרויס טייל פונעם עולם נאכנישט אין ביהמ"ד.

עס איז גאנץ מעגליך אז מען וואלט זייער גרינג געקענט טרעפן א פשרה פון וואס ביידע וואלטן געווען צופרידן - ווי למשל ענדיגן דעם שיעור צען נאך אכט, אדער זיך שטעלן דאווענען פינף נאך אכט. אבער אויב מען ווערט אריינגעשלעפט אין א קריגעריי ווער ס'איז גערעכט און ווער ס'גייט אויספירן, קען מען פאר קיין געלט אין דער וועלט נישט טרעפן קיין וועג ארויס.

אויב מ'קען טרעפן א לעזונג צום עצם מיספארשטענדעניש דורך דעם וואס יעדער גיבט אביסל נאך פארן צווייטן, און מיט דעם אלעם

קען מען זיך נישט דורכקומען, דאן פאלט דאס געפעכט אריין אין דער ערשטער קאטעגאריע.

דער צווייטער סארט קאנפליקט: די סארט מיינונגס-דיפערענצן זענען איבער זאכן וואס דער מענטש זעט נישט קיין וועג וויאזוי ער קען אויפגעבן אויף זיין פארלאנג. ס'איז עפעס וואס בארירט די טיפעניש פון זיין הארץ און איז צו וויכטיג צו קענען אויפגעבן. ווידער פארן צווייטן איז פונקט אזוי וויכטיג גענוי דאס פארקערטע, און מען טרעפט נישט קיין וועג ארויס דערפון. די צוויי קריגן זיך נישט ווער עס גייט אויספירן אדער ווער עס איז גערעכט, און קיינער זוכט נישט דוקא צו זיין דער געווינער. די שוועריגקייט צו טרעפן א לעזונג איז פשוט צוליב דעם וואס מען קען נישט טרעפן א פשרה אז ביידע זאלן זיין צופרידן.

א דוגמא דערפון איז ווען דער מאן וויל שיקן די קינדער אין איין מוסד און די פרוי וויל שיקן צו א צווייטן מוסד. דער חינוך פון די קינדער גייט פאר ביידע אין לעבן און איז זייער העכסטער פראריטעט, און דאס איז די סיבה פארוואס עס איז אזוי שווער צו טרעפן א לעזונג. עס איז נישטא קיין מיטל וועג וואס זאל צופרידנשטעלן ביידע, און דער איינציגסטער וועג ארויס איז אז איינער גיבט אויף דאס וואס איז ביי אים אזוי וויכטיג.

פארשטייט זיך אז נישט אלץ ווען מען קומט זיך נישט דורך אין וועלכן מוסד צו שיקן מיינט אז עס איז א וויכוח וואס פאלט אריין אין דער צווייטער קאטעגאריע; צומאל איז יא דער עיקר פראבלעם אז מען קריגט זיך ווער ס'איז גערעכט און ווער ס'גייט אויספירן. מיר ברענגען נאר א משל פון א פאל וואו ס'איז מעגליך אז די עיקר



שמעון יאקאב

845.200.3313 #103

דאס פירט ווייטער אריין אין א קריגעריי וואו יעדער זוכט צו ראטעווען זיין כבוד.

נישט מודה זיין אין די אייגענע טעותים: דאס איז נאך א וועג וואס פארקירעוועט דעם שמועס צו א געפעכט פון "ווער איז גערעכט".

יעדער מענטש מאכט אמאל א טעות אבער נישט יעדער וועט מודה זיין דערין. ווען א מענטש פארענטפערט זיך און נעמט אראפ די שולד פון זיך האפט ער אז מיט דעם וועט יענער צוריקציען פון זיין קריטיק. דער פאקט איז אבער אז עס פארהארטעוועט נאר יענעם'ס שטעלונג.

ווען מען פארענטפערט זיך קריטיקירט מען יענעם אומדירעקט. אויב איך זאג אז איך בין נישט שולדיג דאן קריטיקיר איך דיך פארן מיך באשולדיגן אומזיסט. ווען איך ווייז אויף אז איך בין נישט שולדיג זאג איך אומדירעקט אז דו ביסט דער שולדיגער.

איגנארירן: מענטשן איגנארירן א צווייטן פאר צוויי סיבות: אמאל צוליב וואס מען קען מער נישט דערהייבן דעם פרעשור פון דער טענה'ריי און דער איינציגסטער וועג ארויס איז אנשטעלן א פנים פון א שטיין און זיך ארויסציען פון דעם שמועס. אדער איז עס א וועג ארויסצווייזן זלזול קעגן יענעם. בכל אופן איז עס עפעס וואס רעגט יענעם נאך מער אויף און העלפט נישט קומען צו א פארשטענדעניש. **K**

קאנפליקט. עס זענען דא פיר וועגן פון רעדן - וואס אויב מען נוצט זיי איז מען גאראנטירט אריינצופאלן אין א פערזענליכער קריגעריי. אלזא אויב איר ווילט דאס אויסמיידן, איז די ערשטע זאך זיכער מאכן נישט צו קאמיוניקירן אויף אזא אופן.

די פיר וועגן זענען: קריטיקירן. אוועקמאכן יענעם. נישט מודה זיין אין די אייגענע טעותים. איגנארירן.

קריטיק: ווען מען קריטיקירט יענעם און מען לייגט ארויף די שולד אויף אים, האט מען יעצט באשאפן א נייע געפעכט: ווער ס'איז שולדיג. אצינד איז דער נושא מער נישט וויפיל אייגער מען גייט דאווענען, נאר ווער ס'איז שולדיג אין דעם פראבלעם. דער קריטיקירער גלייבט אז אויב ער וועט ארויפלייגן די שולד אויף יענעם וועט דער צווייטער זיך ענדערש בייגן, ווען אין אמת'ן פלאקערט עס נאכמער אויף דעם קאנפליקט.

אוועקמאכן יענעם: געבן א קרום מיט דער נאז ווען יענער זאגט עפעס, איז א וועג וואס מענטשן נוצן אפט ווען זיי ווילן שטופן יענעם אויפצוגעבן און נאכגעבן. דער מענטש גלייבט אז אויב ער וועט מאכן יענעם אומבאקוועם וועט ער שנעלער אויפגעבן. דער פאקט איז אבער פארקערט - ווען איינער שפירט אטאקירט און אוועקגעמאכט וועט ער טון אלעס אין דער וועלט אויפצואווייזן אז ער איז יא ווערד און איז נישט קיין שמאטע.

שוועריגקייט צו טרעפן א לעזונג איז צוליב דעם וואס מ'קען נישט טרעפן קיין פשרה.

K

היינט וועלן מיר אויסשמועסן וויאזוי מען קען זיך א עצה געבן מיט דעם ערשטן סארט מיינונגס-פארשידנהייט, און די קומענדיגע וואכן וועלן מיר אי"ה אויסשמועסן וויאזוי זיך צו ספראווענען מיט דעם צווייטן סארט.

ווען דער עיקר פראבלעם איז אז יעדער וויל זיין גערעכט און אויספירן, אבער דער עצם נושא קען גרינג געשליכטעט ווערן, דאן איז געראטן אז מען זאל קאמיוניקירן אויף א וועג וואס זאל נישט מאכן יענעם שפירן ווי מען קוקט אראפ אויף אים און מען איז אים נישט מחשיב. ווען מען רעדט אויף אן אופן ווי יעדער ווייזט ארויס רעספעקט פארן צווייטן, קען מען זיך בעז'ה איינשפארן פון ווערן אריינגעשלעפט אין א קריגעריי פון "ווער גייט אויספירן".

ווען מען וויל אויסמיידן פון ווערן אריינגעשלעפט אין פערזענליכע קריגערייען דארף מען זיכער מאכן אז מען זאגט נישט עפעס וואס וועקט אויף אזעלכע וויכוחים, און מען זאגט נאר ווערטער וואס העלפן שליכטן דעם

מזל טוב!
בעל שמה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



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

TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!



FOR SALE

NEW LISTING



OPEN HOUSE
SUN FEB 2 - 12:00-2:00 PM

117 PARK LN
MONSEY, NY

\$899,000

Condo

5 Bedrooms

2,000 SqFt

2 Bathrooms

- UNFINISHED REG WALK-UP ATTIC
- PRIME LOCATION
- LOW TAX
- HAS THE POTENTIAL TO EXTEND



FOR SALE



131 UNION RD
SPRING VALLEY, NY

\$1,399,000

Condo

5 Bedrooms

4,080 SqFt

3 Bathrooms

- 3 FINISHED FLOORS
- MINT CONDITION
- BUILT IN 2015
- 3 BED - 2 BAT INCOME

FOR SALE



38 COSGROVE AVE
WEST HAVERSTRAW

\$499,000

Colonial

3 Bedrooms

1,316 SqFt

1 Bathrooms

- MINT CONDITION

FOR SALE



40 N ROUTE 9W
WEST HAVERSTRAW

\$779,000

Mix Use

4 Bedrooms

5,879 SqFt

5 Bathrooms

ACRE 0.95

FOR SALE



68 TOMKINS AVE
STONY POINT, NY

\$599,000

Colonial - Duplex

6 Bedrooms

2,460 SqFt

4 Bathrooms

- RENT INCOME \$5,174

FOR SALE



3 MADELINE LANE
MONTICELLO, NY

\$519,000

Ranch

4 Bedrooms

2,123 SqFt

3 Bathrooms

- 2,000 SQFT FULL BASEMENT W SEPARATE ENTRANCE

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY

\$499,000

Ranch

3 Bedrooms

1,000 SqFt

1 Bathrooms

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

YOUR DREAM TEAM



Eliezer "Lazar" Farkas



Isaac Leibowitz



Menachem "Mendy" Jankovits



Avraham Weinberger



Eli Hoffman



Moshe Lefkowitz



Joel Rottenstein

CALL - TEXT

845.424.1014

OFFICE@TARGETRETEAM.COM

Every client - our only client.

INCOME
IS PERSONAL.
SO ARE WE.

Lets connect today

MASTERMIND

Strategic Accounting | Accurate Filing

Isaac Berkowitz

845.941.1099

ib@mastermindfile.com

Tax Return Services

Fast Response

Corporation Setup

Personalized Service

Expert Tax Advice



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.

Show
☒
Hide


candidates sign up free!

purplestairs.com



מיר וועלן זאכארט אפהאקן דיין נומער!

אן וויל איבערגעבן א פרישע מעשה פאר כאפצעם. איך נוצן US Mobile פאר מיין סעלפאן סערוויס. עס ליגט א קרעדיט קארטל אויפן אקאונט און עס ווערט אויטאמאטיש באצאלט, און ס'פארט א מח' אן קיין פראבלעמען. איין טאג באקום איך א טעלעפאן רוף פון אן אומפראפעסינאלן סיסטעם, זיי זאגן אז דאס איז אן עמערדזשענסי רוף פון US Mobile מיט א וויכטיגע מעסעזש פון US Mobile. דערנאך הייבט איינער אויף און זאגט, אזויווי איך האב א באלאנס דארף איך שוין יעצט באצאלן מיין באלאנס, און אזוי אויך דארף איך תיכף באצאלן פאר דער יעצטיגע חודש, און אויב צאל איך נישט וועלן זיי אפהאקן מיין נומער.

זיי האבן געזאגט אז איך דארף באצאלן אכט דאלער. מיין חודש'ליכער פלאן איז פאר זעקס דאלער. ממילא האב איך גלייך געזען אז עס איז נישט אמת און כ'האב אראפגעהאקט. איך גלייב אבער אז זייער אסאך מענטשן קענען אריינפאלן אין דעם. ס'איז א קאמפאני וואס זייער אסאך היימישע אידן נוצן. זיי ווארפן א פחד אז מען גייט פארלירן דעם נומער, און מענטשן קענען זיך זייער שנעל דערשרעקן און באצאלן.

ישר כח. **K**

ווערטן:

- דער הויפט מיטל וואס שווינדלער נוצן, איז לייגן אומגעהויערע דרוק צו איבערצייגן דעם מענטש אז ער זאל שוין יעצט נעמען שריט, אזוי אז ער זאל נישט האבן די מעגליכקייט צו טראכטן מיט א גראדן מח. אויב איינער דערשרעקט אייך און לאזט אייך נישט אטעמען, איז דאס דער ערשטער סימן אז עפעס טויג נישט. יעדע לעגיטימע קאמפאני וועט זיך באגיין מיט געדולד און רעספעקט און אייך געבן צייט און רואיגקייט צו קענען פאסן א באשלוס.
- אויב מען רופט אייך פון א קאמפאני אז איר זאלט באצאלן אייער באלאנס, און איר האט א קארטל "אן פייל" ביי זיי, וועלן זיי אלץ קענען רעכענען דאס קארטל און וועלן נישט דארפן בעטן א פרישן קרעדיט קארד נומער. אלזא, אויב עקשניט מען זיך דוקא צו באקומען אייער קרעדיט קארטל, איז עס א סקעם.

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

OVER
200
BOOTHs
INCLUDING
80 NEW
EXHIBITORS

WORLD JEWISH EXPOS

ShaulE!
EVENTS
aJEO

WHERE THE SUMMER FUN BEGINS: THE ONE STOP SHOP FOR EVERYTHING **CAMP!**



Camp EXP 19

in
t
f



MEADOWLANDS EXPO CENTER

355 Plaza Drive Secaucus, NJ 07094



SUNDAY, FEBRUARY 16

General admission: 12:00 PM-5:00 PM

NEW SPECIAL HOURS!

Ladies only: 9:30 AM-12:00 PM

Men only: 4:30 PM-7:30 PM



\$20 ADVANCED ADMISSION Exp. Feb. 6



SPECIAL SESSION:
**LYME
DISEASE**
IN THE CATSKILLS



LIFE WITH LYME

jewishexpos.com



MONSEYTRAIL



TRANSPORTATION AVAILABLE

Upon Reservation only

\$20 Round-Trip per person

From Boro Park, Williamsburg, Lakewood, and Monsey

Buses leave at 9:00 AM and return at 2:00 PM

JEWISH PRESS

FJJ

JEWISH LINK



Ami

5TJT

The Jewish Connection

I-ME

Link

דער בלאט

QUEENS

PERLWITZ

torah times

דער און

BUKHARIAN

OJC

וואו הייבט מען אן?

עפאר מיר גייען אריין צום היינטיגן נושא וויל איך דערמאנען א מעסעדזש וואס א ליינער האט אריינגעשיקט. ער פארציילט אז ביים ליינען דעם ארטיקל וואו מיר האבן אויסגעשמועסט וויאזוי מ'דערגייט וועלכן טייפ מ'איז, איז ער תיכף אויפגעשפרינגען אז ער איז א קארב טייפ. למעשה האט ער אבער באשלאסן צו אויספילן דעם טעסט, כדי צו זיין זיכער, און צו זיין וואונדער האט ער אנטדעקט אז ער איז גאר א געמישטער טייפ.

ער ברענגט ארויס אז אפילו אויב איינער קלערט אז פונעם ארטיקל זעלבסט ווייסט ער שוין גענוי וואס ער איז, איז ראטזאם צו מאכן דעם טעסט, ווייל נאר אזוי קען מען ארויסהאבן דאס גאנצע בילד.

איך וואלט אויך צוגעלייגט נאך א וויכטיגע זאך. אויב איר זעט אז די רעזולטאטן פונעם טעסט שטימען נישט, (צום ביישפיל, איר הייבט אן עסן לויט דעם טייפ וואס דער טעסט ווייזט און איר שפירט נישט גוט), איז דאס ווארשיינליך צוליב א געוויסן פראבלעם וואס שטערט אייך פון באקומען דעם ריכטיגן ענטפער. ווי ערווענט איז אלעס וואס מיר רעדן דא געאייגנט בלויז פאר געזונטע מענטשן, אבער מענטשן מיט סיי וועלכע פראבלעמען אדער קאנדישאנס דארפן האבן פערזענליכע ראט און באגלייטונג.

K

פארגאנגענער וואך האבן מיר אויסגעשמועסט

דריי מאלצייט ביישפילן פאר די דריי טייפס. ווי ערווענט איז דאס געזאגט געווארן פאר די דריי מערסטע עקסטרעמע סארטן, אבער ווען איינער איז א געוויסער טייפ מיינט דאס נישט אז עס גייט ביזן עקסטרעם. דער ספעקטרום איז זייער ברייט, און דער אמת איז אז פון דעם קארב טייפ ביז דעם פראטיען טייפ זענען דא הונדערטער טייפס וואס זענען ערגעצוואו אינצווישן.

אצינד לאמיר זען וויאזוי מען דערגייט וואו גענוי אינעם ספעקטרום מען געהערט, און וויפיל פון יעדן נוטריענט מ'דארף האבן. כדי דאס צו דערגרייכן דארף מען צוריקגיין צום יסוד וואס מיר האבן אויסגעשמועסט מיט עטליכע וואכן צוריק, אז עס זענען דא דריי זאכן וואס עסן דארף געבן פאר א מענטש: מאכן זאט, כח, און קאנצענטראציע. א מענטש וואס איז אויף דער ריכטיגער דיעטע וועט קיינמאל נישט זיין שרעקליך אויסגעהונגערט; ער וועט האבן די נויטיגע און באלאנסירטע מאס ענערגיע; און זיין מח וועט פונקציאנירן ווי ס'דארף צו זיין.

אלזא, דער וועג צו וויסן גענוי וויאזוי מ'דארף עסן, איז פשוט דורכן באאבאכטן וויאזוי מ'שפירט נאכן עסן. די שאלה איז נאר, וואו און וויאזוי הייבט מען אן?

אויף דעם זענען דא דריי starting points – לויט די דריי טייפס. נאך וואס איר ווייסט שוין וואס אייער טייפ איז, הייבט קודם אן ביי דעם פלאץ וואס שטימט מיט אייער טייפ.

פאלגנד זענען די statrtng points:

■ **פראטיען טייפ:** 30% קארבס, 40% פראטיען, 30% פעטנס. (80/30)

■ **געמישטער טייפ:** 45% קארבס, 35% פראטיען, 20% פעטנס. (55/45)

■ **קארב טייפ:** 60% קארבס, 25% פראטיען, 15% פעטנס. (40/60)

ווי געשמועסט אינעם לעצטן ארטיקל קוקט מען בעיקר אויף די קארבס קעגן די פראטיענס און פעטנס צוזאמען, און צוליב דעם רעכנט מען פראטיען און פעטנס ווי איינס. ווי אויך דארף עס נישט זיין פונקטליך לויט די נומערן, ווייל עס וועט ממילא נישט בלייבן ביי דעם. מ'הייבט אן ביי דעם פלאץ, און מ'וועט עס ריקן ארויף אדער אראפ לויט וויאזוי דער גוף רעאגירט.

דא קומט אריין א דאקומענט וואס הייסט Diet Check Record (DCR), וואס פרעגט אייך אויס און העלפט אייך ארויסברענגען מיט א קלארקייט וויאזוי איר שפירט נאכן עסן. איר הייבט אן עסן לויט אייער טייפ, און נאכן עסן פילט מען אויס דעם DCR.

לאמיר נעמען א משל פון א פראטיען טייפ. מ'האט געגעסן אכציג פראצענט פראטיען און פעטנס קעגן צוואנציג פראצענט קארבס, און יעצט דארף מען זען וויאזוי מען פילט. לויט די רעזולטאטן, ריקט מען זיך ווייטער צום ביישפיל, אויב נאכן עסן שפירט מען נאכאלץ זייער הונגעריג, אדער מען שפירט צו שטארק אויפגעהייטערט, זאל מען זיך ריקן נאך אביסל טיפער צו דער פראטיען זייט און אראפשניידן אביסל קארבס. אויב זעט מען אז דאן ווערט עס ערגער, איז דאס א צייכן אז ער דארף גיין פארקערט – העכערן די מאס קארבס.

דאס זעלבע איז מיט די אנדערע צוויי טייפס.

Heavenly FOOD

Nutritious seed bars
great on the go or
to add to any meal.
Made from quality
ingredients. Order
yours today!



FREE
SHIPPING
PLUS
10% OFF
your order
with
mention of
Yingerman!

MONBAR

T: 201.614.7080
E: info@monbarusa.com
W: monbarusa.com



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

Gezintman@theyingerman.com

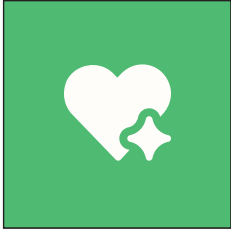
מען זעט וויאזוי מען שפירט נאכן עסן, און לויט דעם ריקט מען זיך ווייטער אין איין ריכטונג אדער דער אנדערער.
דער טעסט דארף מען אבער נעמען אנדערטהאלבן שעה אדער צוויי שעה נאכן עסן, און נישט גלייך ווען מען ענדיגט. ווי אויך נישט שפעטער ווי צוויי שעה. נאך אן אנדערטהאלבן שעה האלט מען שוין נאכדעם וואס דער הויפט פארדייאונגס פראצעדור איז פארטיג, און די רעזולטאטן דארפן זיך שוין אנזען, און דעמאלט איז די בעסטע צייט דאס צו מעסטן.

K

אצינד לאמיר אויסשמועסן עטליכע וויכטיגע נקודות איבער דעם מהלך.
קודם כל דארף מען וויסן אז עס פעלט נישט אויס צו זיין באזארגט אז אפשר וועט מען עס נישט גוט אויפכאפן, און צי מ'וועט טאקע קענען דערגיין וואס דער קערפער דארף באמת. מ'דארף זיך פשוט אויסלערנען צו אויסהערן וואס דער גוף האט צו זאגן, און ווי נאר מ'קומט אן צו דעם וועט מען אנערקענען אז עס איז פיל לייכטער ווי עס קוקט אויס און בכלל נישט קאמפליצירט. צוביסלעך געוואוינט מען זיך צו אפערנען די רעאקציעס פונעם קערפער צו וואס מען עסט, און מען דארף זיך נישט ברעכן קאפ צו וויסן וואס ס'איז גוט פארן גוף און וואס נישט.

נאך א וויכטיגע נקודה. ווען מ'האלט ביי דעם שטאפל וואס מיר האבן היינט אויסגעשמועסט - אז מען פרובירט צו דערגיין וואו גענוי אינעם ספעקטרום מען געהערט, און מען טוישט די דיעטע אהין און אהער פרובירנדיג צו דערטאפן וויאזוי מען וועט דערנאך שפירן, דארף מען יעדעס מאל מאכן דראסטישע טוישונגען אויף א וועג וואס מ'זאל עס תיכף פילן.

אויב וועט מען צולייגן בלויז געציילטע קארבס אויפאמאל, אדער געציילטע פראטיינס, וועט מען אין ערגעץ נישט אנקומען, ווייל מ'וועט קיינמאל נישט פילן די רעזולטאטן דערפון. אבער אויב מען וועט זיך ריקן צו איין זייט מיט גרויסע פראצענטן אויפאמאל, וועט מען גאנץ שנעל קענען פילן צי דאס מאכט בעסער אדער ערגער. אזוי אז אויב מאכט עס בעסער, ווייסט מען אז מ'דארף גיין אין יענער ריכטונג. ווידעראום אויב מאכט עס ערגער, ווייסט מען אז מ'דארף גיין אויף דער פארקערטער ריכטונג.



באמת איז עס נישט שלעכט פארן קערפער. דאס הייסט אז אפילו אויב איינער נעמט זיך פלוצלינג עסן אסאך פראטעין און ער שפירט שלעכט, קען נאכאלץ זיין אז ער איז א פראטעין טייפ, נאר ער איז פשוט נישט געוואוינט דערצו. דעריבער איז דער בעסטער וועג צו נעמען דעם געהעריגן טעסט.

צו באקומען דעם DCR שיקט אן אימעיל אדער לאזט א מעסעדזש מיט אייער אימעיל/ פעקס נומער. (אויב האט איר שוין באקומען דעם טעסט אדער עסן ליסטע וועט איר דאס אויטאמאטיש באקומען.)

אין די קומענדיגע צוויי וואכן וועלן מיר א״ה אויסשמועסן נאך עטליכע וויכטיגע נקודות וועגן די דריי טייפס, און דערנאך וועלן מיר א״ה גיין צום קומענדיגן נושא - וואס וועט זיין אייניג פאר אלע טייפס. **k**

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

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

וואו מען געהערט האט מען שוין די ידיעה און קלארקייט אויפן גאנצן לעבן, און מ'דארף נישט נאך יעדן קליינעם טויש אינעם קערפער אנהייבן פון פריש דעם פראצעדור צו דערגיין וועלכן טייפ מ'איז. ווי אויך וועלן מיר זען קומענדיגע וואך אז נישט בלויז די פראצענטן פון נוטריענטס זענען אנדערש ביי די דריי טייפס, נאר אויך וועלכע סארטן מאכלים מ'דארף עסן.

אז מ'רעדט פון דעם DCR איז גוט צו ערווענען אז דאס קען אויך גענוצט ווערן אלס אן אלטערנאטיוון מיטל צו דערגיין וועלכן טייפ איר זענט, אנשטאט דעם לענגערן טעסט וואס מיר האבן דערמאנט צוויי וואכן צוריק.

עס ארבעט ווי פאלגנד: מען באשטימט איין טאג ווען מען וועט עסן א פולע פראטעין דיעטע דורכאויס אלע מאלצייטן, און מען פילט אויס דעם DCR נאכן עסן. אויב זענען די רעזולטאטן גוט, ווייסט מען אז מ'איז א פראטעין טייפ. ווידעראום אויב שפירט מען שלעכט ווייסט מען אז א פראטעין טייפ איז מען זיכער נישט, און דאן וועט מען דעם קומענדיגן טאג טון דאס זעלבע אויף פארקערט - א פולע קארבס דיעטע. אויב איז דאס אויך שלעכט גייט מען צו א געמישטער דיעטע. לויט וועלכע דיעטע פון די דריי עס מאכט שפירן גוט - ווייסט מען אז מען געהערט צו יענער קאטעגאריע.

עס האט אבער א שטיקל חסרון ווייל עס קען זיך מאכן אז ווען מ'נעמט גאר עקסטרעמע טוישונגען זאל מען נישט שפירן גוט, אפילו אויב

אויך איז גוט צו געדענקען אז ווען מ'האלט שוין נאכן דערגיין גענוי וויפיל מ'דארף עסן פון יעדן נוטריענט, באדייט דאס נישט אז ס'וועט אזוי בלייבן אויף אייביג. ווען מען האלט שוין ביי דעם אז מ'ווייסט שוין וויאזוי אפצולערנען די רעאקציעס פונעם קערפער צו וואס מ'עסט, קען מען מיט דער צייט פילן אז ס'איז דא א שטיקל טויש און מ'דארף זיך צופאסן דערצו. צום ביישפיל, אין קאלטע וועטערס, אדער ווען מ'איז אונטער סטרעס, וועט מען אפט מאל דארפן אביסל מער פראטעין. און אזוי זענען דא נאך אסאך פאקטארן וואס קענען טוישן דאס מציאות און געברויך פונעם קערפער.

וואס יא, א מענטש וועט קיינמאל נישט טוישן זיין "טייפ" - דאס הייסט א פראטעין טייפ וועט קיינמאל נישט ווערן קיין קארב טייפ, אא"וו. די טוישונגען וואס פאסירן זענען נישט צו גרויס און פאדערן א שטיקל טויש אין דער דיעטע, אבער א מענטש וועט זיך קיינמאל נישט אינגאנצן טוישן מן הקצה אל הקצה.

נאכן ליינען וואס מיר האבן געשריבן ביז אהער, שטעלט זיך א פראגע: פארוואס זאגן מיר אז ס'איז דא דריי טייפס, ווען באמת זענען דא הונדערטער? וואס איז דער נומער דריי? דער ענטפער איז אז ווי ערווענט קען זיך טאקע א מענטש טוישן אביסל ארויף אדער אראפ, אבער ער וועט קיינמאל נישט אינגאנצן טוישן "טייפ". דעריבער איז עס געווארן צוטיילט אין די דריי קאטעגאריעס, ווייל נאך דעם וואס מען ווייסט

Your Listings

In South Blooming Grove, Monroe NY

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

בס"ד

7 רחבות'דיגע דירות
פון די הערליכע
איז שוין בס"ד געווארן
רעזערווירט!



ערשטע שטאק

Up & Down 1st fl.



וואלק-אין לעוול

Walk-in level



צווייטע שטאק

Up & Down 2nd fl.



פאזיציע

9 Old Town Road
11 Old Town Road
13 Old Town Road

\$879,000
\$550,000

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

Chaim Gluck

Licensed Real Estate Salesperson

845-587-5870

email: sales.cgluckrealty@gmail.com

eRealtyAdvisors



עס איז
נאך דא
צו קויפן

עוועליבעל דירות פאזע #1

וואס זענען אין די שטאפלען צום חופן בע"ה
אויף דעם קומענדיגן זוממער הבעל"ט ווען
די דירות וועלן אי"ה זיין גענצליך פארטיג



געברענגט צו אייך דורך:



123 Elm street, Monroe N.Y. 10950

845.599.9000 845.500.1400 845.373.3102

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

ויס180...

נייעס

ווארענונגען איבער דרייוון אונטערן איינפלוס פון אלקאהאל.

א נייע מאנדאט אויף די ברייטערע ווארענונג לעקציעס גייט אריין אין קראפ קומענדיגן מאי 21 למספרם.



א נייע סטעיט געזעץ הייסט די פאליציי באריכטן מיט פולע דעטאלן סיי וועלכע עקסידענט מיט א מאטארביציקל, "מאופעד", עלעקטרישע סקוטר אדער "אי-בייק", אויפן זעלבן שטאפל ווי א קאר עקסידענט, און נאך פיל מער דעטאלן אויב ס'איז אן ערנסטע עקסידענט.



מער און מער סטעיטס מאכן נאך דאס ניו יארק סטעיט געזעץ וואס פארבאט די פיצעלע KEI קארס פון יאפאן פון פארן אויף הייוועיס אדער פארנומענע גאסן, און בכלל פון פארן מער ווי צוואנציג מייל ווייטער פונעם אייגנטומער'ס הויז. דערווייל האבן שוין מעין, דזשארדזשיע, און מאסאטשוסעטס באשטעטיגט דאס זעלבע געזעץ קעגן די פיצעלע קארס. סיי צוליב זיכערהייט זארגן, און סיי צוליב דעם וואס דער קאר איז נישט אין איינקלאנג מיט פילע געזעצן אויף פעדעראלע און סטעיט שטאפלען. **K**

אויך באטאנט אז, "באשעפענישן פארדינען אויך צו זיין פארזיכערט ביים דרייוון." אין אנדערע ווערטער, איז דאס געזעץ לויט זיי געצילט צו פארזיכערן אז אין פאל פון אן עקסידענט זאל זיין ווייניגער ריזיקע פארן הינטל אדער קעצל צו פליען אדער ווערן פארוואונדעט.

אויב מ'ווערט געכאפט פארלעצן דאס געזעץ, קען מען באקומען א טיקעט פון 250 דאלאר פארן ערשטן מאל און 500 דאלאר פונעם צווייטן מאל און ווייטער.



קומענדיגן אפריל 20 למספ' גייט אריין אין קראפט א נייע געזעץ אין ניו יארק סטעיט, וואס ווערט אויסטערליש שטרענג מיט דרייוון ביזנעס קארס אדער טראקס מיט סוספענדירטע לייסענס.

אויב א קאמפאני אדער ארגאניזאציע ערלויבט זייער קאר, ווען, טראק, אד"ג, צו ווערן געפירט דורך א דרייווער מיט סוספענדירטע לייסענס, קען קומען א שטראף פון 5 ביז 25 טויזנט דאלאר.



"דרייווינג קורסעס" פאר נייע דרייווערס וועלן דארפן אנטהאלטן מער דעטאלירטע לעקציעס איבער פארמיידן "ראוד רעידזש" ביים דרייוון, סקול באס זיכערהייט, און

יו יארק סטעיט גאווערנאר האוקול האט אונטערגעשריבן א געזעץ וואס העלפט קאר דילערס צוריק באקומען פון קאר קאמפאניס די פולע אויסגאבן פאר פארזיכטונגען וואס זיי שטעלן צו אונטער "וואראנטי".

ביז יעצט האט אפט פאסירט אז קאר דילערס האבן צוגעשטעלט נויטיגע פארזיכטונגען פאר קליענטן, וואס זענען געווען געדעקט אונטער "וואראנטי" פון דער פירמע, אבער למעשה האבן די קאר דילערס נישט צוריקבאקומען די גאנצע סומע וואס זיי האבן זיך געלאזט קאסטן. דאס נייע געזעץ פארזיכערט קאר דילערס אז די קאמפאניס וועלן אויסצאלן דעם גאנצן סכום וואס זיי דארפן צושטעלן אונטער דעם "וואראנטי".



אלבאני קאוונטי האט באשטעטיגט א געזעץ וואס פארבאט דרייווערס פון האלטן א הינט אדער קאץ אויפן שויס בשעת'ן דרייוון. דאס געזעץ איז אריין אין קראפט נאר אין אלבאני, די הויפטשטאט פון ניו יארק סטעיט וואו מען באשטעטיגט אלע געזעצן פארן סטעיט, אבער נישט פארן גאנצן סטעיט. באאמטע זאגן אז האבן אזא באשעפעניש בשעת מ'פירט א קאר איז א זיכערהייט ריזיקע. מאנכע אלבאני פאליטיקאנטן האבן

סודות פון קאר מאניפעקטשערינג - 2. דער מעטאל וואס ווערט גענוצט אין די מערסטע קריטישע חלקים פון

היינטיגע קארס - ווי די טירן, ביעמס, באמפערס, סטרוקטור פריעס - באשטייט פון א פארגעשריטענער אייזן קאמבינאציע גערופן AHSS, וואס איז אויסגעשטעלט צו זיין גאר שטארק און אויך היבש בויגזאם. דער מעטאל לאזט זיך קנייטשן, ציען און בייגן. נישט קיין סאך, אבער ענוג צו פארמיידן פון אונטערברעכן אונטער שווערע פרעשור.

דורכאויס דעם קאר נוצט מען אויך פארשידענע אנדערע קאטעגאריעס פון מעטאל. למשל "סטעינלעס סטיל" איז א שיינע, גלאנציקע און פעסטע אייזן, אבער עס ווערט כמעט נישט גענוצט אין דער קאר סטרוקטור, אויסער ביי חלקים פונעם מאפלעך, ווייל עס איז דויערהאפטיג, בויגזאם, און ווערט נישט פארזשוואערט. עס וואלט אויך געקענט גענוצט ווערן ביי די גרעסערע חלקים, אבער עס איז צו הייקל און שווער צו פארזיכטן, דעריבער נוצט מען עס כמעט נישט.

אנדערע קארס נוצן "היי-קארבאן שטאל" - א גאר שטארקן סארט מעטאל, וואס איז נישט אזוי בויגזאם ווי AHSS, אבער עס האלט זיך שטערקער און לענגער. "לאו-קארבאן שטאל" איז ווייכער און שענער, אבער אסאך שוואכער, און ווערט גענוצט פאר דעקארירונגען און נישט פאר וויכטיגע טעכנישע חלקים.

נייעס

INTRODUCING
THE SIGNATURE LEATHER EDITION
SCHOTTENSTEIN TALMUD

AN HEIRLOOM SHAS
TO TREASURE FOR GENERATIONS



Crafted from genuine European cowhide leather with intricate hand-tooled binding and exquisite detailing, the fully personalized, made-to-order 73-volume Signature Leather Edition Schottenstein Talmud is available in both English and Hebrew. Offered in a stunning array of colors, this heirloom-quality edition is designed to be treasured for generations. For more details, call 800-MESORAH or visit artscroll.com.

800-MESORAH | ARTSCROLL.COM



אין קורצן פון פריער: חיים גאלדמאן באשולדיגט זיין שוואגער יצחק אין ארויסגעבן די דעזייןס פארן קאנקורענט, און ווארפט אים ארויס פון דער פירמע. יצחק באשליסט צו צוריקגיין צו זיין אלטער פאזיציע אין דער צדקה בצדק ארגאניזאציע, וואו דער אנפירער חנינא שפיץ גייט איין אז יצחק זאל עס פירן לויט זיין געשמאק. יצחק וויל פראפאגאנדירן די ארגאניזאציע, און רופט אן מארק ברענדן אז ער זאל אים העלפן מיט מארקעטינג. חיים ווארנט מארק אז ער זאל נישט ערלויבן יצחק צו דורכפירן אן עפנטליכע קאמפיין ווייל דאס וועט לויט אים באשמוצן זיין נאמען. יצחק איז אנטוישט און גערעגט, און ער פרובירט צו אויפקומען מיט פרישע געדאנקען פון וואו צו שאפן שטיצער פאר דער ארגאניזאציע. ער נישטערט צווישן די פילע ארטיקלען וואס ער האט צוזאמגענומען ביים ביזנעס שאו, און זוכט צו טרעפן דארט נומערן פון פילאנטראפן וועלכע זאלן וועלן שטיצן די ארגאניזאציע.

ס'טוטערד קאפיטל - וועגן

די לופט אינעם אפיס איז געווען געדעכט. די שפאנונג איז געווען אזוי שטארק אז אפילו חנינא - וואס האט שוין אסאך בייגעוואוינט אין לעבן - איז געווען גאר איבערגענומען דערפון. יצחק האט ארומגעקרייזט דעם טיש איינמאל און נאכאמאל ווי א געפאנגענער האן, און חנינא האט נאכאנאנד געווארפן אנגעצויגענע בליקן אויפן זייער. "ווען קומט ער שוין?" האט יצחק געפרעגט מיט א נערוועזער שטימע.

"און ווען קומט דיין פראפעסאר?" האט חנינא צוריקגעווארפן אומגעדולדיג. "מיינסט ברענדן?" האט יצחק צוריקגעפרעגט. "איך האב יעצט גערעדט צו אים און ער האט מיר געזאגט אז ער איז דא ביז א מינוט."

ווי צו באשטעטיגן זיינע רייד האט זיך די טיר געעפנט און אן אויסגעקעמטער מארק האט זיך באוויזן ביים שוועל. "א גוטן אוונט," האט ער העפליך געגריסט די אנגעצויגענע באטייליגטע.

"א גוטן מארק," האט יצחק אים ווארעם ענטפאנגען. "א ריזיגן דאנק פארן קומען. דיין אנוועזנהייט אלס ערפארענער פראפעסיאנאל וועט אונז זיין אן אויסטערלישע פארלייכטערונג און הילף."

"הארצן גערן," האט מארק רעאגירט פאסיוו מיט א שטייפן שמייכל. די אנגעצויגענע שטימונג האט עטוואס נאכגעלאזט. די ערשיינונג פון מארק האט געברענגט א געוויסע רואיגקייט פאר יצחק אז ער איז נישט אליין אלס אומערפארענער יונגערמאן, נאר דער געלונגענער מארק וועט אים שטיין צוהילף און זיין געניטע אנוועזנהייט וועט ברענגען דעם נויטיגן איינדרוק וואס עס פעלט זיך אויס פאר דעם

קריטישן מאמענט.

נישט לייכט איז געווען דאס אנקומען ביז אהער, אבער ער האט עס דורכגעבראכן. חנינא'ס שטייגערליכן שפאס האט נישט צוגעהאלפן, און ער אליין האט אויך כסדר איבערגעקלערט צי ער דאס איז נישט א נארישע און ווערדלאזע באמיואונג וואס וועט נישט ברענגען קיין רעזולטאטן. אבער דאך, ווי עפעס וואלט אים אינערליך געטריבן, האט ער פארגעזעצט צו רופן איין פרעסטיזשפולע ביזנעס נאכן צווייטן.

פילע האבן באלד אראפגעהאקט דעם טעלעפאן אויף דעם נערוויירנדן רופער וואס וויל רעדן מיטן אייגנטימער, אבער אין דער ענדע האט ער דערגרייכט און באוויזן דאס אומגלויבליכע.

נישט אז יעצט איז ער שוין פארזיכערט. ער האפט אז עס וועט טאקע ברענגען רעזולטאטן. אבער בלויז דאס זעלבסט, אז נאך אזויפיל פראוואן און פאר'עקש'טע טעלעפאן רופן צו רייכע מאגנאטן און ביזנעס אייגנטימער וואס זייערע נעמען האבן געקלינגען אידיש, שטייט ער און ווארט אויף דער מעגליכער רעטונג אין פארעם פון א גוט הארציגן מיליאנער פון קאליפארניע, איז שוין אן אומגלויבליכע דערגרייכונג. דער סוקסעס האט געמוטיגט יצחק אז זיינע ווילדע שריט און אנטשלאסנקייט ברענגט אים צו ווייטע צילן, טראץ וואס אין אנפאנג קוקט עס אויס מאדנע און אומרעאליסטיש.

ער האט אן אויפהער צוריקגעטראכט צו דעם פריידיגן מאמענט ווען ער האט שוין געהאלטן ביים אויפגעבן און זיך אפלאזן פון דעם זינלאזן געיעג, ווען ער האט אויפגעפאסט דאס איינע קארטל צווישן די פילע ארטיקלען וואס ער האט איינגעזאמלט ביים ביזנעס שאו. "שטיינער ענד קא." האט זיך געליינט א באגילדעטע ביזנעס קארטל. דער נאמען האט אויסגעזען אידיש, און יצחק האט שנעל אריינגעדרוקט די ציפערן, אפמאכנדיג ביי זיך אז דאס איז זיין ענדגילטיגע און לעצטע פראווא.

נאך א וויילע איז ער אנגעקומען צום בעה"ב, און א ווארעמע שטימע האט אים אויפגענומען אויפלאזנדיג זיינע ביינער. אן אנגענומענע שמועס האט זיך פארמירט צווישן זיי,

קאפ וואנט

יצחק האט שעמעווידיג געשאקלט מיטן קאפ.
"העלא, מיסטער?" האט זיך מארק געוואנדן צו אים, אויסשטרעקנדיג זיין האנט.

"שטיינער, און איר זענט?" האט ער העפליך צוריקגעפרעגט.
"ברענדן, מארק ברענדן," איז געווען דער שטאלצער ענטפער. "איך טו אין מארקעטינג פון דער ארגאניזאציע."

"מארק און ברענדן," האט מר. שטיינער געשאקלט זיין קאפ ווי איינער וואס פארדייט אינפארמאציע. "און דו טוסט אין מארקעטינג און ברענדינג. אהה... דאס איז א פאסיגער נאמען."

מארק האט זיך פאררויטלט, און מיט א שטאלצער מינע געענטפערט, "יא, דאס איז מיין נאמען און ווען?"
"זייער שיין, מיסטער," האט יענער רעאגירט ווארעם. "האבן מיר זיך שוין אמאל געטראפן?"

מארק האט געצויגן מיט די פלייצעס און געדרייט זיינע ליפן. "איך געדענק נישט, מיסטער. מעגליך ביי א ביזנעס שאו, אדער ביי מיינע אנדערע ארבעטס פלעצער וואו איך בין געווען איינגעשטעלט."

"קען זיין," האט ער געקלאפט אויף זיין שטערן וואס האט שוין געצייגט קנייטש, "מיין קאפ געדענקט שוין נישט אלעס אזוי ווי איך וואלט ווען געוואלט."

"חנינא שפיץ, דער פארזיצער," האט חנינא לייכט גערייכט די האנט פון דעם מאדערנעם אידל. "וויאזוי איז אייער נאמען?"

"אנגענעם זיך צו באקענען. כאטש איינער אין מיין יארגאנג דא," האט דער עלטערער זיך געוויצלט. "איך הייס יעקב שטיינער, א פשוט'ער איד פון קאליפארניע."

"פיין, לאמיר זיך זעצן," האט יצחק זיך אנגערופן. זיין הויט האט אים געברענט, און ער האט זיך שוין געוואלט זען נאכן פארענדיגן די זיצונג - האפנטליך מיט סוקסעס.

"איז, ברוכים הבאים ר' יעקב צו צדקה בצדק, אן ארגאניזאציע וואס איז..."
האט יצחק אנגעהויבן און געבליבן שטעקן, פארלירנדיג דעם פלוס פון געדאנקען.

"צדקה בצדק," האט חנינא איבערגענומען, "איז ווי א טאטע איבער אלע ארגאניזאציעס. מיר זענען דא צו האלטן אן איבערזיכט און פארזיכערן אז די געלטער פון די גוט הארציגע נדבנים וועלכע שטיצן זיי זאלן אנקומען צו די ריכטיגע פלעצער, און אויך אז די צוועקן פון די ארגאניזאציעס זענען ווירקליך לעגיטיים."

מר. שטיינער האט געשאקלט זיין קאפ מיט ערע און פארשטאנד. "דאס איז

און עס האט זיך נישט געפאדערט צופיל ארבעט פון יצחק צו איבעררעדן דעם אויף דער אנדערער זייט טרייבל אז ביי דער קומענדיגער געלעגנהייט ווען ער געפינט זיך אין ניו יארק זאל ער אפשטאטן א באזוך אין דער הויפטקווארטיר פון 'צדקה בצדק'.

ווי שטענדיג איז חנינא געבליבן סקעפטיש, און טראץ דעם וואס יצחק האט ערלעדיגט דאס אומגלויבליכע און אראפגעגאלט דעם פילאנטראפ און באשטימט אן אוידיענץ ביי זיי אין אפיס, האט ער נאכאלץ נישט געגלייבט אז עס וועט אים געלונגען צו איבעררעדן אזא געערטן פערזענליכקייט אז ער זאל ביישטייערן א גרויסע סומע און דעקן א שיינעם טייל פון די קאסטן אויפצוהאלטן די ארגאניזאציע.

דעריבער איז נישט געווען מער ווי פאסיג צו פארבעטן דעם געניטן סטראטעגיסט און דיפלאמאטישן רעדנער מארק ברענדן, אז ער זאל באווייליגן און אנוועזנד זיין ביי דער עלעגאנטער זיצונג, און דערמיט שענקען א פראפעסיאנאלן סטאטוס און אויסזען פאר דער ארגאניזאציע, און מעגליך אזוי באאיינדרוקן דעם רייכן פערזענליכקייט.

"איך האף אז ער קומט שוין, ווייל איך האב גאנץ א פארנומענעם טאג," האט מארק זיך אנגערופן מיט א דיפלאמאטישער מינע.

"יא, יא," האט יצחק זיך געאייילט אים צו בארואיגן. "איך האף אז ער וועט שוין דא זיין ווי אמשנעלסטן."

די לעצטע זאך וואס ער האט געוואלט איז אז מארק זאל נישט זיין אנוועזנד. כאטש וואס מר. שטיינער האט זיך געהערט ווי א פריינטליכער און צוגעלאזענער פערזאן, האט יצחק נישט געוואלט נעמען קיין שאנסן נאך וואס ס'איז אים ענדליך געלונגען צו פארשאפן אזא פאטענציאלן שטיצער. איבערהויפט ווען עס האנדלט זיך פון א פרעמדן פיגור פון קאליפארניע וועלכער איז זיכער געוואוינט צו ענגליש רעדנדע און פרעסטיזשפולע ארגאניזאציע פירער.

זיין הארץ האט געקלאפט מיט אנגעצויגנקייט און שפאנונג, אבער אויך מיט אפטימיסטישע ערווארטונגען אז דער באשעפער וועט אים העלפן און יצחק גרין וועט שוין ענדליך קענען צייגן פאקטישע סוקסעס.

מילדע קלאפן אין טיר האבן זיך געהערט, און יצחק איז צוגעשפרינגען צו עפענען. א מיטליעריגע געשטאלט מיט גרויע האר און א געשוירן בערדל האט זיך באוויזן ביים שוועל. ער האט געגעבן דעם איינדרוק פון אן הויכגעשעצטן ביזנעסמאן, אבער זיינע טיפע ווארעמע אויגן און הארציגן שמיכל האבן אים ליבערשט געמאכט אויסקוקן ווי א ליבליכער זיידע.

"העלא," האט ער געזאגט, ווען ער דרוקט שטארק יצחק'ס האנט, "דו ביסט איציק גרין?"

קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואנט



"און זיכער אזא אויסטערלישע ארגאניזאציע וואס שיינט צו זיין גאר ארנטליך, און עפעס וואס העלפט אנדערע צו זיין פראדוקטיוו און ישרות'דיג." נאכן זיצן שטיל דורכאויס דער גאנצער זיצונג האט מארק ענדליך געעפנט זיין מויל. "מיסטער" האט ער געזאגט נאכן אויסקלארן זיין שטימע, "איר האט געזאגט אז איר האט נישט איבערגעלאזט קיין קינדער!" חנינא האט אים אנגעקוקט שטרענג, און יצחק האט נערוועזערהייט פארביסן זיינע ליפן, זיך וואונדערנדיג פארוואס מארק פירט צוריק דעם שמועס צום ווייטאגליכן פונקט. נאר מה שטיינער איז נישט געווארן בארירט, און ער האט בלויז טיף און דורכדרינגליך אריינגעקוקט אין מארק'ס שארפע אויגן. "איך האב געקלערט פון א געדאנק," האט מארק פארגעזעצט, "מעגליך וואלט געווען א גוטע געשעפט אז איר זאלט ביישטייערן א באדייטנדע סומע צו אויסהאלטן אונזערע וואוילטעטיגע אקטיוויטעטן, און דערמיט אפקויפן דעם נאמען פון דער ארגאניזאציע אויף שטענדיג אלס אייער פערזענליכן אנדענק."

פארזעצונג קומט אי"ה

א וויכטיגע זאך? האט ער צוגעשטימט. "לאמיר הערן עטוואס איבער אייך," האט יצחק געזאגט מיט אן אויסגעברייטערטן שמייכל. "איבער מיר?" האט מה שטיינער געפרעגט מיט א האלבן שמייכל, "וואס איז דא צו זאגן? איך בין אן איינפאכער איד, און איר האט שוין זיכער אויפגעטון מער ווי מיר אין לעבן. דער באשעפער האט מיר געבענטשט מיט אסאך געלט, אבער..." זיין שטימע האט זיך געשטיקט, און ער האט אראפגעלאזט זיינע אויגן וועלכע האבן דערציילט איבער א טיפן ווייטאג. "ליידער האב איך נישט זוכה געווען צו האבן אייגענע קינדער!" א שטילקייט האט זיך אראפגעלאזט אינעם אפיס. אלע אנוועזנדע האבן איינגעגראבן זייערע אויגן אינעם טיש. "און דעריבער פרוביר איך צו אויפטון גוטע זאכן מיט מיין געלט, און מיט דעם כאטש עפעס איבערלאזן אויף דער וועלט." "עס איז אונז א כבוד צו האבן אזא ווארעמען איד ביי אונז," האט יצחק פארקירעוועט דעם שמועס אין א פאזיטיווער ריכטונג, "און עס איז אן עקסטערע סייעתא דשמיא אז איך האב אייך אנגעטראפן, און אז איר ווילט אונז שטיצן." "איך וויל העלפן וועמען איך קען," האט מה שטיינער געזאגט מיט געפיל,



צאלט איר אסאך געלט פאר אינשורנס?

שפארט אייך געלט

מיט'ן נעמען אונזער 'דיפענסיוו-דרייווינג קורס'

Text or Call Today

845.600.4444

160° 180°



AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

24-HOUR TOWING CAR RENTAL CAR REPAIR

Hillel Tyrnauer ☎ 845.366.5588

FWD
COLLISION

איר דארפט נישט ווארטן
די קאר וועט ווארטן פאר אייך

We are now hiring new drivers

SILT STEADY TRIPS
For all your Steady Trips

Some of the benefits of having a steady car

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

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

היימישע דרייווערס 845.500.1378

VACATION RENTAL

LARGE APPT
4 Spacious Bedrooms with 3 Baths

SMALLER APPT
1 Spacious Bedroom with 1 Bath



BEST LOCATION!

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

Bloomingrove / Monroe

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

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

amazon course
ENGLISH

Become a **Master** Amazon seller

You'll Learn How to

- Find a Passion Product
- Find a Manufacture
- Use Amazon seller central
- Calculate fees

100\$

Approx. 7 HOURS

CALL TO ORDER
Learn, Launch, Succeed - Sign Up Now!
929-727-6567

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING

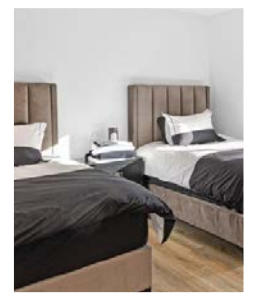
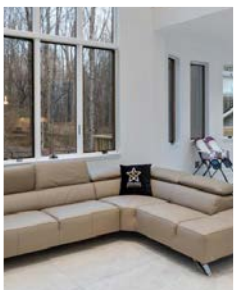
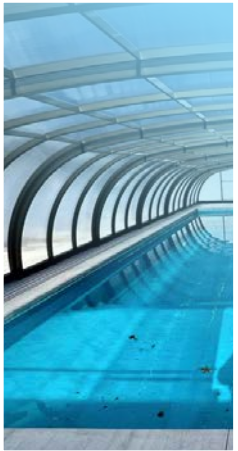
**YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY**

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

A FIVE STAR

PESACH

תשפ"ה



PESACH WITH THE ENTIRE FAMILY
EXTRAORDINARY.

17 BEDROOMS

19 BATHS

SAUNA

INDOOR POOL

SHUL

MIKVAH

PARK



845-888-RELAX

7 3 5 2

Now open for
spring & summer
bookings

RESERVE
TODAY!

FIVE STAR RELAX.com

construction
Top Job
Where everything is done by Experts!

NEW CONSTRUCTION AND RENOVATIONS

Attics - Basements - Demolition
Electrical - Flooring - Plumbing
(845) 537 9787



PROTECH
AIR SOLUTION

Heating Ventilation Air Conditioning

845 351 8324



SCHNITZER

SILVER • REPAIR

Done by us with expertise:

- Repair
- Restore
- Polish
- Antique Oxidize
- Lacquer

15 Hayes Ct #103
845-774-8820

Walk-in Hours: Sun.-Thur. 12-6 Fri. 11-1

Precision in every stroke



COLORWAVE PAINTING

Shmily Perl | 845.243.5689
colorwavepaint@gmail.com

7101

FIXRR+

Where every repair is perfect plus.

WE'VE GOT YOU COVERED

- Painting.
- Electric.
- Plumbing.
- Handy Work.
- Shelving.

+ 845.244.9500

+ 31 Larkin Dr, Monroe NY 10950

+ Info@fixrrplus.com

Licensed and Fully Insured.
Commercial & Residential Repair.

Our skilled professionals provide lasting home repairs that go far beyond makeshift fixes.

Confidentiality is our priority

BOOKKEEPING BUSINESS ANALYSIS SECRETARIAL WORK

TRUST BOOKKEEPING

ידל סופר
845.244.1708 ext. #101
vigdor@trustbookkeepingny.com



"ELEVATE"
YOUR MESSAGE THROUGH
DESIGN THAT STANDS OUT

FOR ALL YOUR GRAPHIC NEEDS

ysmedia

845.304.9343
ysmediany@gmail.com

**Business credit cards
receive up to 250k**

(in 3 rounds)

0% apr 12 - 18 months.

0 Balance Transfer Fee

*** Credit Repair program**

*** Business lines of credit**

**12 month program counseling
30000+ businesses - billions
in funding.**

a+ rating with the BBB

**for more info please send email
wefundyourdreams@gmail.com**



"Mention the yingerman to receive a free gift"

וואנחאצקער Appliances Repair
845-243-0636

Do you have solid medical billing experience?

**A prominent company with a great benefit package
is currently looking to hire conscientious medical billers.**

**Please reach out to hear more about
this amazing opportunity.**

goldy@theprimestaffing.com

Shlomo Epstein

will help you

GRAB YOURS

845-637-1292
sepstein@exitrv.com

Investment Primary Residential commercial

Shlomo is a licensed real estate broker with a strong record of success. He combines expert knowledge with personal service to help clients achieve their goals. Shlomo's friendly and straightforward approach makes buying a property easy and efficient.



Are you
confused...

- is it the right time to buy
- primary or investment
- what neighborhood
- big or small house

Are you
looking for a
broker that...

- really understand your needs
- passionate with your concerns
- seeing it from your angle
- has all the time you need

Meeting
Shlomo will
help you...

- make informed decisions
- grow your wealth wisely
- invest smart, not just buy
- simplifying the journey

Dermatology



Whether it's your hair, skin, or nails, it's our goal to listen to your concerns and create a team approach to treatment. Using the latest medical evidence and techniques, we strive to provide the highest quality of care in a supportive environment.



We offer a full range of Dermatology services And treatments:

Acne & Rosacea + Eczema + Rashes +
Sun Safety + Moles & Nevi + Excessive
Sweating + Psoriasis + Bumps & Growths
+ Skin Discoloration Skin Exam + Actinic
Keratoses + Nail Disorders + Hair & Scalp
+ Dry Skin + Veins

בשלחת השם יתפרק

קרית יזאל באגריסט די אויפנאמע פון די בארימטע

**חויט
דאקטאר**

**Chavi (Elana)
Klein, PA**

Dermatologist



CARE BEYOND SKIN-DEEP

Your skin is your body's largest organ and Rambam Care now serves it better. From the cosmetic to the medical, our new Dermatology division stands ready to help treat all your skin and related health matters with a special touch.

CALL TODAY TO MAKE AN APPOINTMENT



הידור מיוחד:
אלע מגילות זענען
נאר פון סופרים מיט
קבלה
לכה"פ אויף כתיבת מגילה

פשוט די מגילה פשוט די פרייז

כשרות
בהקדור רב

אויסוואל
רקיג גרויס

פרייז
צום באוואונדערן



**איגוד
הסופרים**

סניף הכוללת תחת פיקוח 'ישיבת הרמב"ם'
2017 בית ישראל ירושלים

3 ביוקענען 005

הונטער'ן ביהמ"ד הגדול

845.813.2500

iged@satmarky.com

- /// תפילין
- /// מחוות
- /// ספרי תורה
- /// בדיקות
- /// בדיקת קאמפיוטער
- /// מגילות
- /// אלע צרכי סת"ם



**נייער פרעכטיגער צענטער
נעבן ביהמ"ד הגדול**

וואו אלעס בפיקוח הועד איז אוועלעבל
פון דאהי און פון אר"ץ, מיט א קלארקייט

דערמאנט
די
אינגערמאן
און באקומט
א
בדיקת קאמפיוטער
פאר
אומזינסט!

Weekly Listing

פ"י
תשפ"ה
לפ"ק

Best value USED CARS



2014 Chevy Malibu
5 passenger
115k miles
Excellent condition

\$6,800



2010 Honda Odyssey
8 passenger
118k miles
Excellent condition

\$8,900



2008 Toyota sienna
134k miles
7 passenger
Excellent condition

\$8,900



2011 Toyota Prius
102k miles
5 passenger

\$11,500



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 CRV
125k miles
5 passenger
Good condition

\$7,000



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

\$8,600



2002 Lincoln Continental
135k miles
5 passenger
Excellent condition

\$6,000



2017 Chevy suburban 4WD
130k miles
8 passenger
Excellent condition

\$21,000



2010 Acura MDX
128k miles
7 passenger
Excellent condition

\$10,500

Call Or Text:

845.903.2868

we are located in Monroe

Financing Option
available on
some Vehicles!
Call to inquire

**I want to kontakt you about
the job offer in your statas ...**

דו קענסט טוהן בעסער ...

CENTER FOR EXCELLENCE

THE HUB

300 N. Main St. Spring Valley

hub-centers.com

(845) 828-9977

Basics Of English Course For Men \$299

• Reading • Writing • Speaking

Monday & Wednesday

8:00 PM - 10:00 PM

12 Classes / 24 Hours

February 24TH - April 2ND

46%

of uninsured adults



25%

of insured adults

**SKIP MEDICAL TREATMENT
DUE TO ITS COST**

DON'T LET THAT BE YOU!

While others struggle with high medical costs, **United Refuah HealthShare** offers a simple and affordable healthcare option — **HELPING FAMILIES SAVE UP TO \$30,000 A YEAR.**



IS UNITED REFUAH RIGHT FOR YOU?

Find out how your family can benefit as members of Klal Yisroel's HealthShare.

Speak with a member advisor to explore your options. No pressure, no obligations — just answers. **Schedule a personal consultation.**



SINGLE: \$199/MONTH **COUPLE:** \$349/MONTH **FAMILY (3-6*):** \$499/MONTH
(440) U-REFUAH | WWW.UNITEDREFUAH.ORG | INFO@UNITEDREFUAH.ORG

*Each additional member \$50/month. United Refuah is a non profit healthsharing organization. It is not insurance and does not offer insurance. See Sharing Guidelines for full details. Application and annual renewal fees apply.