Distributed in NY/NJ, CANADA, UK/EU

ISSUE 30 — FEBRUARY 2 '25 — WILLIAMSBURG/UK YINGERMAN • WEEKLY PUBLICATION — בס"ד — פרשת בשלח תשפ"ה

אויפֿן שטראַם

UK/EU | ארץ ישראל | פּוסט | צוזמשא,ן



וויאזוי קען איר פֿארקוקן פֿון די חסרונות?

← גוטערמאן שטריכן

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

London 2.99£ • Belgium 3.99€

0602835502201



Don't wait til there's nothing left of your shades

From Sheers to Zebra shades, we've got you covered with the highest quality of options to reflect your personal style.

YEHUDA GLASSMAN

347.304.0146 | shadesofhuetristate@gmail.com

Servicing the Brooklyn, Monsey and Catskills areas

Unbeatable Prices | Free Estimates | Great Service | Superior Quality

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

joy2media.com

INTEREST-FREE SMALL BUSINESS LOANS FOR NY CITY, LONG ISLAND AND WESTCHESTER

SOMETIMES ALL A BUSINESS OWNER NEEDS TO SUCCEED IS A HELPING HAND.



LET US LEND YOU A HAND.

The Hebrew Free Loan Society provides interest-free business loans to low-and moderate-income residents of New York City, Long Island, and Westchester.

Find out what HFLS can do for you:

212.692.9023 • biz@hfls.org

WWW.HFLS.ORG

Startups • Expanding Businesses • Storefronts • Home-Based • Men/Women Owned

Get a loan up to $50,000

No Interest. No Fees. Ever.

Restrictions apply. Two qualified guarantors required.

HEBREW FREE LOAN SOCIETY
SINCE 1892
IMPROVING LIVES THROUGH LENDING

PROUD PARTNER
UJA Federation NEW YORK

משכן יחזקאל
Mishkan Yecheskel

An initiative of the **Hebrew Free Loan Society** in partnership with **Mishkan Yecheskel**



+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™

+ ThinWellnessClub

FAST ACTION WEIGHTLOSS INJECTIONS.

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

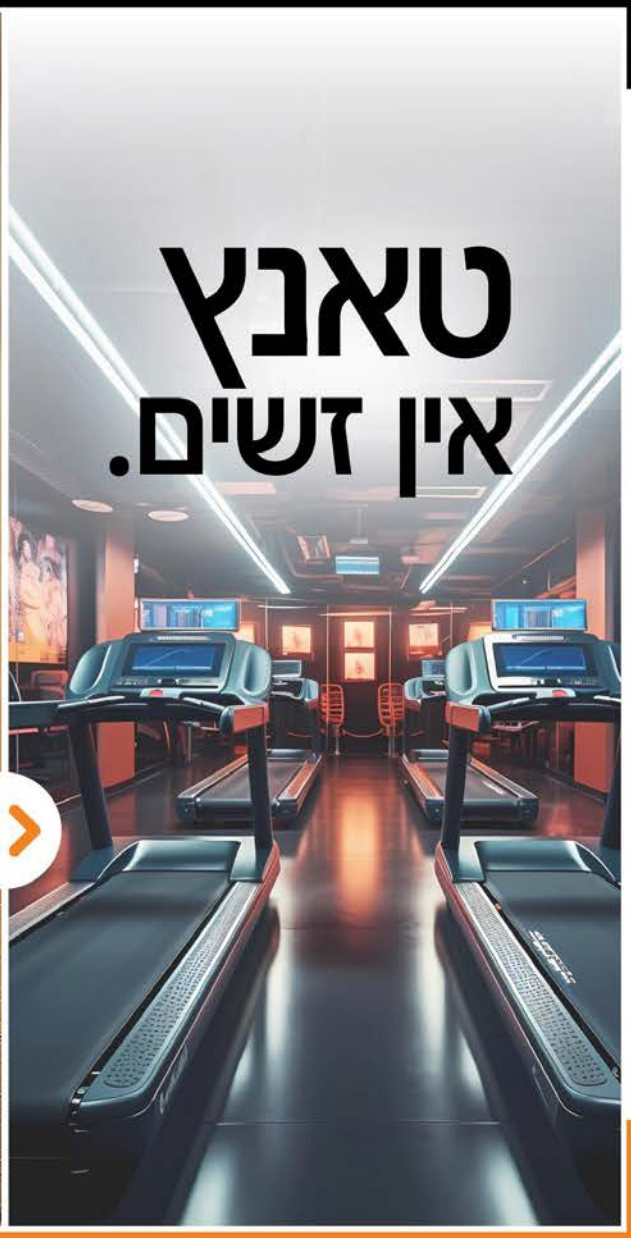
TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.

845.610.0400

THINWELLNESSCLUB.COM





friedcomedia.com

WILLIAMSBURG FITNESS

BASIC MEMBERSHIP
GYM ONLY

MONTH-TO-MONTH:
69.99 monthly

ANNUALLY:
49.99 monthly
for 12 months.

Single Spa Entry **39.99**

WOMEN MEMBERSHIP
29.99 month-to-month

PREMIUM MEMBERSHIP
SPA & GYM

MONTH-TO-MONTH:
219.99 monthly

ANNUALLY:
199.99 monthly
for 12 months.

NON-MEMBERS

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

718.254.8700

433 PARK AVENUE

KIRYAS YOEL

Real Estate Market

DISCOVER THE HOTTEST DEALS ON THE MARKET

SOUTH BLOOMING GROVE - NEW CONSTRUCTION PROJECTS



14 Dallas Dr.
2 - Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
2 – Walk In, 6 Rooms, 4 Beds 3 Bath



4 – 6 Pecos Ct.
4 - Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
4 – Walk In, 6 Rooms, 4 Beds 3 Bath



81 Duelk Ave.
2- Up & Down, 9 Rooms, 5 Beds 4 Bath
2 – Walk In, 6/8 Rooms, 4/5 Beds 3 Bath

Project by: Joel Aron Schwartz 347-585-2308

FOR SALE

14 Pine Hill Rd. שכונת זרע קודש (Village of SBG)
4 Beds – 3 Bath – 1900 Sq Ft – 0.37 Acre
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR SALE

42 Greycourt Rd. Chester NY
Brand New House - 4000 Sq Ft – 2.5 Acre - **$1,399,000**
Agent: Mendy Muller | 845.325.2180

ACCEPTED OFFER

FOR SALE

400 Spring St. Village of Monroe - **Off market**
1300 Sq Ft – 0.29 Acre - **$535,000**
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

UNDER CONTRACT

FOR SALE

255 Clove Rd. Town of Blooming Grove - **Off market**
3.7 Acre - 1914 Sq Ft - Great investment Potential - **$525,000**
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.907.2191

UNDER CONTRACT

FOR SALE

Route 208 Village of South Blooming Grove
Off market deal - 2.4 Acre
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.907.2191

SOLD

FOR SALE

242 Prospect Rd. Village of SBG
1 Acre - Inground Pool - 4 Beds - 2 Bath - 1730 Sq Ft - **$839,000**
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

SOLD

FOR SALE

113 Woodland Rd. Highland Mills
4 Beds - 2 Baths - 1730 Sq Ft - **$475,000**
Agent: Mendy Muller | 845.325.2180

SOLD

FOR SALE

317 Lake Shore Dr. שכונת שאגת ארי (Village of SBG)
4 Beds - 2 Bath – 1900 Sq Ft – 0.41 Acre
Agent: Hershel Lowy | 845.907.2191

FOR RENT

8-room apartment 2'nd floor in שכונת ויואל משה
$3500; Section 8 preferred.
Agent: Michael Pollak | 845.502.3223

ONLY 2 LEFT

FOR RENT

Offices - Virginia Ave. שכונת דברי חיים (SBG)
Brand new condition - all utilities included - $550-$650
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.248.6411

RENTED

FOR RENT

Big space available on Lemberg Ct.
Ideal for office , playgroup etc. $4500 monthly (Utilities not included)
Agent: Michael Pollak | 845.502.3223

FOR RENT

Lake Shore Dr.
4 Beds - 2 Full Bath – Lot of indoor space - $2,650
Agent: Leibel Hershkowitz | 845.248.6411

Master Realty Group
845.208.2115 | Info@MasterRealtyNY.com

מרת ח. ש. ווייס
Licensed Salesperson
845.500.5457

משה י. עקשטיין
Licensed Salesperson
845.662.6956

יואל אהרן שוואַרטץ
Licensed Salesperson
347.585.2308

הערשי לעווי
Licensed Broker
845.208.2135

נטע פריעד
Licensed Salesperson
845.213.9755

מיכאל ב. פאללאק
Licensed Salesperson
845.502.3223

לייבל הערשקאוויטש
Licensed Salesperson
845.248.6411

מענדי מיללער
Licensed Salesperson
845.325.2180


Find yours in the fridge at local groceries everywhere
cheese
by ChocolateWise
The Cheese Bar
Milk Chocolate Biscotti
White Chocolate Grape
Milk Chocolate Coffee
NEW
and flying off the shelves
Kreative | 718.650.3200
Have your chocolate and enjoy it, too. Or three.
cheese
by ChocolateWise
Introducing our Cheese Bar: the newest melt-in-your-mouth delight. Chocolate meets cheese for an irresistibly snackable treat, that's a premium indulgence without a premium price tag. From the first bite to the last, enjoy decadent chocolate perfection.

pentagon group

Making Opportunities Happen™



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

אינהאלט

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

פרשת בשלח תשפ"ה
FEBRUARY 2 '25 — ISSUE 30

THE YINGERMAN
FREE WEEKLY PUBLICATION

MAILING
210 MOUNTAIN VIEW DR.
MONROE, NY, 10950

OFFICE
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.

פאר פידבעק און קאמענטארן צו שרייבער אדער ארטיקלען:
845.200.3313 #101
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

BLUESHINE
INSURANCE BROKERAGE

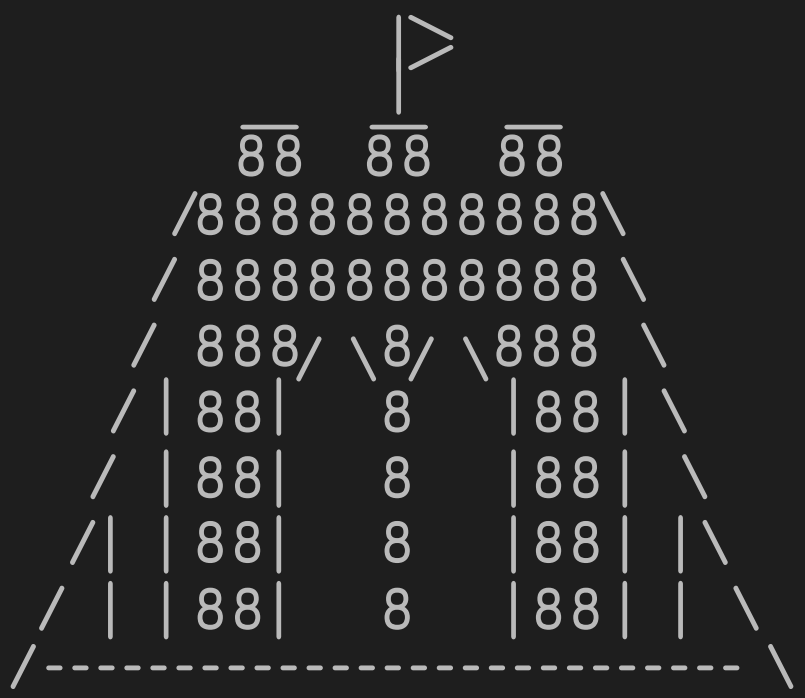
WE SHOP EVERY INSURANCE COMPANY AT EACH RENEWAL!

Call or Text:
845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070
quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!

yossi @ pinexteam



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 לייוו-ביזנעס פראיעקטן, און אין באגלייטונג פון באריטע טיטשערס.

SOFTWARE DEVELOPMENT COURSE
/קליינע>אותיות/פון>וועלכע>דו>ווען
הנאה>האבן/און>פארדינען>הערליכשיין

LAST CHANCE:
212.989.7177
VIEWPOINT.ME

/קליינע
/אותיות

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

#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 אינווסטירן אין סטאקס, און ער האט ארויסגעברענגט די ריזיקע פון אינווסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס און פארוואס מ'זאל דוקא אינווסטירן אין אינדעקס פאנדס, ווייל אזוי וועלט צוטיילט צווישן אסאך קאמפאניס און אפילו וועלן 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 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 אינווועסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס.

#120

בנוגע דעם בריוו נומער 117 וואו איינער האט געדעדט וועגן דער טרעפיק אין מאנסי, און געגעבן אן עצה וועגן דעם.

מ'דארף פארשטיין אז דאס איז עס, אזוי איז דאס מציאות וועז 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 וועט 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**

ANNUAL CAMPAIGN 2025 — Now — ANYTIME IS NOW

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 I TORAHANYTIME APP I TORAHANYTIME HOTLINE I TORAHANYTIME BOOKS
CHESEDANYTIME I REBBEANYTIME I DAILY DOSE APP I NEWSLETTER I STORYANYTIME I JEWISHANYTIME

ANYTIME IS NOW 1M+ USERS | 36 HOURS 2 MILLION DOLLARS ANYTIME IS NOW

כח היחיד

אן איינצלנער מענטש
מיט א געדאנק - ביז א
רעוואלוציע אין דער וועלט

הרה"ח ר' נפתלי הערש ציג שליט"א

"דער הימל איז אראפגעפאלן אויף זיי", וואלט געווען צו אן ארעמען אויסדרוק צו באצייכענען וואס עס גייט דורך אויף א משפחה וועו 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 ערווועקט דאס הארץ פון יעדן איד, און עס זענען טאקע דא אזויפיל ארגאניזאציעס פון אלע סארטן וואס יעדער אין זייער הינזיכט שטרעקט זיך אויס דאס האלז 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 אפזיצן 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 צווק, און ער האט געמומען 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.

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 נעבעך נישט געזונט און דארפן פעלן פון חדר אדער שולע, אז זיי זאלן נישט זיין שטארק צוריקגעבליבן מיט די לימודים וועו 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,

שלום ווייס
845.200.3313 #107

צו צוזאמהאלטן די שטוב אין אזעלכע סיטואציעס, האט ער געשפירט אז ס׳איז גאר וויכטיג זיך צו אריינלייגן און דאס אריפברענגען אויף א פארנעם וואס זאל פארזיכערן אז יעדע משפחה 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 קלאגסברוין, און אינאיינעם האבן זיי געעפנט די "כפים" ארגאניזאציע. כשמו כן הוא - צוויי הענט וועלכע הייבן אויף די משפחה און פירן זיי אריבער די בריק דורכאויס דער גאנצער רייזע.

מיט די יארן איז דערפון געווארן א ריזיגע אימפעריע, וואס באגלייט הונדערטער משפחות דורכאויס די שווערע צייטן. זייער ציל איז איין זאך: די שטוב און די קינדער זאלן פונקציאנירן גענוי ווי בעפאר, 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 מהפיכה וואס כפים האט געברענגט, דארף מען נישט מער ווי קוקן אויף אן אינטערעסאנטן פאקטאר אויף וואס ר׳ נפתלי הערש צייגט אפט אן. בעפאר כפים האט זיך געגרינדעט איז נישט געווען אזא מציאות אז א מענטש זאל בלייבן מיט זיין פרנסה קוואל דורכגייענדיג אזעלכע שווערע צייטן. היינט-צוטאגס, זינט כפים איז אריינגעקומען אין בילד, איז נאכנישט געווען אזא זאך אז א ראש המשפחה 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 כפים האלט די גאנצע שטוב אין די ראמען, דער ראש המשפחה קען אנגיין מיט זיין דזשאב, ס׳איז דא געלט, זאכן פונקציאנירן ווי ס׳דארף צו זיין, און מען ראטעווירט 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 צווי קינדער." דאס האט אים ממש אויפגעשאקלט ביזן גרונד, וויאזוי דער איד האט זיך אויסגעדריקט אז דער שווערער דורכגאנג האט אים ממש אוועקגעריבט זיינע קינדער, ווייל ס׳איז נישט געווען ווער

סטוט וויי

אבער געלט 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
יקב ברוידי, Esq.

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

The Trusted Name in the Community
40 Years

Braude Injury Lawyers
718-564-6050

כח היחיד

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

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׳וויל 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 אנצייגן 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 אפגוגעבן 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 אנווענהייט פון די עלטערן, און דאן אנערקענט מען פלוצלינג וואספארא כוחות עס ווערן אריינגעלייגט רונדע דעם זיגער, יעדן איינציגן טאג פון יאר. די קינדער טרעפן זיך ווי אליין אויפן וואסער, אן די וואראמע 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.

און דאן קומען אריין די געטרייע און איבערגעגעבענע וואלונטירן פון כפים, וועלכע לייגן זיך אריין אין יעדן מצב און אין יעדן פאל באזונדער, און וואס מען דארף דאן האבן צו ערצעצן די אפוועזנהייט פון די עלטערן, וועלן זיי זיך איבערגעגעבן בלב ונפש דאס צו ערפילן מיט אן אויסטערלישער וואראמקייט. אויף טריט און שריט, אויף יעדן ריר, 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 קליניגקייט.

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 בריט-פארצווייגטע ארגאניזאציע. עס ווערט געפירט דורך אן אחריות׳דיגן ועד פון גרויסע עסקנים און פאראנטוואורטליכע ביזנעסלייט, אונטערן אויפזיכט פון חשוב׳ע רבנים. זיי פארמאגן פיר באזונדערע אפטיילונגען אונטער באזונדערע קאמיטעען, אין וויליאמסבורג, בארא פארק, מאנסי, און לעיקוואוד, און א ריזיגע שטאב פון הונדערטער וואלונטירן. 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. k

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

בס"ד


דירעקט, פאר א כשר'ע שטוב
מיין טאטע קויפט
א טעלעפאון
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
10:30 PM
Sun, Oct 30
pom
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
eiffelteam.com

דער תורה'דיגער מהלך
צו א גליקליך און צופרידן
לעבן אינדערהיים

וויאזוי קען איך פארקוקן פון די חסרונות?

לכבוד ר' ישעי', א יש"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 וויל 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 דיינע. ווען דו האסט ווען דעם שוואכקייט וואלסטו געטראפן א וועג 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 - ערוואַרטונגען

- ווען יעדער וואלט געהאט ווייניגער ווי דיר וואלסטו געווען צופרידן.
- א זאך באדערט נאר ווען מען האט ערוואַרטונגען בעפאה.
- 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.

אזיווי דו שרייבסט, אין יעדער שטוב זענען דא זאכן וואס מען וויל אז עס זאל זיין בעסעה. 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 וואלסט דאן געפילט.

שטעל זיך פאר אז דו קומסט פון א פלאץ וואו קיינער טויג נישט צו קאכן. די פרויען פון אלע דיינע 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. דיינע 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 דיינע עסן זענען, און שטילערהייט לייגן זיי צו, "הלואי וואלט מיין ב"ב געקאכט האלב אזוי גוט."

וואלסטו דעמאלט נאכאלץ געפילט אז עס טויג נישט? וואלט דיר נאך אלס געבאדערט וויאזוי זי קאכט? אדער דו וואלסט 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 וואלסט שטענדיג משבח געווען דיין ב"ב ווי גוט זי איז, און ווי גוט אירע עסן זענען?

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

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

ישעי' שרייבער
845.200.3313 #114
Giterman@theyingerman.com

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 וויניגער ווי אנדערע און אז ער איז נישט אזוי געלונגען.

דאס קומט ווייל ער האט א געוויסע ערוואַרטונג, און ווען עס ווערט נישט ערפילט באדערט עס אים. מען שטעלט די ערוואַרטונגען לויט וואס מען זעט ארום זיך, און דאס ברענגט אן דעם ווייטאג. אויב מען וועט אבער נאכלאזן פון די ערוואַרטונגען, 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 ווייטאגן. 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 שטארקקייט, 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 מיך" 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?

וועז 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 וועז 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".

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 רואיגערהייט און פריילעכערהייט אז מען וויל טוישן לויט וויפיל מען קען. וועז מען איז רואיג און בשמחה קען מען אויך ארבעטן צו פארבעסערן דעם מצב, און אין רוב פעלער וועט מען נאך מער אויפטון ווי וועז 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 אלעם דאס בעסטע.
- וועז 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 שטארקקייט טוען זאכן ווייניגער שטערן.

הצלחה רבה. k

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

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

טיפ פאר דער וואך:

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


For your mortgage, it's a *good* sign.
CLOSED
ArkMortgage
(888) 275-8575 | ArkMortgage.com
EQUAL HOUSING LENDER
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



א חשוב'ער וויין פאר חשוב'ע מאמענטן

לָע' רִיגאַנָעס - א פראנצויזישע וויין סערע פונעם חשובער 'בארדאו' ראיאן וועלעכער טראגט אויף זיך אן ארגינעלן 'שאַטאו' זיגעל, וואס טוט אנדייטן 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.

לָע' רִיגאַנָעס וויינען, א סערי פון זיבן סארט, פון א קאפליצירטער קאבערנעי ביז א לייכטער ראוזעי מיטן היימישן השגחה פון די התאחדות הרבנים דארה"ב וקאנאדא, א זעלטענע חשיבות.

Product of France

ריפיינענסן אדער א ליין אף קרעדיט

שאלה:

א גוטן. צוערשט וויל איך מיך 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 צווייטער 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 וויניגער 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 ווערט ער פון היינט און ווייטער צאלן א העכערע ראטע, לוינט זיך עס נאכאלץ; וויבאלד ער באצאלט א קליינע ראטע אויף וויניג געלט.

ווידעראום אויב ער ווערט יעצט ארויסנעמען א פרישן מארטגעדזש אין צוגאב פונעם ערשטן, ווערט עס אים קאסטן פיל מער. ווייל דער פרייז פון א צווייטן לאון איז פיל העכער, און ער ווערט דארפן באצאלן א הויכע ראטע וואס איז בערך צווישן ניין און עלף פראצענט. אויב אבער ער מאכט א ריפיינענס, ווערט 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

אַ 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 ליין 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 מעה. אנדערש ווי ער וואלט געדארפט טון אויב ער נעמט ארויס א ריפיינענס אדער א צווייטן מארטגעדזש וואס איז נישט קיין ליין אף קרעדיט, וואס ביי דעם דארף מען גלייך צאלן דעם גאנצן אינטרעסט, וואס ער קען זיך פאַרשפאָרן.

צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה!

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

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

גוטע געלעגנהייט!

מיר הייבן יעצט אן צו טרענירן א גרופע פון היימישע אינגעלייט צו וועלן פראפעסיאנאלע 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:

compass

Sponsored by:

World of Appliances

Food Sponsor

masterko
Kosher Food Masters

HOME OWNERS show

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

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 שמייכל. 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 אנגענעם 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-עדווייסט 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 וועלן נישט ערעכענט אלס אינקאם ווען עס קומט צו צאלן שטייערן. קומט אויס אז בלויז א פראצענט פון דער נדבה וועלן 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 שוועררער: 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 וועלן 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 שטייער איז ווייל א מענטש גלייכט צו זיין אין קאנטראל. ווען די רעגירונג מישט 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 וועלן געוונצט 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 זיערע שטייערן?

מ'קען מאכן באזונדערע קאסעס אויף יעדער זאך: א קאסע פאר הייווּעיס, פארן מיליטער, פאר טעכנאלאגיע, פאר ריסוירטש, 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 מוראַ'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 אימעיל 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.

pentagon group



ווער איז דארט?

הויכט איז אויך א טאג

אך 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 מייל." 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? וועז 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.

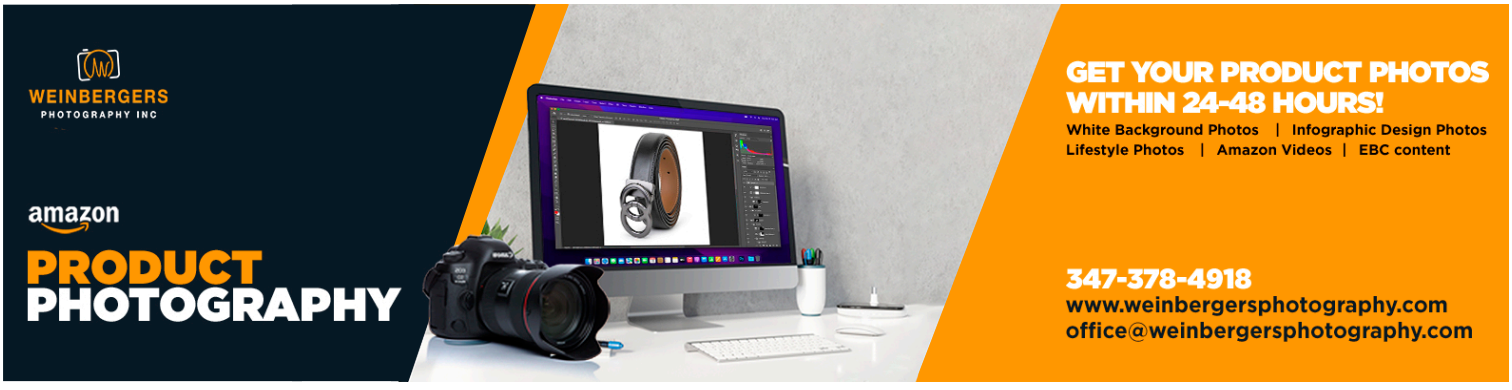
מען דארף טאקע האבן א פלאן אויפן לאנגן טערמין, אבער מ'דארף אויך האבן א קלארן פלאן אויף וואס מ'דארף און וואס מ'גייט טון היינט. אסאך סעילסלייט זענען זייער גוט וועז עס קומט צום לאנגן טערמין, זיי האבן זייער א קלארע סטראטעגיע און ריכטיגן צוגאנג דערצו, אבער וועז עס קומט צו וואס מען דארף טון היינט, יעצט, איז הילד איננו; דער מענטש איז אינגאנצן נישט דאהי.

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 צוגעגליכן 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. וועז 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 וועז 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 געזומען די נקודה לגבי סעילס. איך האב א לאנג-טערמיניגן פלאן, א קלארן ציל פארן חודש, אבער וועז 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



פינחס שיפף
845.200.3313 #112

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

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

וועך נישט פארלוירן אין דיין גרויסן ציל. הייב אן לייגן א געוויכט און זען וואס דו דארפסט "יעצט" טון, וואס דו דארפסט 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 זיענדיג אז דעם חודש'ליכן ציל איז דערגרייכט געווארן.

וועך דו ביסט פארנומען מיט דיין לאנג-טערמיניגער וויזיע און דו מאכסט דיינע חשבונות פארן יאה, פארגעס נישט פון "היינט" און די ארבעט וואס דו דארפסט 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.

דורכאויס די לעצטע נאנט צו דרייסיג וואכן האב איך ב"ה געשריבן די ארטיקלען און געבראנגט 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 און טייל מער אויבערפלעכלין. און ס'איז באמת געווען א געשמאק דאס צו מיטטיילן מיט די ליינער.

איך מיין אז מיר האבן שוין מער ווייניגער אויסגעשמועסט די הויפט יסודות און מהלכים אין סעילס, וואס, וועך 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.

איין וויכטיגע זאך וואס כ'האב מיך אויסגעלערנט במשך מיינע יארן אין סעילס, איז נישט צו פארשוועדן קיינעמ'ס צייט. איך בין נישט דא צו אוועקנעמען קיינעמ'ס צייט וועך עס איז איבריג און נישט וויכטיג. דעריבער וועלן מיר פון היינט און וויטער 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 וויידערזען אי"ה אין א חודש ארום. הצלחה און סייעתא דשמיא. k

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



THE EXPERTS IN NO-DOC LOANS

Fund your investment smoothly



Price Match Guarantee
with any other lender or brokerage.

avrumy.com

- 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).

YS CAPITAL GROUP

718-635-0277

NMLS ID: 2609746

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

Yehuda Bochner
YEHUDA@YSCAPGROUP.COM | 929-722-3362

Samual Stein
SAMUAL@YSCAPGROUP.COM | 347-988-8722

Shlome Katz
SOLOMON@YSCAPGROUP.COM | 845-324-3818

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.

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY


Experience
the Grandeur
MGM HelloMGM.com
MADE IN THE USA
NO IMPORTS
Actual project!
WE SHIP WORLDWIDE!
RABBINICALLY APPROVED
90°
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

דער באדייט פון געלט
און וואס געלט קען
טון צו דעם מענטש

אריינטאנצן איז נישט קיין היתר צו בארגן

ינעם לעצטן ארטיקל האבן מיר ציטירט א בריוו פון א ליינער וואס פרעגט צווי שאלות. מיר האבן אויסגעשמועסט איין פראגע – פארוואס פעימענטס איז א פראבלעם און פארוואס עס ווערט באטראכט ווי חובות. היינט ווילן 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, ארויסברענגדיג 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 פאָפּן אין דעם און ארייַנפאלן 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 לאון 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 געוועלטיגער אידישער פאמיליע דארף האבן צו לעבן, איז עפעס וואס רובא דרובא מענטשן וועלן אין קיין שום פאל נישט קענען דעקן מיט קעש – אפגעזען וויפיל זיי פארדינען און ווי אחריות'דיג זיי לעבן. דעריבער, ווען עס געווענליך פשוט אוממעגליך זיין צו קויפן אָן 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 לאון, ווייל די הלואה ברענגט פארדינסטן. (אפילו ס'איז נישט קיין אפיציעלע איינווסטמענט.)

אבער, דאס בארכטיגט נישט צו בארגן אן קיין חשבון. און פונקט ווי ווען איינער נעמט א ביזנעס לאון 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 אדרעסירן דעם גרויסן טעות וואס הערשט אין דעם נושא, און דעם צוגאנג וואס איז שטארק פאפולער צווישן אונזער ציבור וועו 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 דאון פעימענט.

איך האב אבער אריינגעטראכט צו מיר מיט וואונדעה, ווען איינער "טאנצט אריין" און קויפט א הויז אין איינער פון די היימישע געגנטער פאר איבער א מיליאן דאלער מיט "גרעניט קאונטערס" און אַן "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 דאון 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 גהאט דאס גלט פארן דאון פעימענט, און זיי האבן איינפאך נישט גענומען אין באטראכט אז אויסער דאס גלט וואס זיי ליגן יעצט אראפ וואלט 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 דאון פעימענט. דאס מציאות איז אז אסאך יונגעלייט בארגן א ריזן טייל פונעם דאון פעימענט, און כ'זעה נישט קיין שום וועג וויאזוי דאס זאל זיין בארכטיגט. יעצט, אויב איינער האט

דוד געלב
845.200.3313 #111
Yiddishgelt@theyingerman.com

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

אווען קגעליגט 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 ממש 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 לוקסוסריעזע פיטשעווקעס... "אריינטאנצן" איז עפעס א לחש וואס איז מתיר זיך אנצובארגן מיט שוועריגקייטן 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 ניין, 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 ער פלאנט זיך עוועניטועל אריינצוציען אהין. ער האט מיר געענטפערט אז ער האט עס נישט געקויפט מיטן ציל צו וואוינען, נאר מיט א גאנצן חשבון אז די וועלד פונעם הויז וועט וואקסן במשך די קומענדיגע פאר יאר, און ווען ער וועט וועלן קויפן א הויז צו וואוינען וועט ער קענען דעקן דעם דאון 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 אזויווי דעם אויבנדערמאנטן יונגערמאן מיטן חשבון עס צו פארקויפן שפעטער כדי צו דעקן א דאון 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, וויל 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 דאון 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 אזש עס קען ממש נישט ווארטן; אויב טאנץ איך נישט אריין היינט, ווער ווייסט צי מארגן ווען איך נאך קענען באקומען אזא גוטן דיעל; אא"וו. אין גאר וויניג פעלער קומט עס פון א רעאליסטישן געדאנקענגאנג 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 דאון פעימענט.

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

↵

אידיש טעג

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.

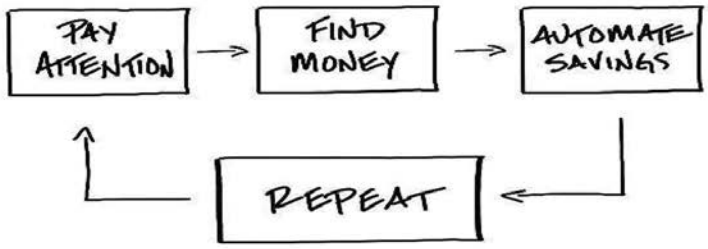
אלזא, לאמיר מאכן א קורצן סך הכל. מיר אלע ווילן זיין פינאנציעל אוועקגעשטעלט און לעבן מיט הרחבת הדעת און מנוחת הנפש, און נישט דארפן צוקומען לידי מתנת בשר ודם. און אויב וואלט מען דאס אלץ געהאלטן פאר די אויגן וואלט מען זיך צוריקגעהאלטן פון זייער אסאך זאכן וואס מען טוט.

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 וואַרשיינליך באקומען א הויפן מיט מעסעדזשעס פון ליינער וועלכע וועלן אריסברענגען אז מיר זענען אינגאנצן נישט גערעכט, און זיי וועלן ברענגן ראיות פון זייערע עלטערן און זיידעס אז נאר אדאנק דעם וואס זיי האבן "אריינגעטאנצן" צו קויפן א הויז זענען זיי געווען פינאנציעל מסודה... דעריבער לאמיר דאס אלעס מקדים זיין מיטן קלארשטעלן אז עס איז זייער וויכטיג 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...)

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.



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

בס"ד

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

SELL. BUY. RENT. LEASE
COMMERCIAL
Since 2011
RESIDENTIAL
ONE CALL DOES IT ALL

MK REALTY
Residential & Commercial

משה שמחה קויפמאן
לייסענס# 10311206102
845.537.0475

אליעזר דוד האפפמאן
לייסענס# 10401304475
845.782.0205 x108

דוד לייב קרויס LISTING AGENT
לייסענס# 10401317322
845.274.3765

נפתלי הירצקא זינגער
לייסענס# 10401300864
845.728.1429

אברהם חיים לעווי
לייסענס# 10401327281
845.238.1162

אברהם הערש גפן
לייסענס# 10401378950
845.837.0943

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

For more info email david@mkrealtyusa.com

צווייטער טייל

געהאלט העכערונג און אלעס ארום

פארוואס? ווען? וויפיל? וויאזוי? און וויאזוי נישט?

ארגאנגענער 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 זייערע, איז די תוצאה אז מ'איז זייער צופרידן פון זיי און עס ווארט זיי בעז"ה א גלענצנדע צוקונפט – ווי געשמועסט.

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 ווען צו באשולדיגן דערפאר... און מיטן ליינען 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 (האפנטליך).

אוודאי טאר מען נישט פארגעסן אז אלעס ליגט אינעם אויבערשטנ'ס הענט, און דעריבער איז תפלה דער אמת'ער מיטל צו ערהאלטן וואס ס'איז באשערט. אבער מיר האבן דאך אונזער חיוב 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 מיין אז מיר מעגן זיי שוין קורא שם זיין. לאמיר גיין מיט "גד" און "זבולון". גד וועט שטיין פאר "ג'אָר ד'עדיקעיטעד" (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. אוודאי 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 אוודאי אויף געטריישאפט, אבער אפילו ווען אן ארבעטער פארשפעטיגט אביסל דא דארט וועלט 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 וועלט 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 וואלט 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 פריליך.

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

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

איתמר טובי' פריעדמאן

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 צורוה.

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

דערנאך, וועז עס קומט צו דער עצם ארבעט, וועט זבולון דאס טון צומאל מיט גאר וויניג חשק. די רעזולטאטן דערפון קען זיין גאר אסאך שאדן, און ער וועט נישט נעמען קיין פאראנטוואר טליכקייט דערויף. וועז 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 וועז ער וועט אווועקשפאצירן וועט זבולון פילן גאר גוט אז צום וויפילטן מאל האט מען איינגעזען וויי געדעכט ער איז, און מען באשולדיגט אים סתם אזוי מיט אלעם בייזן.

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, 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 גד ארבעטער. אויב נישט, דאן פרעג נישט נאכאמאל וויאזוי קען איך באקומען א העכערונג, וויבאלד די ענטפער ליגט אין דיינע 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

אוץ נאָ

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון
הר"ר **זעליג אייגער** הי"ו
בעל הפירמע PODIUM
לרגל שמחת הולדת בנו למזל טוב
ויה"ר שירווה רב נחת וכט"ס
אינטראָאַן

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

Colonial

Property Management
Maintenance Logistics



We've Got You Covered!

MAXIMIZING RETURNS

artractiveny.com

- 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

מענטשליכע שטריק

פארשטיי זיך און דיינע
ארומיגע, וואס מאכט
אונז אייגנארטיג און וואס
ברענגט אונז צוזאם

וויאזוי לעזט מען א מיינונגס-קאנפליקט?

ער נושא פון לעזן דיפערענצן צווישן מענטשן איז זייער בריט. 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 וועלן 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 שליכטן אפילו אזא סארט קאנפליקט וואס זעט אויס אוממעגליך צו לעזן.

וועג 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 קריגערי איבער וועט ס'איז געראטן און וועט 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 בייד סארטן וויכוחים.

דער ערשטער סארט קאנפליקט: אין דעם סארט קאנפליקט זענען די דעות נישט אזוי ווייט איינער פון צווייטן, און וועג 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 דראנג 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 געווינט איז מער נישט צו טרעפן א לעזונג, נאר ליבערשט צו זיכער מאכן אז מיין כבוד וועט נישט בארירט. טרעפן א פשרה צווישן די צווי 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 וועג עס ברעכט אויס א טענה'רייַ צווישן צווי אידן אין ביהמ"ד; איינער וויל אז דער מנין זאל זיך אנפאנגען אכט אזייגער 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 אזייגער 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 בויידע וואלטן געווען צופריידן - ווי למשל ענדיגן דעם שיעור צען נאך אכט, אדער זיך שטעלן דאוועננען פינף נאך אכט. אבער אויב מען וועט אריינגעשלעפט אין א קריגערי וועט ס'איז געראטן און וועט 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 טיפענישן 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 צווי קריגן זיך נישט וועט עס גייט אויספירן אדער וועט עס איז געראטן, און קיינער זוכט נישט דוקא צו זיין דער געווינער. די שווערקייט צו טרעפן א לעזונג איז פשוט צוליב דעם וואס מען קען נישט טרעפן א פשרה אז ביידע זאלן זיין צופרידן.

א דוגמא דערפון איז וועג 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 פריאריטעט, 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 וועט 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 וועט ס'איז געראטן און וועט ס'גייט אויספירן. מיר ברענגען נאר א משל פון א פאל וואו ס'איז מעגליך אז די עיקר

שמעון יאקאב
845.200.3313 #103

שווערigקייט 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.

וועז דער עיקר פראבלעם איז אז יעדער וויל זיין געוועכט און אויספירן, אבער דער עצם נושא קען גרינג געשליכטעט ווערן, דאן איז גראטן 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. וועז מען רעדט אויף אן אופן ווי יעדער ווייזט ארויס רעספעקט פארן צווייטן, קען מען זיך בעז"ה איינשפאָרן פון ווערן אריינגעשלעפט אין א קריגערי פון "ווער גייט אויספירן".

וועז מען ווייל אויסמיידן פון ווערן אריינגעשלעפט אין פערזענליכע קריגעריין דארף מען זיכער מאכן אז מען זאגט נישט עפעס וואס וועקט אויף אזעלכע וויכוחים, און מען זאגט נאר ווערטער וואס העלפן שליכטן דעם קאנפליקט. עס זענען דא פיר וועגן פון רעדן – וואס אויב מען נוצט זיי איז מען גראנטירט אריינצופאלן אין א פערזענליכער קריגערי. 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: וועז מען קריטיקירט יענעם אוז מען לייגט ארויף די שולד אויף אים, האט מען יעצט באשאפן א נייע געפעכט: וועך ס'איז שולדיג. אצינד איז דער נושא מער נישט וויפיל אזייגער מען גייט דאוועגען, נאר וועך ס'איז שולדיג אין דעם פראבלעם. דער קריטיקירער גלייבט אז אויב ער וועט ארויפלייגן די שולד אויף יענעם וועט דער צווייטער זיך ענדערש בייגן, וועז אין אמת'ן פלאקערט עס נאכמער אויף דעם קאנפליקט.

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

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

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

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

וועז מען פארענטפערט זיך קריטיקירט מען יענעם אומדירעקט. אויב איך זאג אז איך בין נישט שולדיג דאן קריטיקיר איך דיך פארן מיך באשולדיגן אומזיסט. וועז 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 אוז דער איינציגסטער וועג ארויס איז אנשטעלן א פנים פון א שטיין אוז 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 אוז העלפט נישט קומען צו א פארשטענדעניש. k



TARGET TEAM

Of Keller William Valley Realty

פאר אלע אייערע ריעל עסטעיט
מאנסי און די אומגעגנט!

FOR SALE

NEW LISTING







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

- MINT CONDITION RECENTLY UPDATED

+ 2,000 SQFT FULL BASEMENT W SEPARATE ENTRANCE

FOR SALE



11 WALDRON AVE
NYACK, NY
$499,000

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

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

YOUR DREAM TEAM

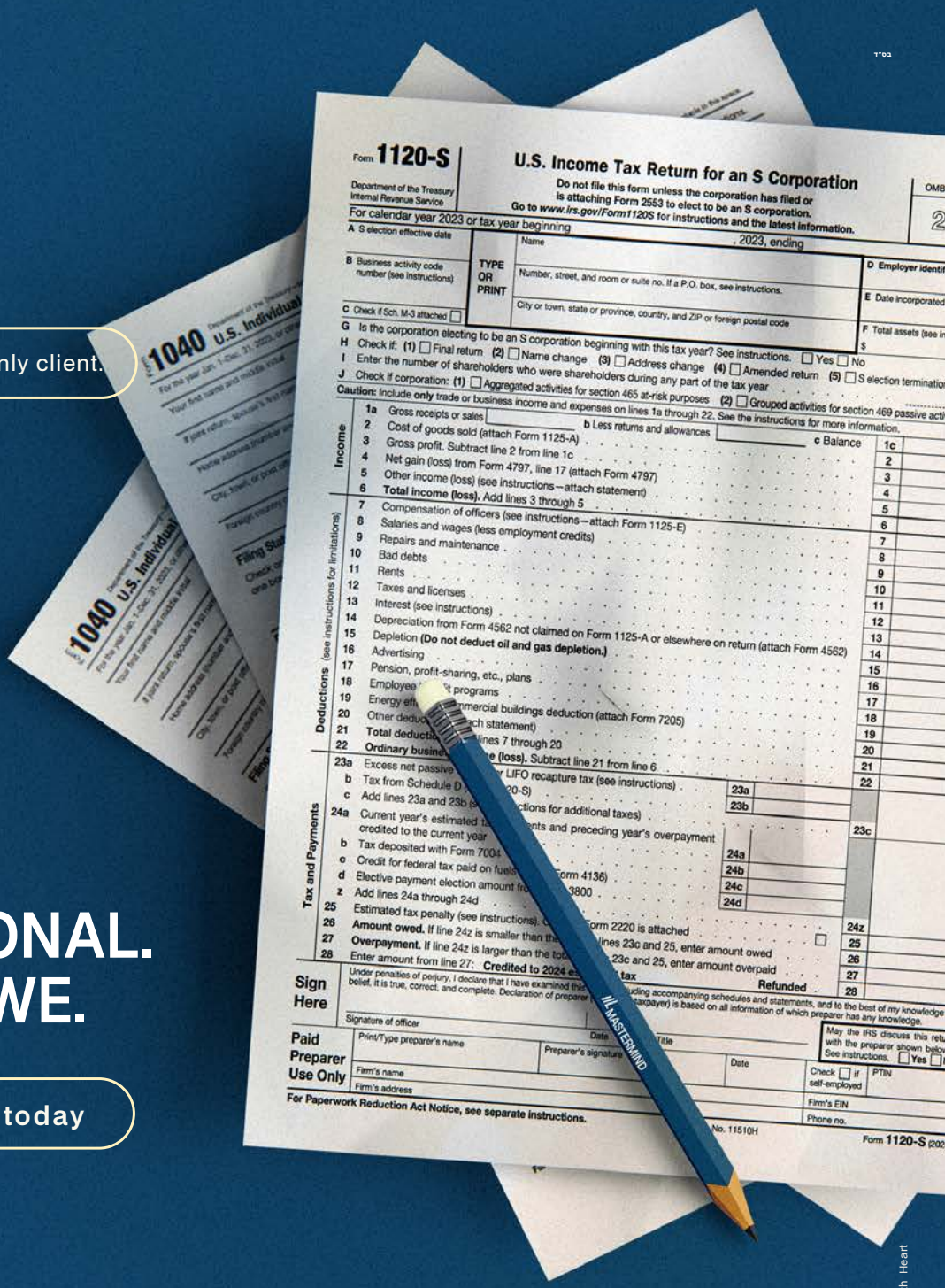
Eliezer "Lazar" Farkas
Isaac Leibowitz
Menachem "Mendy" Jankovits
Avraham Weinberger
Eli Hoffman
Moshe Lefkowitz
Joel Rottenstein

CALL - TEXT
845.424.1014
OFFICE@TARGETRETEAM.COM

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

Getzy | With Heart

כאַפּטאַק!

מיר וועלן זאפארט אפהאקן דיין נומער!

אַ ייִד וויל איבערגעבן א פרישע מעשה פאר כאפצעם. איך נוץ US Mobile פאר מיין סעלפאן סערוויס. עס ליגט א קרעדיט קארטל אויפן אקאונט און עס וועט אויטאמאטיש באצאלט, און ס'פארט א מחי' אין 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.

יישר כח. k

ווישארטק:

- 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 "אָן פייל" ביי זיי, וועלן זיי אלץ קענען רעכענען דאס קארטל און וועלן נישט דארפן בעטן א פרישן קרעדיט קארד נומער. אלזא, אויב עקשנ'ט מען זיך דוקא צו באקומען אייער קרעדיט קארטל, איז עס א סקעם.

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

Feeling stuck?

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

brandrightmarketing

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

purplestairs

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

OVER **200** BOOTHS INCLUDING **80 NEW** EXHIBITORS

WORLD JEWISH EXPOS

ShaulE! EVENTS

aJoo



Camp EXPO 19

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 FOR 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 · Ami · Link · torah times · FJJ · 5TJT · דער בלאט · דער אידישער טעג · JEWISH LINK · The Jewish Connection · QUEENS · BUKHARIAN · ME · PERLOWITZ · OJC

אלעס ארום
דעם נושא פון
געזונטהייט

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 געניי 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 וואַרשיינליך צוליב א געוויסן פראבלעם וואס שטערט אייך פון באקומען דעם ריכטיגן ענטפער. ווי ערוועגט איז אלעס וואס מיר רעדן דא געאייגנט בלויז פאר געזונטע מענטשן, אבער מענטשן מיט סיי וועלכע פראבלעמען אדער קאנדישאנס דארפן האבן פערזעונליכע ראט און באגלייטונג.

k

פארגאנגענער וואך האבן מיר אויסגעשמועסט דרייי מאלצייט ביישפילן פאר די דריי טייפס. ווי ערווענט איז דאס געזאגט געווארן פאר די דריי מערסטע עקסטרעמע סארטן, אבער וועז איינער איז א געוויסער טייפ מיינט דאס נישט אז עס גייט ביזן עקסטרעם. דער ספעקטרום איז זייער בריייט, און דער אמת איז אז פון דעם קארב טייפ ביז דעם פראטיין 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 statrting 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 קענן 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.

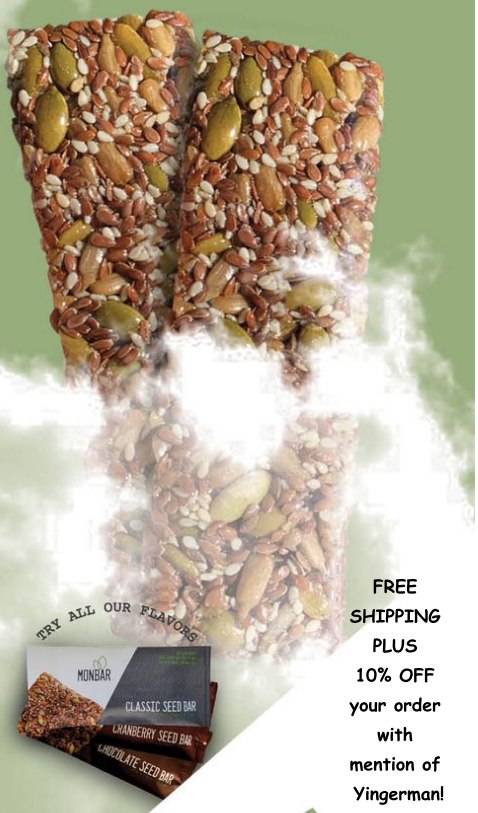
דא קומט אריין א דאקומענט וואס הייסט Diet Check Record (DCR), וואס פרעגט אייך אויס און העלפט אייך ארויסברענגען מיט א קלארקייט וויאזוי איר שפירט נאכן עסן. איר הייבט אן עסן לויט אייער טייפ, און נאכן עסן פילט מען אויס דעם DCR.

לאמיר נעמען א משל פון א פראטיען טייפ. מ'האט געגעסן אכציג פראצענט פראטיען און פעטנס קענן 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 וועדט 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

NON GMO
DAIRY FREE
GLUTEN FREE
NUT FREE

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 געווואוינט מען זיך צו צו אפלערנען 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. וועו 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.

אויך איז גוט צו געדענקען אז וועו מ׳האלט שוין נאכן דערגיין געוי וויפיל מ׳דארף עסן פון יעדן נוטריענט, באדייט דאס נישט אז ס׳וועט אזוי בלייבן אויף אייביג. וועו 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 וועו מ׳איז אונטער סטרעס, וועט מען אפט מאל דארפן אביסל מער פראטיין. 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 פראטיין טייפ וועט קיינמאל נישט ווערן קיין קארב טייפ, אא״ו. די טוישונגען וואס פאסירן זענען נישט צו גרויס און פאדערן א שטיקל טויש אין דער דיעטע, אבער א מענטש וועט זיך קיינמאל נישט איגנאנצן 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, וועו באמת זענען דא הונדערטער? וואס איז דער נומער דריי? דער ענטפער איז אז ווי ערוועט קען זיך טאקע א מענטש טוישן אביסל ארויף אדער ארופ, אבער ער וועט קיינמאל נישט אינגאנצן טוישן ״טייפ״. דעריבער איז עס געווארן צוטיילט אין די דריי קאטעגאריעס, ווייל נאך דעם וואס מען ווייסט 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 געוצט 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 פאלגנדז: מען באשטימט איין טאג וועו מען וועט עסן א פולע פראטיין דיעטע דורכאויס אלע מאלצייטן, און מען פילט אויס דעם DCR נאכן עסן. אויב זענען די רעזולטאטן גוט, ווייסט מען אז מ׳איז א פראטיין טייפ. ווידעראום אויב שפירט מען שלעכט ווייסט מען אז א פראטיין 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 וועו מ׳נעמט גאר עקסטרעמע טוישונגען זאל מען נישט שפירן גוט, אפילו אויב באמת איז עס נישט שלעכט פארן קערפער. דאס הייסט אז אפילו אויב איינער נעמט זיך פלוצלינג עסן אסאך פראטיין און ער שפירט שלעכט, קען נאכאלץ זיין אז ער איז א פראטיין טייפ, נאר ער איז פשוט נישט געווואוינט דערצו. דעריבער איז דער בעסטער וועג צו נעמען דעם גהערגן 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 אי״ה אויסשמועסן נאך עטליכע וויכטיגע נקודות וועגן די דריי טייפס, און דערנאך וועלן מיר אי״ה גיין צום קומענדיגן נושא – וואס וועט זיין אייניג פאר אלע טייפס.

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

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

בס"ד

Your Listings

In South Blooming Grove, Monroe NY

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

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









סו"א תואם
9 Old Town Road
11 Old Town Road
13 Old Town Road

$879,000
$550,000

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

Chaim Gluck
Licensed Real Estate Salesperson
845-587-5870
email: sales.cgluckrealty@gmail.com
eRealtyAdvisors

עס איז נאך דא צו קויפן 5 פון 5
עוועיליבעל דירות פאזע 1

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



געבראנגט צו אייך דורך:

Upstate Collision

123 Elm street. Monroe N.Y. 10950

845.599.9000 845.500.1400 845.373.3102

ווסט...

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

נייעס

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

ביז יעצט האט אפט פאסירט אז קאר דילערס האבן צוגעשטעלט נויטיגע פאררייכטונגען 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 קאונטי 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 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 וויניגער 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 וואראנונגען איבער דרייוון אונטערן איינפלוס פון אלקאהאל.

א נייע מאנדאט אויף די בריטערע וואראנונג 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 סקוטער 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

טיפּס

סודות פון קאר מאניופעקטשערינג - 2. דער מעטאל וואס ווערט גענוצט אין די מערסטע קריטישע חלקים פון היינטיגע קארס - ווי די טירן, ביעמס, באמפערס, סטרוקטור פרעמס - 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 גענוג צו פארמיידן פון אונטערברעכן אונטער שוועריע פרעשור.

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

INTRODUCING

THE SIGNATURE LEATHER EDITION SCHOTTENSTEIN TALMUD

AN HEIRLOOM SHAS TO TREASURE FOR GENERATIONS



THE SCHOTTENSTEIN EDITION
TALMUD BAVLI

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 - 03,054 ווערט



אין קורצן פון פריער: חיים גאלדמאן באשולדיגט זיין שוואגער יצחק אין ארויסגעבן די דעזיינס 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.

דס איז נישט קיין גוטע צייט פאר יצחק. ער האט אויסגעגעבן אסאך געלט אויף דעם נייעם בית מדרש, אבער ס'איז נישט אריבער צו דער ארגאניזאציע. ער האט אויך אויסגעגעבן אסאך געלט אויף דעם נייעם אויטא, אבער ס'איז נישט אריבער צו זיין פרוי. ער האט אויך אויסגעגעבן אסאך געלט אויף דעם נייעם הויז, אבער ס'איז נישט אריבער צו זיין שוועסטער.

יט א טיפן בליק האט יצחק באטראכט דעם טיש, געגלעט דעם פרעכטיגן טישטוך, און דאן סארטירט די גלעזער אויף אן אנדערן אויסשטעל. חנינא האט אים נאכגעפאלגט מיט ערנסטע בליקן.

די לופט איז געווען 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 זייגער.

"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 געדעדט 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 געהרן," 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 באמיאונג 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 נערווירנדן 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 פרואוון און פאר'עקשנ'טע טעלעפאן רופן צו רייכע מאגנאטן און ביזנעס אייגנטימער וואס זייערע נעמען האבן געקלינגען אידיש, שטייט ער און וואדט אויף דער מעגליכער רעטונג אין פארעם פון א גוטהארציגן מיליאנער פון קאליפארניע, איז שוין אן אומגלויבליכע דערגרייכונג. דער סוקסעס האט געמוטיגט יצחק אז זיינעווילדע שריט און אנטשלאסנקייט ברענגט אים צו וווייטע צילן, טראץ וואס אין אנפאנג קוקט עס אויס מאדנע און אומרעאליסטיש.

ער האט אן אויפהער צוריקגעטראכט צו דעם פריידיגן מאמענט וועו ער האט שוין געהאלטן ביים אויפגעבן און זיך אפלאזן פון דעם זינלאזן געיעג, וועו ער האט אויפגעפאסט דאס איינע קארטל צווישן די פילע ארטיקלען וואס ער האט איינגעזאמלט ביים ביזנעס שאו. "שטיינער ענד קא." האט זיך גענליינט 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 פרואוו.

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

קאפ אין וואנט

די געשיכטע פון חיים גאלדמאן

מנשה נייימאן

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

ווי שטענדיג איז חנינא געבליבן סקעפטיש, און טראַץ דעם וואס יצחק האט ערלעדיגט דאס אומגלויבליכע און אראפגענאגלט דעם פילאנטראפ און באשטימט אן אוידיענץ ביי זיי אין אפיס, האט ער נאכאלץ נישט געגלייבט אז עס וועט אים געלונגען צו איבערריידן 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 באוויליגן און אנווועזנד 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 געאיילט 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 אנווועזנד. 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 גלונגען צו פארשאפן אזא פאטענציאלן שטיצער. איבערהויפט וועו עס האנדלט זיך פון א פרעמדן פיגור פון קאליפארניע וועלכער איז זיכער געווארטונגען 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 בערד האט זיך באוויזן ביים שוועל. ער האט געגעבן דעם איינדרוק פון אן הויכגעשעצטן ביזנעסמאן, אבער זיינע טיפע וואַרעמע אויגן און הארציגן שמייכל האבן אים ליבערשט געמאכט אויסקוקן ווי א ליבליכער זיידע.

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

יצחק האט שעמעוודיג 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 פארדויטלט, און מיט א שטאלצער מינע געענטפערט, "יא, דאס איז מיין נאמען און וועזן."

"זייער שיין, מיסטער," האט יענער רעאגירט וואַרעם. "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 קנייטשן, "מיין קאפ געדענקט שוין נישט אלעס אזוי ווי איך וואלט וועו 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 גוטהארציגע נדבנים וועלכע שטיצן זיי זאלן אנקומען צו די ריכטיגע פלעצער, און אויך אז די צוועקן פון די ארגאניזאציעס זענען ווירקליך לעגיטים."

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

↵

קאפ אין וואנט

די געשיכטע
פון **חיים גאלדמאן**



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 אנווועזנדע 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 וואַרעמען איד ביי אונז," האט יצחק פארקירעווט 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, "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 באירט, 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



בס"ד

AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

24-HOUR TOWING | CAR RENTAL | CAR REPAIR

Hilel Tyrnauer 845.366.5588

FWD COLLISION

KAYGROUP.CO

איר דארפט נישט וואַרטן
די קאר וועט וואַרטן פאר אייך

We are now hiring new drivers



Some of the benefits of having a steady car

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

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

היימישע דרייווערס 845.500.1378

בס"ד

VACATION RENTAL

LARGE APPT
4 Spacious Bedrooms with 3 Baths

SMALLER APPT
1 Spacious Bedroom with 1 Bath



DESIGN SHOP SAVE

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

Plus 6 bedroom appt in yard / Full service / All Year Round

Bloomingrove / Monroe

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

Become a Master Amazon seller

amazon course
ENGLISH



You'll Learn How to
- Find a Passion Product
- Find a Manufacture
- Use Amazon seller central
- Calculate fees

Approx. 7 HOURS

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

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING

YOUR PARTNER IN FINANCIAL CLARITY

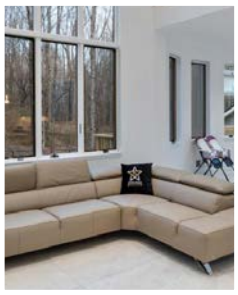
Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

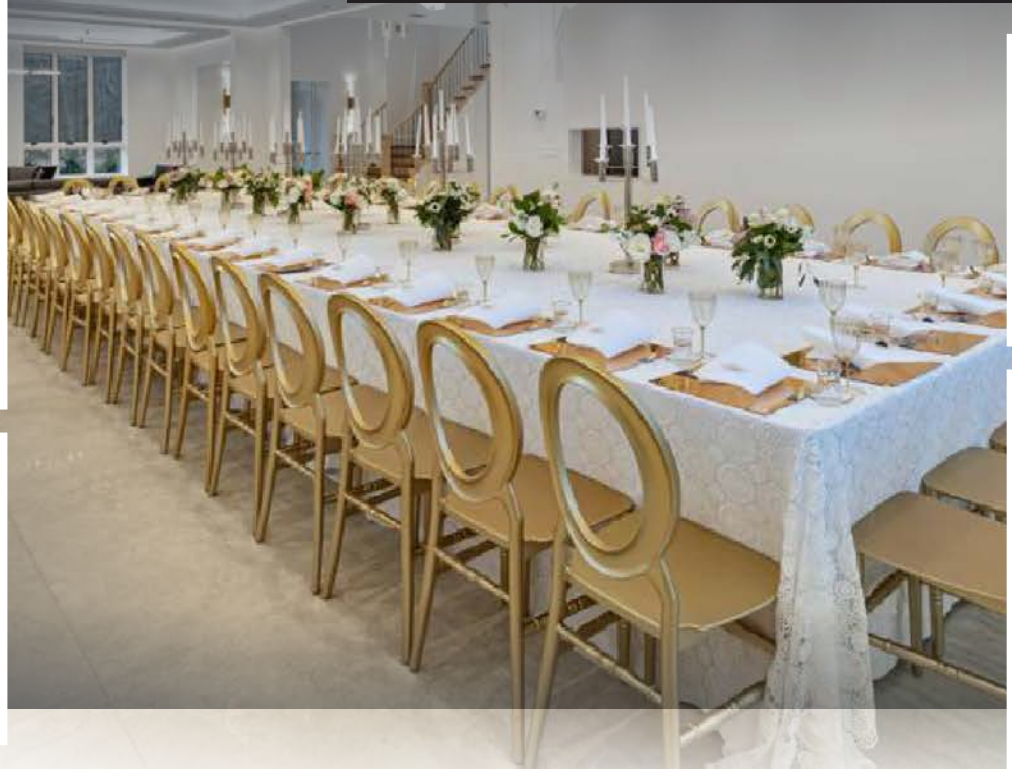
A FIVE STAR

PESACH

תשפ"ה











PESACH WITH THE ENTIRE FAMILY
EXTRAORDINARY.



17 BEDROOMS
19 BATHS
SAUNA
INDOOR POOL
SHUL
MIKVAH
PARK

Now open for spring & summer bookings
RESERVE TODAY!

845-888-RELAX
7352

FIVE STAR RELAX.com



CLEANUP
Post construction cleaning to perfection.
845-232-0073
Serving the Rockland County Area.

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



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

פארוואס איז די TQQQ מיט איר שטארקערע וואוקס, נישט אלעמאל א בעסערע אויסוואל?

השקעה

השקעה האטליין • 347-772-1558
דריק **5-1-3** פאר קלארקייט אין דעם נושא!
The financial knowledge for your financial freedom

LOS ANGELES · LAKEWOOD · BROOKLYN · AMERICAN DREAM MALL* · FIVE TOWNS*

One bite and you are hooked.

FISH GRILL

simply the freshest

• EST. LOS ANGELES 1986 •

FAMOUS FOR OUR FISH AND EVERYTHING ELSE.



FISHGRILL.COM

SCAN TO ORDER ONLINE

*NEW LOCATION COMING SOON

Maxify®

Start your website now

Full website for just $675

→ Writing → Design → Develop → SEO → Hosting

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

845.925.5881
info@maxifyteam.com

Maxify®

→ **Maxifyteam.com**



MENTION THE YIDENE MAGAZINE TO GET A FREE GIFT

ENTIRE STORE

25% - 15% OFF *

NO TAX FOR OUT OF STATE PURCHASES

*excluding furniture
excluding certain brands

Swaddles baby

Open Sunday - Thursday
11:00AM - 600PM
friday
10:00 - 12:00

500 Cedar Lane,
Teaneck, NJ 07666

Call or text
201.614.2700

www.swaddlesbaby.com

sales@swaddlesbaby.com

COMING SOON



40 Jones Drive
Garneville NY 10923
Price: $569,000

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

FOR SALE



25 Smolley Drive
Monsey NY 10952
Call for price

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

FOR SALE



68 Call Hollow Road
Pomona NY 10970
Price: $225,000

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

FOR SALE



39-41-43 Hillside Avenue
Monticello NY 12701
Price: $900,000

- 11 units
- Amazing investment opportunity • 9% cash on cash return!

FOR SALE above ground pool



541 Broadway
Monticello NY 12701
Price: $625,000

- Great investment!
- Airbnb style
- 4,300 Sq Ft
- 35 beds total

FOR SALE



35 Woodcliff Avenue
Monticello NY 12701
Price: $599,000

- New Construction
- 5 Bedrooms
- 3 Bathrooms
- Over 3,000 Sq Ft

COMING SOON



20 Waverly Ave #22
Monticello NY 12701
Price: $249,000

- Summer house in broadway estates
- 4 Bedrooms
- 2 Bathrooms

FOR SALE



31 Summit Avenue
Monticello NY 12701
Price: $369,999

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

SOLD



8 Heritage Lane
Monticello NY 12701

- Ranch
- 3 Bedrooms
- 2 Bathrooms
- 1,347 Sq Ft

OUR TEAM



Yisroel Weiss
845.259.5879
yw@teamwny.com



Chaim Schwartz
845.502.6303
chaim@teamwny.com



Yossi Morgan
917.597.5988
yossim@teamwny.com



Ephraim (Avrumy) ***Brull***
845.414.6626
aeb@teamwny.com

We bring you to the closing table™

teamW Realty

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



Elevate your tile experience

AMBER
STONE

718-795-4455 | 123 Louisa St Brooklyn NY | Info@amberstonetile.com | @amberstonetile

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



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



For Sale

Maglenitz Kiryas Joel (svm)

8 rooms · 3 baths · 2400 SF

Contact Shalom



For Sale

Kerestier Kiryas Joel

apartment private entrace

6 room · 4 beds · 2 bath · 1880 sq ft

price reduction — only 45k downpayment

Contact Shalom



For Sale

Acres Enclave Kiryas Joel | Phase 1,2

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

Contact Shalom



For Sale

Land approved to build multifamily in NJ

Contact Sinai



For Sale

17 Jefferson St Highland Mills

lot 0.37 Acres · new kitchen · fully renovated

1936 SF · 4B, 3BA · only 30k downpayment

Contact Shalom



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 שבונת ויואל משה, And Many More Available!

Real Estate Questions?

Shalom Landau
Licensed in NY
specializing in Monroe and surroundings residential and commercial?
347.357.9050 | SLandauRealty@gmail.com

eRealtyAdvisors
914.712.6330#525

Residential Funding Questions?

Yochanan Mann
NMLS ID 131558
845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

ArkMortgage

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

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.**

ENROLL BY 1/31 AND RECEIVE A **$200 VISA GIFT CARD**
TERMS AND CONDITIONS APPLY
USE PROMO CODE: **YINGERMAN125**

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.

united refuah HealthShare

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.*