

אינסערטאן

פיילן און בויגנס

← אינהאלטסרייכער אינטערוויו מיט ר' אייזיק
בערקאוויטש פון "מעסטערמיינד" איבער אלעס
ארום אקאונטינג און שטייערן, מיט וויכטיגע
ידעות און אינפארמאציע ארום דער נושא



דיווידענד' מהו?
← אידיש געלט

הרב ישעי'
וועבער שליט"א
← כח היחיד

קאנסטראקשן לאון
← שטאטסמאן

פארשטיין די בני בית
← גוטערמאן

טא/טא

קרייט יואל

מאנטי

בארא פארק

וויליאמסבורג



SHOP ONLINE >>> THEMELTNY.COM

17 MAIN ST. (URBAN SQ. MALL) MONSEY NY. 10952

845.517.7500 // 845-664-4449 // THEMELTNY.COM

Mention the yingerman for a 5% discount needs to be in by ראש חודש אדר

melt



פארשטייט די טראפן און ליינט די מגילה פאר אייער פאמיליע.



הרב גוטמאן'ס מהלך וועט אייך אויסלערנען אויף א גאר גרינגען און אפעקטיוון
מהלך צו קענען אליינס ליינען די מגילה ווי א בעל קורא מומחה, דורכ'ן פארשטיין
און ארויסהאבן די יסודות פון טראפן. שרייבט אייך היינט איין און האט א הערליכן יו"ט.



טראפן

הרב גוטמאן'ס צוגאנג

מיט די אויסגעטראטענע צוגאנג פון טראפן, האבן
פילצאליגע אידן באוויזן דאס אומגלויבליכע, און זיך
געלערנט ליינען די מגילה הערליך שיין און גרינג, און אין
די זעלבע צייט מיט א געשמאק און פארשטאנד.

איבער 20 יאר פון אויסלערנען בארימטע בעלי קורא'ס
פרישע פארגעשריטענע טעלעפאן סיסטעם
געאייגנטע פאר בחורים און יונגערהייט

929.822.9993
info@learntrop.com

סיינט אייך
יעצט ארויף
פאר די ספעציעל
ביליגע פרייז

COORDINATION



ep
ELEGANCE PARTY

FIND OUR PREMIUM PLASTIC DINNERWARE
IN YOUR LOCAL SUPERMARKET



For wholesale email: eleganceparty@gmail.com

^ friedcomedia.com

עמילות בתורה אין אמעריקע באזרא דארץ ישראל

ישיבה גבוה תפארת צבי, איז שוין פינף יאר ברייט באקאנט אלס אן אויסגעריפענער מקום תורה פאר בחורים נאך די ישיבה גדולה יארן וועלכע זוכן אן אמת'ן מקום תורה אין אמעריקע.

כלל ישראל וויל ארויסהעלפן דעם ראש הישיבה הר"ג ר' אלעזר מנחם האלפערט שליט"א, וועלכע טראגט די עול מיט מסירת נפש, אז די מקום תורה זאל קענען אנגיין ביתר שאת ועוז.



יום ד' וה' תרומה תשפ"ה

718.540.5739

CHARIDY.COM/TT

כלל ישראל שעצט און שטיצט

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

Simply the freshest.



simply the freshest
• EST. LOS ANGELES 1986 •

FAMOUS FOR OUR FISH AND EVERYTHING ELSE.



FISHGRILL.COM



SCAN TO ORDER ONLINE

*NEW LOCATION COMING SOON



I used to feel like
I'm taking up everyone's
breathing space.



**It took just 4 months
and I feel amazing!**

You can feel amazing too! Choose our complete package or reach out for private consultations, guidance, and support on your way to lasting success.

KOSHERSKINNYSHOT™

845.209.1480
THINWELLNESSCLUB.COM

 **Thin Wellness Club**

FAST ACTION WEIGHTLOSS INJECTIONS.
STARTING AT \$249/MONTH



DOWNLOAD
OUR APP

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play



718.510.2232

4714 16TH AVE

NEXT TO SHLOIMYS BAKERY

שוויץ דיר אויס,
וועסטו
שוויצן ווייניגער.

STATE OF THE ART GYM. IN HEART OF BORO PARK.

MONTHLY MEMBERSHIP 24-HOUR ACCESS \$69.99
SINGLE DAY PASS FULL DAY ACCESS \$19.99

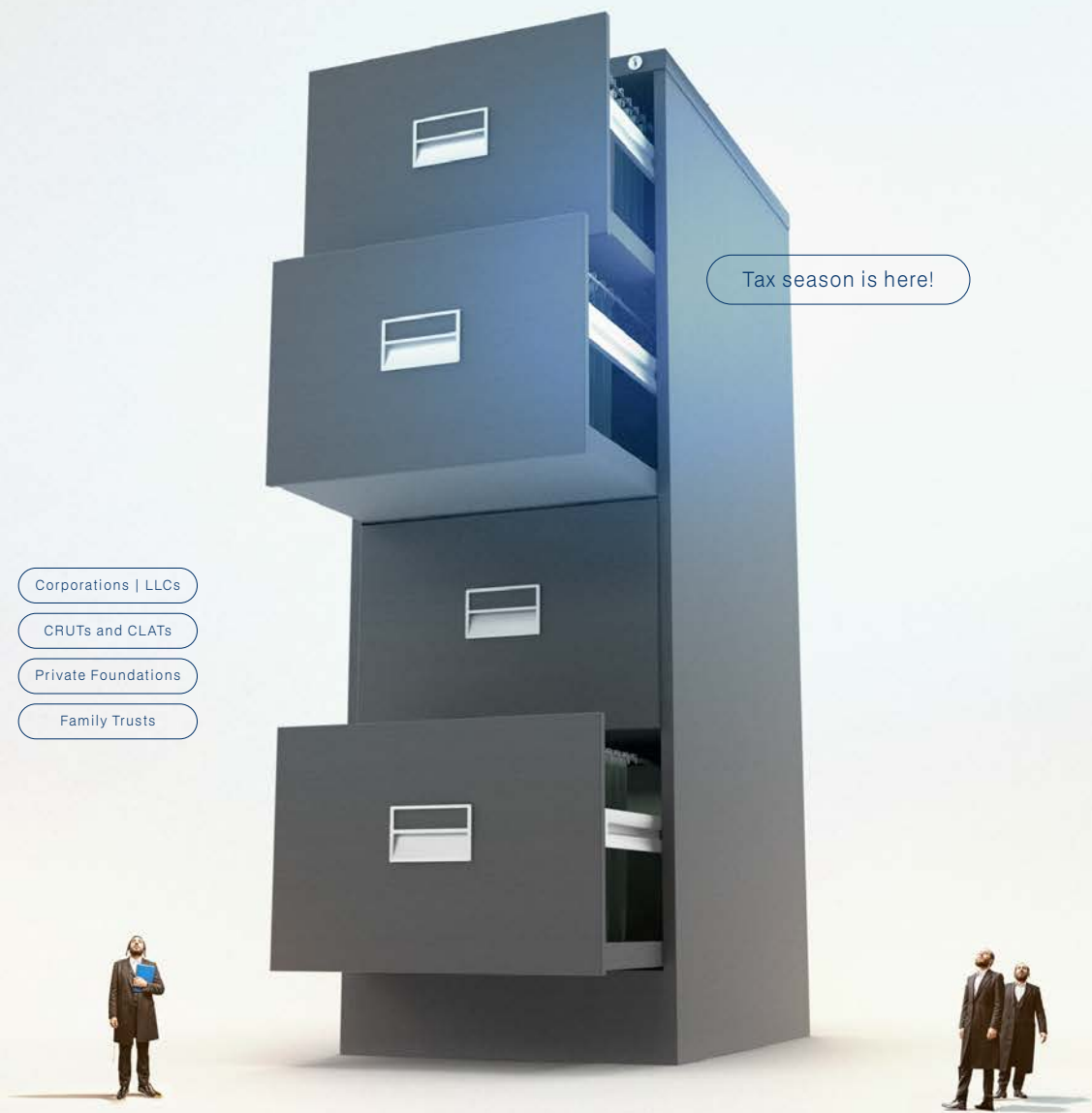
OFFICE
EQUIPMENT

FUNDED BY:

FN
FUNDING NEXUS

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

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



SCARED TO OPEN THOSE TAX FILES?
WE'VE GOT YOU.

MASTERMIND
Strategic Accounting | Accurate Filing

Let us take care of
your tax needs

CALL US TODAY

Isaac Berkowitz
845.941.1099
ib@mastermindfile.com

אונטער יעדענס שטייען מלאכים

אונטער די קוליסן



דינסטאג - מיטוואך תרומה
CHARIDY.COM/CHAIM
718.534.3553

"מיר קענען נישט העלפן אייער קינד" זענען געווען די ווערטער מיט וועלכן דער דאקטאר האט אראפגעלייגט דעם טרייבל. יא, דער מצב איז געווען ביטער שווער, און אלע דאקטורים און עקספערטן האבן מיט יאוש געהויבן הענט. ביז חיים מעדיקל אנגעקומען אויפן סצענע, און איבערגענומען דעם קעיס מיט א געניטע געטריישאפט און העכסט ערפארענע ספעציאליסטן, וועלכע האבן ב"ה באוויזן צו שאפן די נויטיגע לעזונגען פאר א רפואה שלימה, אונטער די קוליסן.

14

פאסטמאן

16

נח היחיד

20

גוטערמאן

24

שטאטסמאן

28

פינאנצן

30

אידיש געלט

34

פיילן און בויגנס

40

באלבאטיש

46

געזונטערמאן

43

כאפצעם

50

ויסעו

52

מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

**THE YINGERMAN
FREE WEEKLY PUBLICATION**

MAILING

210 MOUNTAIN VIEW DR.
MONROE, NY, 10950

OFFICE

[845.666.0056](tel:845.666.0056)

OFFICE EMAIL

INFO@THEYINGERMAN.COM

ADVERTISING

ADS@THEYINGERMAN.COM

WEBSITE

WWW.THEYINGERMAN.COM

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



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

Call or Text:

845.751.9299

Chat with our automated system: 844.450.1070

quote@blueshineinsurance.com

LET US DO THE WORK!

STAFFING ON A NEW LEVEL

BETTER & BIGGER



Connecting
you with
remote talent
from around
the globe

WE'VE REBRANDED



IS NOW

STAFFO 

Building Better Teams

718.314.2757 / info@staffo.com / staffo.com



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

פאקטאקאן

#127

א גוטן, קודם א גרויסן יישר כח פאר דער אויסנאם אינטערעסאנטער און רייכער אויסגאבע, כמעט יעדע וואך ליין איך עס דורך פון דעקל צו דעקל.

עס קומט שוין כמעט פורים, און איך וויל זאגן א וויכטיגע זאך וועגן משלוח מנות. עס איז געווארן זייער שטארק אין סטייל אז מען שיקט הערליכע ריזיגע און זייער טייערע משלוח מנות מיט טייערע טשאקאלאדן און באפוצונגען, וואס קען אנקומען צו שווערע הונדערטער דאלארן.

עס איז ממש א שאד און ממש א ווייטאג, בפרט אז מען גיבט זאכן וואס קיינער קוקט כמעט נישט אן, און נאכדעם קומט שוין פסח און עס גייט אין מיסט אריין. אויב וויל איינער דוקא יא גיסן געלט אויף משלוח מנות זאל מען שוין ענדערש געבן עפעס זאכן וואס וועלן זיך האלטן, צי ס'זאל זיין זילבער שטיק אדער סיי וועלכע גוטע מתנות וואס וועט זיך האלטן אויף לאנגע יארן.

#128

א גוטן איך וויל זיך באציען צו בריוו נומער 124. ער פרעגט וואס עס איז דער חילוק צווישן די אלע בראוקערעדזש קאמפאניס וואס זענען דא.

איך האב מיך יעצט אריינגעלייגט אין דעם א דאנק דעם אידיש געלט קאלום, און איך וועל זאגן וויפיל איך ווייס און וואס זעט מיר אויס אז די חילוקים זענען: Robinhood איז דער גרינגסטער און געשמאקסטער סיסטעם. עס איז זייער געשמאק, זייער נישט קאמפליצירט און זייער גרינג פאר איינער וואס הייבט יעצט אן אינוועסטירן, און זיי זענען טאקע בעיקר אוועקגעשטעלט פאר אזעלכע וואס הייבן אן.

עס האט אבער אויך א גרויסן חסרון, ספעציעל ווען איינער וויל אוועקלייגן אויף צו חתונה מאכן, אז מען קען נאר עפענען איין

אקאונט. מען קען נישט עפענען אסאך אקאונטס זיכער נישט קיין UTMA אקאונט וואס איז לכאורה זייער געראטן פאר איינעם וואס לייגט אוועק פאר די קינדער חתונה צו מאכן. זיי לאזן נאר איין אקאונט פאר א מענטש, און דאס מאכט עס נישט בא'טעמ'ט.

נאכדעם איז דא Charles Schwab, Fidelity און E-Trade. איך בין נישט באקאנט מיט אלע פונקטליך, אבער איין זאך ווייס איך אז Charles Schwab מאכט נישט קיין auto investment און קיין ETF לויט ווי איך האב זיי געפרעגט, און לכאורה איז יא געראטן צו מאכן auto investment יעדן חודש אזוי גייט עס לייכטערהייט ארויס און דו דארפט נישט אוועקלייגן. ביי Fidelity און E-Trade איז יא דא סיי נארמאלע אקאונטס און סיי custodial אקאונטס.

יישר כח, הצלחה.

#129

איך האב מיך געוואלט זייער שטארק באדאנקען פאר די אידיש געלט ארטיקלען. א דאנק דעם האב איך ב'ה געטוישט אזויפיל זאכן און אנגעהויבן לעבן מיט א חשבון, און פארשטייט זיך פארמאכט אלע מיינע קרעדיט קארטלעך.

איך האב אבער געוואלט צולייגן א נקודה וועגן דעביט קארטלעך. מ'האט געשמועסט אז מ'זאל נאר נוצן קעש אדער דעביט קארטלעך, און ס'איז אמת און פשוט אז א דעביט קארטל האט נישט די פראלעמען פון א קרעדיט קארטל. אבער למעשה האב איך געזען ביי מיר אז די זאך אז עס סוויפט זיך גרינגער ווי צו ארויסנעמען קעש פון טאש, איז אויך שייך ביי א דעביט קארטל.

אודאי איז עס נישט די זעלבע זאך, ווייל א דעביט קארטל קען מען נישט סוויפן נאר אויב ס'איז דא געלט אין באנק... אבער דאס מציאות איז אז ווען מ'דארף ארויסנעמען פאקטישע קעש געלט און אראפלייגן, גייט עס שווערער און מען טראכט צוויי מאל פאר מען גיבט עס אוועק. משא"כ ווען מען דארף נאר סוויפן א קארטל אן זען דאס געלט פאר די אויגן גייט עס גרינגער און מען טראכט נישט אזוי סאך.

ONE MORE WEEK OF INSANE SAVINGS!

UNTIL FEB. 28TH

EYE CATCHING SALE

30 Years Experience

All Items In Stock

Fast Delivery



Up to 15% OFF all lenses.

With mention of this ad.

BONUS
Buy 2 boxes - \$75 each.
Includes a \$25 rebate.



Acuvue Oasys Dailies:

Reg. \$93
Sale \$85



Moist Dailies:

Reg. \$63
Sale \$55



Daily Total 1:

Reg. \$96
Sale \$88



Biofinity:

Reg. \$39.50
Sale \$34.50

BONUS
Buy 4 boxes and get a \$100 rebate.

Visit us in store or online at Therightcontact.nyc for more special deals!

CALL OR TEXT

718.624.6911 • Therightcontact@gmail.com

THE RIGHT
CONTACT

הרב ישעי' וועבער שליט"א

וועבער, ארבעט דורך דעם וואס מען זעצט זיך פשוט און גראד אראפ מיטן קינד און מען לערנט מיט אים גמרא, און דורכאויס דאס לערנען, כאפט מען אויף און מען באמערקט פארוואס ער טרעפט נישט דעם וועג אריין צום ים התלמוד.

במשך לאנגע יארן איז ער געזעסן און זעלבסט באהאנדלט טויזנטער קינדערלעך וועמען ער האט געהאלפן פארשטיין די גמרא. צוביסלעך האט זיין שיטה באקומען פליגלעך, איבערהויפט נאכן ערשיינונג פון זיין פאפולערן ספר "אור בשבילי הגמרא", און פון דער גאנצער וועלט האט מען זיך געוואנדן פאר הילף.

זעענדיג אז די ארבעט ווערט מער, האט הרב וועבער באשלאסן אויפצונעמען נאך מחנכים וועלכע זאלן העלפן אידישע קינדער אלוועלטליך. זינט דאן טרענירט ער כסדר פרישע גרופעס מחנכים. קודם טרענירט ער פרישע "דיאגנאזירער" וועלכע זאלן קענען דיאגנאזירן די שטערונגען ביי קינדער ביים לערנען. און אויך טרענירט ער מחנכים, צו קענען לערנען פריוואט מיט די קינדער.

הרב וועבער'ס חידוש נעמט אריין א געוואלד, אבער מיר וועלן עס ערקלערן אויפן שפיץ גאפל:

צו פארשטיין גמרא דארף מען אנטוויקלען פינף טאלאנטן: 1. הבנה 2. תפיסה 3. חשיבה 4. הבנת הנקרא 5. הבעה.

דער חידוש גייט נאך טיפער: די הייליגע "גמרא" וואס איז געבויעט אויף הוה אמינא, מסקנא, קשיא, תירוק, פירכא, רש"י, תוספות און אזוי ווייטער, איז געבויעט אויף די פינף דרגות!

הרב וועבער האלט אז יעדעס קינד האט אלע פינף טאלאנטן - דער חילוק איז נאר אין וועלכן טאלאנט ער איז שטערקער און אין וועלכן ער איז שוואכער. הרב וועבער קאטעגאריזירט דאס אלס "צד החלש" - די שוואכע זייט פון די קינדער, און דער "צד החזק" - די שטארקע זייט.

לאמיר ערקלערן אין קורצן די פינף טאלאנטן:

טאלאנט נומער איינס - **הבנה**: איז דער "כאפ" - דער קליק און בליץ ווען דער מח כאפט אויף אסאך דעטאלן און שטעלט צוזאם א מסקנא.

צום ביישפיל: ווען א מענטש קומט אין א פרעמדער שטאט און שפאצירט אריין אין א געביידע און זעט בענק מיט'ן פנים צו מזרח, אן ארון קודש, א בימה און סידורים, כאפט זיין מח גלייך אויף אז דא איז א ביהמ"ד. דאס איז **הבנה**. ער האט צוזאמגענומען אלע דעטאלן און "פארשטאנען" אז דאס איז א שול.

א קינד ביי וועם די הבנה איז שוואך, קען זען איינעם פאר'חלש'ט אויף דער ערד, אן אמבולאנס און העליקאפטער, אבער ווען מען פרעגט אים 'וואס גייט

ר איז אן איינצלנער יחיד, אבער האט אדרעסירט א פראבלעם וואס פלאגט דעם רבים. ער האט געברענגט צום טיש א רעוואלוציע וואס האט געענדיגט די צייטן פון "פארשטאפטע קעפ" און אז "דאס קינד פארשטייט נישט די גמרא".

הרה"ג ר' ישעי' וועבער שליט"א, א זון פון ר' אלימלך, איז א חשוב'ער חב"ד'סקער חסיד וועלכער איז אויפגעוואקסן אין ירושלים און געשעפט אסאך תורה וחסידות פון זיין בארימטן פעטער הגה"צ רבי משה וועבער זצ"ל - ממשיעי חב"ד.

נאך דער חתונה האט ער עוסק געווען אין "חינוך מיוחד". ארבעטנדיג מיט אסאך קינדער האט באמערקט אז פאר געוויסע קינדער קען מען מסביר זיין א זאך איינמאל און נאכאמאל, אבער זיי פארשטייען עס נישט. ער האט געוואוסט אז ער איז נישט דער איינציגסטער וואס טרעפט זיך אן מיט אזא ערשיינונג. גענוי ווי אין חינוך מיוחד מאכט זיך אפט אזא פראבלעם, איז עס אויך פארהאן ביי געווענליכע קינדער.

הרב וועבער האט אנערקענט אז די אנגענומענע מעטאדן צו דערגיין וואס עס שטערט דעם קינד פון לערנען, ברענגט נישט דאס ריכטיגע בילד און מאפע איבער וואס עס שטערט באמת דעם קינד צו דערגרייכן תורה.

אויך דער אויסרייד פון א "שוואכע קאפ" האט נישט גערעדט צו הרב וועבער. ער האט געטראפן קינדער וואס זענען געווען גאר געריבן אין אנדערע אלגעמיינע וועלטליכע ענינים, אבער ווען עס קומט צו תורה קענען זיי נישט קיין ווארט. דאס איז דאך גאר א מאדנער פאראדאקס. אלא מאי? נישט אייביג זענען די כשרונות קובע, נאר עפעס אנדערש שטערט.

אויך דאס זאגן אז דאס קינד "ווייל נישט" לערנען האט נישט גערעדט צו אים. יעדעס קינד וויל זיין גוט און חשוב אין די אויגן פון זיינע חברים און דער געזעלשאפט, און היות אין חדר און אין דער געזעלשאפט צו וואס א קינד איז אויסגעשטעלט קוקט מען שטארק ארויף א קינד וואס לערנט, דעריבער וויל יעדעס קינד געווענליך קענען לערנען. אלא מאי? די סיבה פארוואס ער לערנט נישט, איז ווייל עפעס שטערט אים!

הרב וועבער איז געווען אנטשלאסן צו דערגיין דעם פראבלעם און ברענגען א טויש. אינאיינעם מיט נאך מחנכים און מרביצי תורה האט ער אנטוויקלט אן אייגענעם געניאלן מהלך אין דיאגנאזירן קינדער מיט שוועריגקייטן.

זיין מהלך האט ער א נאמען געגעבן "די שיטה" - פשוט און גראד, א ריכטיגער חב"ד'סקער מהלך אראפצוברענגען אפילו הויכע מושגים צו למטה מעשרה טפחים... אן קיין גראנדיעזע נעמען און סטעמפלעך אדער פלאקאטן מיט פאמפלעטן, נאר פשוט "די שיטה" צו העלפן אידישע קינדער.

"די שיטה", וואס איז בליץ שנעל באקאנט געווארן אלס "שיטת הרב



אבערגעלט קען היילן...

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

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

רופט שוין

Esq. **בראדע**



Braude Injury Lawyers
718-564-6050

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

עס פון לערנען.

ווען א קינד קומט צום דיאגנאזירער, גייט ער אריבער א טעסט - צי דורך לערנען צי דורך שמועסן, און דער דיאגנאזירער כאפט אויף אין וועלכע טאלאנטן דאס קינד איז שטערקער און אין וועלכע שוואכער. אויך באטראכט ער וועלכע סארט "פערזענליכקייט" ער איז - למשל אויב ער קען קונה זיין, אננעמען אן אנדערע דעה, אדער נישט.

ביי שיטת הרב וועבער לייגט מען בכלל נישט קיין ABC אויפן קינד. מען זוכט נישט ארויפצוקלעבן א "דיסאדער" אויפן קינד, נאר בלויז צו זען וואס זענען זיינע כוחות ווען עס קומט צו לערנען תורה.

נאכן טעסט וועט דער דיאגנאזירער אפשרייבן דעם מהלך וויאזוי מען קען צוריקברענגען דאס קינד צו דער גמרא. דאן וועט מען צושטעלן א פאסיגן פריוואטן מלמד פארן קינד. דער מלמד טרעפט דאס קינד עטליכע מאל א וואך, און שיקט ענדע וואך א באריכט צום מכן אויב דאס קינד שטייגט אדער פאלט.

דער ציל איז אז נאך א קורצער תקופה לערנען מיט זיין פריוואטן מלמד זאל דאס קינד באקומען אלע געצייגן צו קענען אליינס לערנען גמרא, און זאל פון היינט און ווייטער פארשטיין וואס זיין מלמד אדער מגיד לערנט פאך.

דער הויפט הצלחה פון דעם מהלך איז, אז מען בינדט צו די תורה צו דעם קינד'ס פערזענליכקייט.

צום ביישפיל: אויב א קינד איז א "ספאנטאנע" פערזענליכקייט, וועט ער אויטאמאטיש לערנען שוואך, ווייל ווען מען פרעגט אים פשט אין דער משנה ענטפערט ער שוין דעם מסקנא פון דער גמרא. אזא קינד טראכט נישט ביינאכט אויב זיין גיין שלאפן שפעט וועט אים

דא פאך? זאגט ער אז עס איז א פראטעסט...

טאלאנט נומער צוויי - **תפיסה**: דאס באדייט "אויפכאפן פרטים". ווען א מענטש קומט אריין אין א שול און זעט אסאך זאכן: בענק, טישן, ארון קודש, סידורים און מודעות, דארף די "תפיסה" צוזאמנעמען אלע דעטאלן און עס מסדר זיין אז עס זאל קענען שפעטער גיין צום הבנה שטאפל.

אויב א קינד איז שוואך אין **תפיסה** קען ער לערנען גמרא, אבער ער וועט נישט קענען אלעס צוזאמנעמען. ווייל אין זיין מח איז נישט מסודר די הוה אמינא, מסקנא, משל און נמשל.

טאלאנט נומער דריי - **חשיבה**: דאס הייסט "טראכטן אהין און צוריק". אויב אזוי איז אזוי, און אויב אזוי איז אזוי, און דעריבער איז יעצט אזוי.

אין גמרא טרעפט מען כסדר דעם געצייג: אם כן לימא קרא זמן, מאי זמניהם, אלא זמנים טובא משמע...

טאלאנט נומער פיר - **הבנת הנקרא**: דאס באדייט אז דאס קינד קען גוט ליינען. ער קען גוט זעצן די ווערטער, גוט טייטשן די ווערטער, און דער עיקר פארשטיין דעם "באדייט" פון די ווערטער.

טאלאנט נומער פינף - **הבעה**: גוט ארויסגעבן א זאך מיטן מויל. א קינד וואס האט דעם הבעה טאלאנט, קען זיך גוט ארויסגעבן, ער קען גוט אראפלייגן א מעשה.

א קינד וואס האט א פראבלעם אין הבעה, טראץ וואס ער זיצט ביים שיעור און פארשטייט אלעס, אבער וויבאלד ער קען זיך נישט ריכטיג ארויסגעבן קען ער נישט לערנען נארמאל.

ווי געזאגט האבן אלע קינדער אלע טאלאנטן, נאר אמאל איז א געוויסער טאלאנט שוואכער, און דעריבער שטערט





ביים לערנען, זענען זיי אין אלגעמיין אינגאנצן ארויסגעקראכן פון די שוועריקייטן!

ווי זאגן די עקספערטן פון שיטת הרב וועבער: מען קען זיך נישט באנוצן מיט דער תורה צו טוישן מענטשן, אבער דאס מציאות איז אז ווען א מענטש איז זוכה צו לערנען די הייליגע תורה אויפן ריכטיגן אופן ווערט ער נשתנה דורך דעם.

שיטת הרב וועבער שטעלט קלאר: 1. יעדעס קינד וויל האבן הצלחה אין תורה. 2. עס איז נישטא א מענטש וואס קען נישט לערנען. 3. עס איז דא א וועג פאר יעדן צו לערנען תורה. 4. די תורה קען טוישן די פערזענליכקייט פון יעדן מענטש.

כהיום איז די ארגאניזאציע אזוי גרויס, אז זיך צו לערנען די כללים פון דער שיטה דארף מען אריבערגיין פיר און צוואנציג שיעורים, וואס פאלגט נאך מיט נאך צוועלף שיעורים. דאס אלעס ווערט איבערגעגעבן סיי דורך ר' ישעי', און סיי דורך נאך מחנכים וועלכע זענען מיט די יארן געוואקסן גאר גרויס אין דער שיטה.

טראץ וואס די שיטה איז נישט אזוי קאמפליצירט, נעמט פארט צייט עס צו לערנען און פארשטיין. הרב וועבער זעלבסט האט אוועקגעגעבן טעג און נעכט דערפאר און אויסגעגעבן ריזיגע געלטער, און אפילו דערלייגט זיין אייגענעם פארמעגן - מיטן אויסגעבן כמעט אלעס וואס ער האט געהאט צו ברענגען א שלימות צו דער שיטה!

אין נומערן:

"שיטת הרב וועבער" האט עטליכע צענטערן אין א"י, ווי אויך אין אמעריקע - אין בארא פארק און וויליאמסבורג, און אזוי אויך אין לאנדאן און אין קאנאדע.

אין ארץ ישראל זעלבסט זענען אצינד פארהאן ארום טויזנט קינדער און בחורים וועלכע לערנען מיט פריוואטע מלמדים אונטער שיטת הרב וועבער! און קיינער ווערט נישט באהאנדלט דאס זעלבע, נאר יעדער באזונדער לויט זיין פערזענליכקייט. "עס איז נישט א שיטה וואס ארבעט אויף יעדן, נאר א שיטה וואס האט א וועג צו ארבעטן מיט יעדן."

זעט ווי ווייט עס גייט דער כח פון איין איינציגן מענטש!

מען דארף בלויז בעטן אויף סייעטא דשמיא.



מיר ווילן זיך באדאנקען פאר די צוויי מומחים אין שיטת הרב וועבער, הרב אלי' הערצל שליט"א און הרב דוד שווארץ שליט"א, פארן אונז צושטעלן דעם מאטעריאל פארן ארטיקל. K

שטערן צו אויפשטיין פרי, נאר טראכט אלעס אויף דער יעצטיגער סעקונדע. זיין נאטור שטערט אים אין קאמוניקאציע און אויטאמאטיש פארשטייט ער אויך נישט גוט זיינע ארומיגע. ער מיינט אז די גאנצע וועלט טראכט ווי אים. אויך איז ער שוואך אין הבעה ריכטיג "ארויסצוגעבן" א פשט. אויך שטערט אים זיין ספאנטאנישע נאטור ווען עס קומט צו תפיסה, ווייל אים איז שווער צו מסדר זיין צופיל פרטים אויפאמאל.

דעריבער וועט דער דיאגנאזירער שרייבן פארן מלמד אז מיט אזא קינד זאל מען לערנען יעדן פרט פון דער משנה באזונדער. נישט אז דער מלמד זאל מסביר זיין פארן קינד די פרטים, נאר דער מלמד זאל לערנען די משנה, און יעדן פרט וואס דאס קינד וויל פארשטיין זאל אים דער מלמד פארשטיין געבן. נאכן ענדיגן איין פרט, קען מען גיין צום קומענדיגן פרט. הערשט נאך א שטיק צייט שטעלט מען צוזאם אלע פרטים פאר א בילד.

אדער זענען דא קינדער וואס זענען "קאנקרעט". זיי קוקן אן די וועלט מיט אן אייגנארטיגן בליק. ביי אזא קינד איז פשט אינעם דין פון "יחלוקו" - אז מען דארף צוטיילן א דירה, אז מען צושניידט דאס הויז מיט א מעסער...

אין אזא פאל דארף דער מלמד מיטגיין מיטן קינד'ס קאפ און אויסשמועסן די פלענער פון צושניידן דאס הויז... נישט אים זאגן 'דו פארשטייסט נישט גוט', נאר מיטארבעטן מיט אים.

איינמאל דאס קינד דארף אליינס באטראכטן די פלענער וויאזוי מען גייט טעכניש צושניידן א הויז מיט א מעסער, כאפט ער אז עס איז א שווערע זאך, און טראכט אליינס נאך עצות. ביז ער כאפט אז יחלוקו מיינט אינגאנצן עפעס אנדערש...

אמאל זענען דא קינדער וואס קענען נישט אננעמען קיין אנדערע מיינונג, אבער היות אין גמרא איז דאך אייביג דא אנדערע דעות, זוכט דער דיאגנאזירער ביים קינד זיין "צד החזק". צום ביישפיל, אויב דאס קינד האט ליב אליין צו באשליסן וואס צו טון, באקומט דאס קינד די אויפגאבע אליינס צו באשליסן ווען און וואו צו לערנען. ווען דאס קינד זעט אז ער איז בעל הבית, זיין צד החזק ווערט געשעצט, איז ער שוין ווייכער און גרייט צו לאזן דעם מלמד ארבעטן אויף זיין צד החלש.

טראץ וואס לויט שיטת הרב וועבער זענען די מלמדים אינגאנצן נישט אויף דעם שניט ווי א "פריוואטער מלמד" - זיי בויען נישט אזא פערזענליכע נאנטשאפט מיטן קינד און גיבן נישט קיין צוקערלעך - דאך האבן די קינדער ליב צו קומען לערנען, ווייל זיי שפירן אז די מלמדים פארשטייען זיי.

אין אן אומגעפלאנטער איבערראשונג האט שיטת הרב וועבער אויך באוויזן צו העלפן אומצאלדיגע קינדער מיט גייסטישע שטערונגען צו ווערן אויסגעהיילט. קאנטראלירער, מאניפולירער, אימפולסיווע קינדער, שטייפע קינדער, קינדער מיט פחדים, צולאזטע קינדער, און נאך, האבן זיך געטוישט דורך לערנען פריוואט מיט זייערע מלמדים. ווייל היות מען האט געארבעט מיט זייערע אויבנדערמאנטע פראבלעמען, וועלכע האבן זיי אויך געשטערט

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

Take advantage
of our
FREE PLAN!

New account
deadline
MARCH 6

G
C
N
Y

You can be the one
always asking for change

**OR YOU
CAN BE
READY!**

Give tzedakah with ease: Pre-printed certificates all denominations, blank certificates. Other option of recommending are: Online and Charity cards.

718.599.1400 OJCFUND.ORG

OJC FUND

פארשטיין די בני בית

וויל זיך דורכרעדן מיט דיר. איך וויל דיר מסביר זיין ווי אזוי דינע החלטות קלאפן אויס אויף מיר, און ווי שווער געוויסע נייע החלטות זענען. זיי זענען זיך אראפ צו א זיצונג, און דער בעה"ב הייבט אן און זאגט: "מיין טייערער מענעדזשער, דא איז דא א בעה"ב! דו קומסט מיר דא איינטיילן ווי אזוי צו פירן די ביזנעס. איך וועל אפשר הערן וואס דו זאגסט, אבער איך וועל דך בשום אופן נישט פאלגן."

וואס ענטפערט דער מענעדזשער פארן בעה"ב? ער זאגט אים, "אדוני הבעה"ב, איך מיינן אז דו פארשטייסט נישט מיין כוונה מיט'ן קומען דא. "איך קום דיר נישט איינטיילן וואס צו טון. איך קום אפילו נישט זאגן מיין "מיינונג". נאר וואס דען, איך קום דיר פארציילן וואס די החלטה מיינט פאר "מיר". ווי אזוי עס מאכט מיר שווער, וואס איך טראכט וואלט בעסער געווען פאר מיר, א.א.וו.

"און פארוואס זאג איך דיר דאס אלעס? ווייל איך ווייס דאך אז דו ווילסט באמת מיין גוטס, נאר דו ווייסט פשוט נישט וואס איך טראכט. דו ווייסט נישט וואס יעדע החלטה מיינט פאר מיר. ממילא קום איך אהער כדי דיר צו פארציילן וואס איך טראכט. און איה"נ די החלטה, דאס זאלסטו מאכן; איך פארלאז זיך הונדערט פראצענט אז דו וועסט מאכן די בעסטע החלטה פאר מיר און פאר דער קאמפאני."

ווי נאר דער מענעדזשער איז זיך אזוי מסביר ווערט דער בעה"ב רואיג און לאזט אים רעדן און זיך אויסשמועסן וויפיל ער וויל.

ווען דיין ב"ב בעט אז דו זאלסט איר פארשטיין, מיינט זי פונקט דאס וואס זי האט געזאגט - "פארשטיי מיך". זי איז נאטורליך תלוי אויף דיר און זי וויל דך נישט איינטיילן וואס צו טון, אבער זי דארף אז דו זאלסט צולייגן קאפ און געפיל צו אירע צרכים. זי בעט נישט אז דו זאלסט איר "פאלגן", זי בעט נאר אז דו זאלסט איר פארשטיין און מיטפילן.

זי דארף עס פאר צוויי סיבות:

1. ווייל זי וויל זיין זיכער אז דו האסט איר אינזין און דו רעכנסט זיך מיט איר.

2. ווען עפעס איז איר שווער וויל זי האבן דיין מיטגעפיל. זי דארף אז דו זאלסט איר ווייזן דיין הארץ און געפיל פאר אירע דאגות וואס דרוקן איר.

פארשטיין

"פארשטיין" ביי מענער מיינט עפעס אנדערש ווי ביי פרויען. ביי מענער מיינט אסאך מאל "פארשטיין יענעם" אז מען שטימט צו צו

איך האב א שאלה, וואס מיינט דאס "פארשטיין די ב"ב"? כמעט אלעמאל נאכן שמועסן אפאר מינוט זאגט מיר מיין ב"ב: 'דו פארשטייסט מיך נישט!' איין משל וואס מאכט זיך ביי מיר אפט: איך וויל אריינפארן אויף שבת צו מיינע עלטערן. איך זאג עס שיינערהייט, און זי הייבט אן מסביר זיין פארוואס מען זאל נישט פארן: עס איז איר אזוי שווער, פונקט דער וואך מאכט דער און דער א שמחה, א.א.וו.

איך הער איר אויס, און איך זאג איר: 'הער מיר צו, איך פארשטיי זייער גוט וואס דו זאגסט, אלעס פיין און וואויל, אבער מיר פארן! עס איז נישטא קיין ברירה, מיר זענען שוין נישט געווען דארט פאר איבער א חודש, וכו'." און דא, וואס זאגט זי? דו פארשטייסט מיך נישט! זי טענה'ט אז זי זוכט נישט דוקא צו אויספירן אז מען זאל נישט פארן, נאר זי וויל אז איך זאל איר פארשטיין. און ווען איך זאג איר אז איך פארשטיי איר זייער גוט אבער מען דארף פארן, טענה'ט זי אז ס'איז נישט אמת און איך פארשטיי איר נישט. איך גיי ארויס אינגאנצן צומישט. זי זאגט אז זי וויל נישט פארן - אבער זי מיינט נישט צו זאגן אז מען זאל נישט פארן... איך פארשטיי זייער גוט וואס זי זאגט - אבער ניין, דו פארשטייסט מיך נישט, דו הערסט מיך נישט אויס... אמת אז איך וויל איר נישט צופיל אויסהערן ווייל איך וויל טאקע יא פארן, אבער פארשטיין? אוודאי פארשטיי איך איר! אפשר קענט איר מיר מסביר זיין וואס מיינט דאס "פארשטיין"?

תשובה:

דער פשוט'ער ענטפער איז, אז דו רעדסט מענער שפראך און דיין ב"ב רעדט פרויען שפראך. ווען דו וועסט בעסער פארשטיין וואס זי דארף און וואס דיין וועג פון רעדן און זיך רעכענען מיט איר מיינט פאר איר, וועסטו איר לאזן רעדן רואיגעהייט און איר נישט אפשטעלן. און דאן וועסטו איר טאקע באמת פארשטיין.

דיין ב"ב וויל דך נישט איינטיילן וואס צו טון; זי האט נישט קיין הנאה פון דעם. זי וויל אז דו זאלסט איר גוט אויסהערן און זאלסט איר באמת פארשטיין, און דערנאך טון וואס דו ווילסט, אבער נישט איידער'ן ווייזן אז דו פארשטייסט איר און דו האסט איר אינזין, בו בזמן וואס דו טוסט לויט ווי דו זעסט פאר ריכטיג.

לאמיר אנהייבן מיט א משל: א בעה"ב פון א קאמפאני וועלכער האט אונטער זיך א מענעדזשער. דער בעה"ב מאכט החלטות ווי אזוי צו פירן די ביזנעס, און דער מענעדזשער פילט אז עס איז אים זייער שווער. קומט דער מענעדזשער צום בעה"ב און ער זאגט אים, "אדוני הבעה"ב, איך



ווייל זי אוועקגעמען דיין רעכט פון מאכן די החלטות, נאר דו וועסט פארשטיין אז זי דארף יעצט פון דיר דיין "פארשטיין" און איר אינזין האבן. פארשטיין מיט א רואיגקייט. פארשטיין זייענדיג אינערליך אוועקגעשטעלט. פארשטיין מיט א קלארקייט, א קלארקייט אין דיין מהלך. זי וויל אז אירע ווערטער זאלן זיין פאר דיר כמעט ווי דו ליינסט א זייטיגן ארטיקל וואס ברענגט ארויס דעם חסרון פון וואס דו טוסט. ווען דו גייסט צו מיט דעם מהלך וועסטו איר בעז"ה קענען אויסהערן פאר א לאנגער צייט, און באמת מיטפילן מיט איר. וועסט איר קענען אויסהערן, גאר גוט אויסהערן, און וועסט איר אזוי גוט אויסהערן אז דו וועסט איר אפילו קענען מסביר זיין פונקטליך וואס איר באדערט. און וועסט נישט פילן קיין כי הוא זה כאילו זי איז אינטערעסירט דיר איינצוטיילן וואס צו טון באיזה פנים ואופן. און וועסט צומאל טאקע טוישן דיין החלטה לטובתה, והכל לפי ראות עיניך. וועסטו א"ה האבן א געשמאקן און לעכטיגן שבת, וואו אימער דו וועסט נאר זיין.



די נקודות אין קורצן:

- זי איז נישטא דין איינצוטיילן.
- זי וויל אז דו זאלסט אריינגעמען איר מצב און געברויכן אין דיין החלטות.
- זי וויל זיכער מאכן אז דו ווייסט אירע שוועריגקייטן און דו רעכנסט זיך דערמיט.
- צומאל וויל זי פשוט מיטטיילן אירע שווערע געפילן.
- דיין גוט אויסהערן טוט איר בארואיגן.
- פארשטיי איר! הער נישט אין אירע ווערטער כאילו זי טיילט דין איין וואס צו טון. K

די ארטיקלען ברענגען כלליות'דיגע יסודות וואס איז נוגע פאר יעדן, און קען פארשטיין זיך נישט געשריבן ווערן אויף א פערזענליכן פארנעם. אין פאל מען געפינט זיך שוין אין א פראבלעמאטישן מצב איז גאר וויכטיג צו גיין פאר הילף ביי א מומחה און זיך נישט פארלאזן בלויז אויף וואס מיר שרייבן דא. **ר' ישעי' שרייבער איז א מומחה אין אוועקשטעלן יונגעלייט אין שטוב אויף גוטע יסודות. פאר שאלות און אפוינטמענטס רופט 845.372.5364 אדער שיקט אן אימעיל צו: ys3725364@gmail.com**

יענעם. בפרט ווען מען זאל טענה'ן מיט'ן זעלבן טאן ווי די פרויען טענה'ן. זיי פרויען איז עס אבער אנדערש: פארשטיין מיינט פשוט "פארשטיין". זיי קומען צום מאן בעטן, ביטע "פארשטיי מיך" - דאס איז דאס גאנצע וואס זי דארף.

דו קענסט ווייטער טון ווי דו פארשטייסט פאר ריכטיג, און באמת וויל זי גאר אז דו זאלסט טון און פירן די שטוב לויט ווי דו זעסט פאר גוט און ריכטיג פאר ביידע פון ענק. אבער צו דעם וויל זי אז דו זאלסט איר "פארשטיין" און צולייגן קאפ צו אירע געברויכן.

נאכן אריינטראכטן און מחליט זיין אז דו דארפט נאכאלץ טון וואס דו פלאנסט, אפילו אויב זי דרוקט זיך אויס דערקעגן, דארף זי ווייטער דיין "אויסהערן" און "פארשטיין". קענסט עס אנקוקן אזויווי זי זאל רעדן צו דיר וועגן א צווייטער נושא, למשל וויאזוי זי פילט וועגן דער נייער בעביסיערע, און הער איר אויס מיט א פשטות. פיל נישט בשעת'ן אויסהערן כאילו זי באפעלט דין אדער זי אטאקירט דין אדער דיין החלטה. זי איז בכלל נישט אינטערעסירט צו "אטאקירן"; זי וויל נאר אז דו זאלסט איר פארשטיין.

אסאך מאל פאסירט אז איינמאל מען הייבט אן אויסצוהערן פילט מען זיך אטאקירט אדער מען טראכט אז זי וויל דין באפעלן, און מען הייבט זיך אן צו פארענטפערן, אדער מען זאגט, 'איך פארשטיי וואס דו זאגסט אבער מען מוז פאָרן. פון וואס קומט דאס? ווייל דער מאן מיינט אז זי זוכט אים איינצוטיילן וואס צו טון, ממילא זאגט ער תיכף 'אזוי מוז זיין'.

וואס געשעט דאן צו דער ב"ב? זי פילט אז זי ווערט נישט פארשטאנען, ווייל זי ווערט טאקע נישט פארשטאנען. דער מאן פארשטייט נישט אז זי איז תלוי אויף אים. ער פארשטייט נישט אז זי קומט צו אים ווייל זי וויל אז ער זאל איר גוט פארשטיין; ער זאל עומד זיין אויפן מצב און מאכן דעם ריכטיגן באשלוס מיט איר וואוילזיין אריינגערעכנט.

ווען ער וואלט דאס פארשטאנען וואלט ער נישט געענטפערט תיכף 'אזוי מוז זיין'. טאמער וואלט ער גוט פארשטאנען איר כוונה, וואלט ער נישט געהערט ווי זי וויל אים איינטיילן און הייסן בלייבן, און ער וואלט איר פשוט געענטפערט: 'איך פארשטיי דין זייער גוט, און איך רעכן זיך מיט דיר'.

דאס זאגן תיכף 'אזוי מוז מען טון' קומט פון פחד אז זי איז דא אים צו איינטיילן וואס צו טון. [און דאס איז אויך גורם אז אסאך מאל נעמט זי זיך רעדן מיט א טאן פון אטאקירן, ווייל זי פילט אז דו ביסט אריין אין א מצב פון זיך פארענטפערן, ואכ"מ].

זי האפט אז דו, איר גרויסער מאן, וועט נישט ווערן דערשראקן אז אפשר

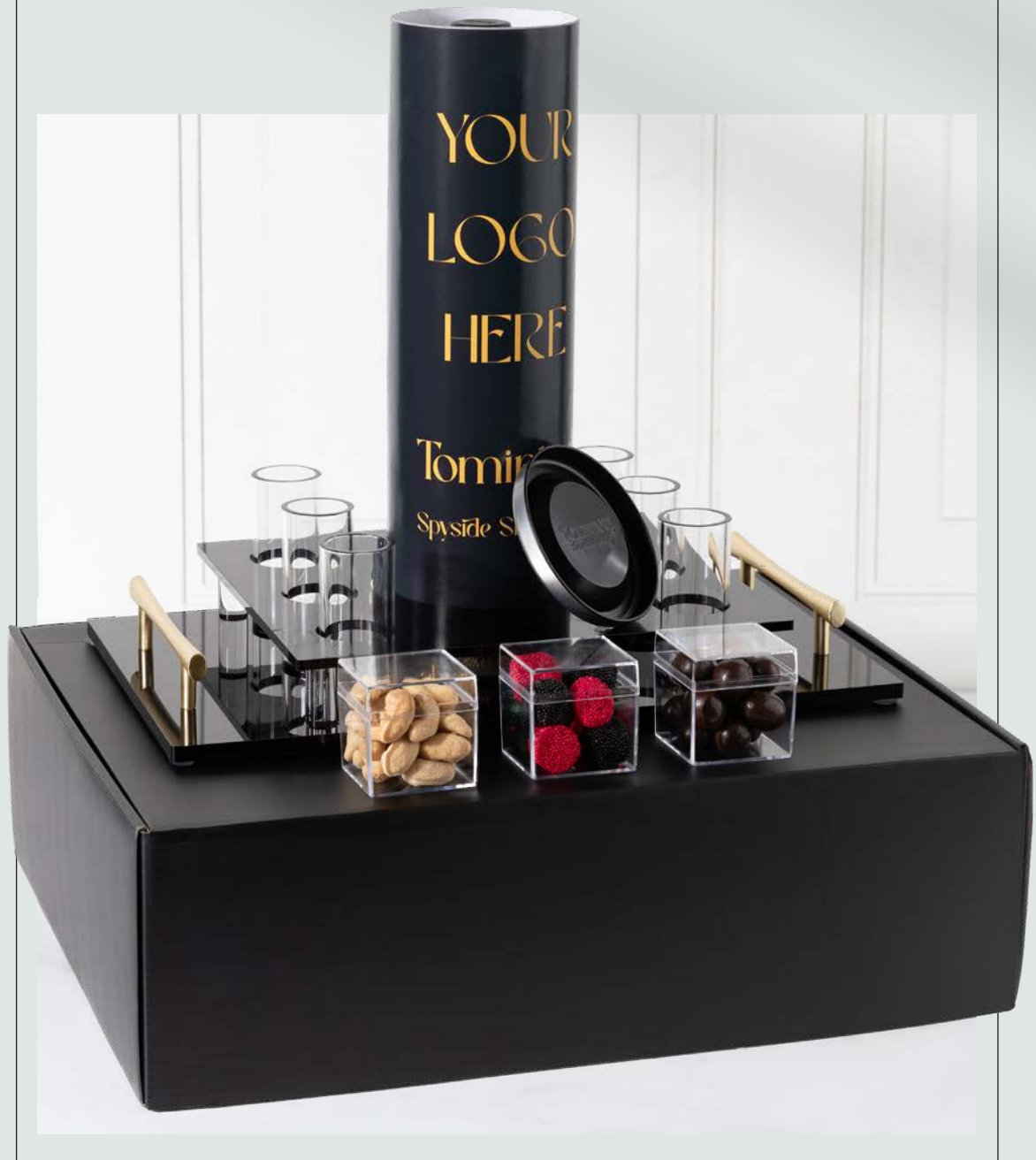
טיפ פאר דער וואך:

ווען דיין ב"ב רעדט זיך אפ אויף עפעס, פרוביר פאר די ערשטע צוויי מינוט איר אויסצוהערן אן טראכטן פון דיר, כאילו זי רעדט זיך אפ אויף א צווייטן.



PURIM 2025

Because when it comes to
Corporate Mishloach Manos,
IT'S THE GUEST SWEET.



THE GUEST  SWEET
PACKAGES AND GIFTS

WEB theguestsweet.com CALL / TEXT / WHATSAPP 732.620.0111 EMAIL orders@theguestsweet.com

Mishloach Manos ARRANGEMENTS

THE GUEST SWEET
PACKAGES AND GIFTS

BULK SAVINGS

20pcs - 15% off
50pcs - 25% off
100pcs - 40% off

UPGRADE ADD-ON OPTIONS

Wine Bottle
Whiskey
Chocolate Truffles



Elegant Shot
Cup Gift Set
with Whiskey **\$250**



Lucite Raised
Matchbox + Lucite
Raised Besamim **\$100**



Lucite Dip
Bowls
Mishloach Manos **\$120**



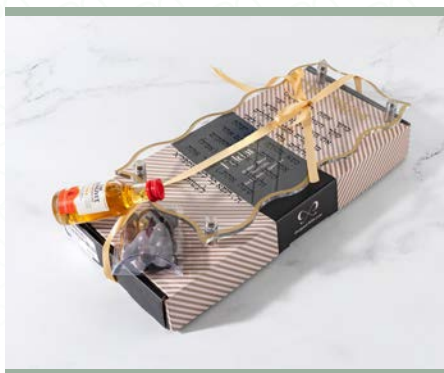
Havdalah Gift Set
Arrangement **\$85**



Upscale Napkin
Rings
Chocolate & Wine Set **\$75**



Havdalah Candle
Mishloach Manos
Arrangement **\$56**



Wave Lucite
Asher Yatzar
Mishloach Manos **\$55**



Lucite Napkin
Holder
Mishloach Manos **\$28**



Lucite Painted
Tabletop Havdalah
Mishloach Manos **\$24**

קאנסטרוקציע לאון

מעלות ואן חסרונות

לאמיר עטוואס אויסשמועסן די מעלות און חסרונות צווישן נעמען א לאון צו דעקן די קאנסטראקשאן קאסטן, און צאלן פון דעם אייגענעם טאש, לויט וואס מיר האבן בייגעוואוינט ביי אונזערע קליענטן;



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

א נייע מהלך אין ביזנעס

ביזנעסער באניצן זיך מער און מער מיט 'פריילענסערס' פאר פראפעסיאנאלע ארבעט.

אין א וועלט וואו ביזנעסער רוקן זיך אוועק פון די טראדיציאנאלע 9-5 מאדעל שטעלן פריילענסערס צו א שנעלערע און ביליגערע אפציע. למעשה, טרעפן די ריכטיגע פריילענסער איז נישט קיין גרינגע זאך.

ZehMizeh.com לייזט ממש דאס דורך פארבונדן ביזנעסער צו טאלאנטפולע היימישע פריילענסערס, פארזיכערנדיג אן אנגענעמע, געשמאקע צוזאמארבעט.



וויאזוי עס ארבעט:

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

סארטן סערוויס:

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

ווען מען נעמט א קאנסטראקשאן לאון נוצט מען דאס געלט פון דער באנק, ווען אין דער זעלבער צייט קען מען נוצן דאס אייגענע געלט צו קויפן נאך ריעל עסטעיט. ד"ה אויב מען האט די אפציע צו קויפן בלויז איין זאך און אויך דעקן די קאנסטראקשאן פונעם אייגענעם טאש, אדער קען מען קויפן דריי זאכן און צאלן פאר קאנסטראקשאן פונעם באנק'ס געלט, וועט פאר אסאך מענטשן זיין מער ווערד צו נוצן דעם באנק'ס געלט, טראץ וואס דאס גייט מיינען אז מען וועט צאלן מער אינטרעסט.

נאך א חסרון אויסער דעם חלק אז מ'דארף צאלן אינטרעסט איז, אז מען וועט דארפן צאלן צוויי מאל קלאוזינג קאסטן, וואס קען אויסקומען צו היבש אסאך געלט. דאס שפארט מען זיך אויב מען טוט אלעס מיט די אייגענע געלט, און נאכדעם מאכט מען א ריפיינענס, אזוי צאלט מען בלויז איינמאל די קלאוזינג קאסטן.

אויב איר האט סיי וועלכע נושא אנבאלאנגט מארגענדזשעס און ריעל עסטעיט אין וואס איר ווילט האבן מער קלאריטייט און איר וואלט הנאה געהאט אויב עס ווערט אויסגעשמועסט אין דעם קאלום, ביטע שיקט אונז א מעסעדזש אדער אימעיל, און מיר וועלן זיך אי"ה פרייען אייך אויסצוקלארן און מהנה זיין. צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה! **K**

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

Samuel@yscargroup.com 347.988.8722

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

אין הארץ פון שכונת זרע קודש בלומינג גראון, קרית יואל



צוויי גרויסע הערליכע
6 רומיגע וואלק אין דירות
מיט א הערליכע פארטש

+ א באשטימטע פלאץ פאר סטארידזש + פסח קאך
+ לאנדרי רום + 10 פיסיע סילינג + ספאט לייטס

\$549K

צוויי הערליכע בעל'בתישע
צוויי שטאקיגע דירות
+ 600 ס"פ אינעם בידעם

+ פסח קאך + לאנדרי רום
+ 10 פיסיע סילינג + ספאט לייטס

\$899K



REALTY
Residential & Commercial

845.782.0205
sales@mkrealtyusa.com

48 Bakertown Road
Suite 512, Monroe NY

דוד לייב קרויס
לייסענס # 10401317322
845.274.3765

אברהם הערש גבן
לייסענס # 10401378950
845.837.0943

אליעזר דוד האפכמאן
לייסענס # 10401304475
845.782.0205 x108

אברהם חיים לעווי
לייסענס # 10401327281
845.238.1162

משה שמחה קויכמאן
לייסענס # 10311206102
845.782.0205 x101

נפתלי הירצקא זינער
לייסענס # 10401300864
845.728.1429



Coming soon! Pop-up locations in Williamsburg, Boro Park, Monroe and Monsey

BRING THE BIG DEALS



WE'RE
MAKING
BUSINESS
PERSONAL

ADD YOUR
TOUCH
WITH YOUR
BRAND LOGO
AND A CUSTOM
MESSAGE.

ChocolateWise

Early Bird
Special
**GET 10%
OFF**

Valid until March 1st

You take care of the party.
We'll take care of business.
Get your corporate mishloach
manos carefully crafted, wrapped,
and delivered, all with one phone call

Ready to impress? Order your
corporate mishloach manos today.

ChocolateWise

718.218.7271
chocolatewise.com



איינער אליין אינמיטן וויסטן פעלד

און דער ארבעטער העכער אים ווייט אויך נישט און שיקט עס ווייטער ארויף, ביז עס קומט אן צום אייגנטימער, איז עס געווענליך נישט קיין לייכטע פראגע. אבער, ער האט עס נישט וואו צו שיקן ווייטער, און ער מוז עס לעזן, וואס וועט אים נאכאמאל מאכן שפירן ווי דער איינזאמער בויס איינער אליין אינמיטן פעלד.

לאמיר גיין נאך ווייטער: עס וועלן אלץ אונטערקומען שטרויכלונגען, און אפט מאל אן קיין פריערדיגער ווארענונג.

צומאל איז עס א קליינער טעות פון אן ארבעטער וואס פאראורזאכט פראבלעמען, און אמאל איז עס ממש אן אויפרייס - א שטייגער ווי א פלוצלינגדיגער פארלוסט פון א גרויסן קליענט. ווי אויך קען עס זיין א גרויסע אומגעראכטענע הוצאה וואס קומט פלוצלינג אונטער; דער וויכטיגסטער ארבעטער זאגט זיך אפ; דראסטישע פאסירונגען אינעם מארקט וועלכע באדראגן די עקזיסטענץ פון דער ביזנעס; אא"וו.

דורכאויס די אלע שווערע צייטן ערווארט מען פונעם אייגנטימער זאל זיך האלטן רואיג און אנגיין כאילו לא היה. ווייל אויב דער אייגנטימער הייבט הענט, איז אלעס אויס.

עס שפירט זיך עלנד און צומישט. בלויז די שטערקסטע בימער לעבן איבער, און איר פארדינט זיך א מעדאל אויב איר האט דאס דורכגעשוויצט מיט סוקסעס בסייעתא דשמיא.

פון דער אנדערער זייט, ווען איר שניידט שוין די פירות און די ציפערן שמיילען, וואלט איר אוודאי ערווארטעט אז דאס געפיל פון איינזאמקייט זאל פארשוואונדן ווערן. אבער ניין, דאן קומט אריין א פרישן סארט געפיל פון איזאלירונג - די עלנדיקייט פון סוקסעס.

מיט וועם קען מען מיטטיילן און זיך אינאיינעם פרייען אויף די דערגרייכונגען? עס מיטטיילן מיט קרובים און באקאנטע איז נישט אלץ דער בעסטער געדאנק, ווייל עס קען אויסקוקן ווי מען קומט זיך אויפטון און שטאלצירן, און עס קען ארויסרופן קנאה געפילן פון אנדערע.

אבער, עס איז דא איינער וואס האט מיטגעהאלטן די גאנצע רייזע ביז אהער: אייער אקאונטענט. ער ווייסט גענוי אייער פינאנציעלע סיטואציע און אלעס וואס איר זענט אריבער, אדורך און אדורך.

ווען אימער איך האלט מיט ווי א קליענט קוקט צוריק מיט הנאה אויף די ערפאלגרייכע רעזולטאטן פונעם לעצטן קווארטאל אדער יאר, מאך איך זיכער צו פייערן דעם מאמענט אינאיינעם מיט אים (פארשטייט זיך נישט איידער'ן אפגעבן א שבח והודאה צו השי"ת). ווייל אויסער מיר וועט עס קיינער נישט טון. און מען טאר נישט צולאזן אז א ביזנעס אייגנטימער זאל פילן אליין. **K**

שטעלט אייך פאר איר זעט א בויס שטייט איינזאם אליין אינמיטן א גרויסן פעלד. עס איז קאלט און ווייניג, און ער האט נישט קיין שום ביימער ארום זיך וועלכע קענען עטוואס אפהאלטן די ווינטן פון אים דערגרייכן אדער טיילן דעם גורל אינאיינעם מיט אים.

אט דאס איז וויאזוי דאס לעבן פון א ביזנעס אייגנטימער קוקט אויס. ער פארמעסט זיך מיט אזויפיל שוועריגקייטן, שפירנדיג איינזאם און עלנד. שטורעמישע ווינטן קומען און גייען, און בלויז גאר שטארקע בימער לעבן דאס דורך.

אלס ביזנעס אייגנטימער איז מען כסדר צומישט און אומזיכער. מען פרובירט צו פארשטיין וואס האט פאסירט און צו דערגיין וואס עס ווארט מיר אפ.

קען מיין שטאב נאך פארנעמען מער ארבעט, אדער איז צייט צו אויפנעמען פרישע ארבעטער? אויפנעמען נייע ארבעטער קען באדייטן א מינוס. לוינט זיך צו דערלייגן אביסל געלט אויף דער מינוט מיטן חשבון אז דאס וועט עווענטועל ברענגען רווחים? וועט עס די ביזנעס איבערלעבן? אפשר דאך קענען די יעצטיגע ארבעטער יא פארנעמען מער פליכטן אויף זייער טעגליכן סדר היום? אדער קען איך אפשר דעקן דעם לאך מיט א העכערונג אין די פרייזן? אבער העכערע פרייזן קען ברענגען אז איך זאל פארלירן קאסטומערס. וויפיל וועל איך דערלייגן אויב דאס פאסירט?

אזוי דרייט זיך דער ראד אן אויפהער, ווען מ'איז אלץ אומזיכער איבער וואס צו טון ווייטער.

עס זענען דא אזויפיל חלקים אין דער ביזנעס וואס מ'קען פארבעסערן, אבער מ'קען נישט טון אלעס אויפאיינמאל. וואס זאל מען טון קודם? וואס וועט ברענגען די בעסטע רעזולטאטן? איך בין צומישט. וועם קען מען פרעגן? עס שפירט זיך אזוי איינזאם און פארלאזט.

קריטיק איז א וויכטיגער טייל פון טון ביזנעס - סיי אינערליכע קריטיק און סיי וואס מ'הערט פון אנדערע. אינעווייניג אין זיך וועט מען כסדר שפעקולירן און האבן ספיקות צי מ'טוט ריכטיג, שפירנדיג אז מ'טוט נישט גענוג און מ'וואלט שוין ווען געדארפט האלטן ווייטער. צו דער זעלבער צייט הייבט מען אריין קריטיק און באמערקונגען פון קונדן און "גוטע פריינט": "האסט דאך שוין פרובירט אזויפיל מאל, פארוואס מיינסטו אז יעצט וועט זיין אנדערש?" אדער, "אויב דו וואלט נאר געטוישט דאס און יענע, וואלטו שוין געמאכט שוין געלט", און נאך אזעלכע סארט "גוטאראציגע" הערות שעפן אויס יעדעס ברעקל מוט און אפעטיט פון אנגיין ווייטער.

עס איז אן עלנד לעבן.

איבער אלעם, וועט א ביזנעס אייגנטימער זיין דער פון וועם מען ערווארט אז ער זאל האבן אן ענטפער אין יעדן פאל. אבער נישט אלץ האט מען. ווען דער ארבעטער האט נישט קיין ענטפער אויף א פראגע און שיקט עס ווייטער,

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

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

Another successful
international installation!

 Jerusalem,
ISRAEL



WE SHIP WORLDWIDE!



90 degree opening
for max kosher sukkah

WELDED ✓

INSULATED ✓

to prevent
condensation

UNBEATABLE
GLASS
PERFORMANCE
EXCLUSIVE
TO SKYVIEW!

SHGC .17
U-VALUE .20

SKY  **VIEW**

SKYLIGHT

THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM

THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS

'דיווידענד' מהו?

ינעם לעצטן ארטיקל האבן מיר גענומען איין ביישפיל פון א פאנד און מיר זענען דורכגעגאנגען אלעס וואס א פאנד אנטהאלט און וויאזוי מען לערנט אפ די אלע פאקטארן.

אייער פון די זאכן וואס איז געווען אויסגערעכנט אינעם בייגעלייגטן בילד איז געווען Number of Holdings, און געוויסע האבן אריינגערופן פרעגן וואס דאס איז. עס איז זייער פשוט, דאס איז דער סך הכל פון וויפיל סטאקס עס געפינען זיך אין דעם פאנד. און ווי מען קען זען איז עס טאקע בערך פינף הונדערט - ווי מיר האבן אויסגעשמועסט אז דער פאנד איז געבויט אויפן S&P 500 אינדעקס וואס נעמט אריין די פינף הונדערט גרעסטע אמעריקאנער קאמפאניס. לאמיר אויסשמועסן נאך צוויי שאלות וואס זענען אריינגעקומען, וואס בעצם פארענטפערט אביסל אייער די צווייטע.

אייער פרעגט פארוואס מיר זענען אזויפיל פארנומען אז מ'דארף נאכקוקן די היסטאריע פון דעם פאנד, וויפיל געלט עס האט אין זיך, אא"וו. אויב אלע S&P פאנדס אינוועסטירן אין די זעלבע פינף הונדערט סטאקס, דאן וואס מאכט אויס די אלע ארומיגע פאקטארן? סוף כל סוף קומט דאס געלט אלץ אן צו די זעלבע קאמפאניס, און אויב דער S&P אינדעקס האט גאר א נידריגע ריזיקע, וואו כאפט א נפק"מ צי דער פאנד איז פעסט אוועקגעשטעלט אדער נישט?

א צווייטער האט געפרעגט נאך ווייטער: פארוואס דארף מען בכלל אנקומען צום פאנד? פארוואס קען מען נישט אויסקרויזן די אלע פאנדס און גלייך אינוועסטירן אינעם S&P דירעקט?

מיר וועלן צוערשט ענטפערן אויף דער

צווייטער פראגע, און מיט דעם וועט מען בעסער פארשטיין דעם ענטפער אויף דער ערשטער שאלה: דער ענטפער איז אז דער S&P איז נישט קיין ממשות'דיגע זאך וואס מ'קען אנכאפן און אינוועסטירן דערין; עס איז א קאנצעפט, א ליסטע וואס צייגט אן וועלכע פירמעס זענען פאסיג צו ווערן אריינגעלייגט אין דער קאטעגאריע פון די פינף הונדערט גרעסטע אמעריקאנע קאמפאניס.

דער אמת איז אז מיר האבן דאס שוין ברייט אויסגעשמועסט אין פריערדיגע ארטיקלען, און רוב ליינער וועלן ווארשיינליך געדענקען ווי מיר האבן ערקלערט באריכות אז די S&P איז בלויז א ליסטע, און דער וועג צו אינוועסטירן לויט דער ליסטע איז צו אויסקלויבן א פאנד וואס פירט דאס אויס אויף למעשה. דאס הייסט, אויב דו האלטסט אז S&P 500 איז א גוטע אפציע און דו ווילסט עס נעמען צום קומענדיגן שטאפל, קומען דאן די בראוקערעדזש קאמפאניס אריין אין בילד און שלאגן דיר פאר אז דו קענסט זיך באנוצן מיט זייער סערוויס פון "פאנדס" צו פאקטיש איינשטעקן דיין געלט אין די פינף הונדערט פירמעס.

אצינד אז מיר פארשטייען שוין דאס, קען מען שוין בעסער פארשטיין פארוואס נישט אלע S&P פאנדס זענען אייניג, אפילו אויב זיי אלע לייגן אריין דיין געלט אינעם זעלבן פלאץ.

לאמיר עס ערקלערן מיט א משל: איר וואוינט אין אפסטעיט און איר דארפט אנקומען צו א חתונה אין וויליאמסבורג, און איר זוכט א וועג אנצוקומען צו אייער ציל. נאכן פרעגן דעם און יענעם שטעלט זיך ארויס אז איר האט אן אויסוואל פון עטליכע מענטשן מיט וועם איר קענט גיין; וועט איר זאגן אז עס מאכט נישט

אויס מיט וועמען מען גייט ווייל יעדער פארט דאך ממילא קיין וויליאמסבורג?

עס איז זעלבסטפארשטענדליך אז אפילו אויב יעדער פארט צום זעלבן פלאץ, באדייט דאס נאכנישט אז אלע וועגן וועלן זיין אייניג. אויב איינער פון די אפציעס איז א נייער דרייווער וואס האט אקורשט אנגעהויבן דרייוון, וועט איר ווארשיינליך נישט זוכן צו פארן מיט אים. אויב איר ווייסט אויף איינעם אז משום איזה סיבה שוואק קומט יענער אלץ אן צו די מערסט קאמפליצירטע און לענגסטע וועגן, און יעדעס מאל איר זענט געפארן מיט אים האט איר זיך געטראפן אין טראפיק, וועט איר אים אויך פארנעמען פון דער ליסטע.

געווענליך וועט א מענטש אפשאצן אלע אפציעס וואס זענען פארהאן, און ער וועט אויסקלויבן דעם וועג וואס זעט אים אויס צו זיין דאס מערסטע געשמאק, באקוועם און פארזיכערט.

און גענוי דאס זעלבע איז גילטיג ווען מ'האט אן אויסוואל פון אפציעס וויאזוי אנצוקומען צום S&P. דער בלויזער פאקט אז זיי אלע צילן צום זעלבן פלאץ, באדייט נישט אז אלע וועגן אהין וועלן זיין אייניג פארזיכערט און רואיג. און פונקט אזוי ווי מען פארשטייט אז מ'וועט אויסקלויבן דעם בעסטן וועג ווען מען וויל פארן קיין וויליאמסבורג, וועט מען אויך זוכן דעם בעסטן און מערסט פארזיכערטן פאנד ווען מען באשליסט צו אינוועסטירן אינעם S&P.

אין פאקט האט שוין טאקע פאסירט אז געוויסע פאנדס האבן געכאפט אן עקסידענט אונטערוועגס און געבליבן שטעקן. איך האב אביסל נאכגעזוכט און זיך אנגעטראפן מיט איין אזא פאל, ווען אן ETF וואס האט אינוועסטירט



דוד געלט

845.200.3313 #111

Yiddishgelt@theyingerman.com

אויב איר ווייסט אויך איינעם אז יעדעס מאל איר זענט געפארן מיט אים האט איר זיך געטראפן אין טראפיק, וועט איר אים אויך אראפנעמען פון דער ליסטע

זיין א צייכן אז דער סטאק הינקעט אונטער און זייענדיג געדרוקט צו טרעפן מער אינוועסטירער האט די פירמע באשלאסן צו טיילן צוקערלעך. פארשטייט זיך אז אויב דאס איז דער פאל זאל מען שטיין ווייט און נישט ריזיקירן דערמיט.

די צייט ווי אפט דאס ווערט געגעבן איז נישט אייניג ביי אלע פירמעס, אבער א מערהייט אמעריקאנע פירמעס וואס שענקען דיווידענד וועלן דאס געבן יעדע דריי מאנאטן.

דער דיווידענד פון אונזער VOO פאנד וואס מיר האבן גענומען אלס א ביישפיל שטייט אצינד ביי 1.55 פראצענט, ווי געשמועסט. דאס באדייט אז דער דורכשניט פון אלע פירמעס אינעם פאנד וואס באצאלן דיווידענד קומט אויס צו 1.55 פראצענט.

היות רוב מענטשן לייגן אוועק דאס געלט מיטן ציל צו חתונה מאכן און מען דארף עס נישט אויף דער מינוט, וועט מען געווענליך אנשטעלן אז דער דיווידענד זאל באלד צוריק אריינגיין אינעם פאנד און זאל ווערן אינוועסטירט.

רעדנדיג פון דיווידענד און פון פאנדס, איז אינטערעסאנט אנצוואויזן אז עס זענען אויך פארהאן "פאנדס" וואס זענען אוועקגעשטעלט אויף א דיווידענד קאטעגאריע. דאס הייסט אז זיי גייען נאך און שטעלן צוזאם א שאכטל פון די סטאקס פון די קאמפאניס וועלכע צאלן דאס מערסטע דיווידענד, און פון די סטאקס שטעלן זיי אוועק א פאנד וואס אינוועסטירט לויט דעם דיווידענד פאקטאָר. **K**

ביי זיי.

עס לויפט געווענליך צווישן איינס און צוויי פראצענט. דאס הייסט אז אויב מען האט טויזנט דאלער, וועט מען באקומען צווישן צען און צוואנציג דאלער - געוואנדן אינעם פונקטליכן פראצענט וואס די קאמפאני שענקט.

צו פארשטיין געבן בעסער וואס דאס איז: עס איז אן ענליכער געדאנק צו דעם Cash Back וואס קרעדיט קארד קאמפאניס געבן אויף יעדן דאלער וואס מען סוויפט אויפן קארטל [להבדיל...]. אלזא, אויב איר האט געטון דעם קלוגן שריט פון אויפגעבן אייער קרעדיט קארטל און איר דערזעט זיך מיט א שטיקל פארלוסט אז איר באקומט מער נישט דאס ביסל Cash Back, זייט נישט באזארגט... דאס וועט איר ערזעצט ווערן מיט דעם דיווידענד וואס איר וועט באקומען ביים אינוועסטירן אין סטאקס...

נישט יעדע קאמפאני וועט דאס געבן, און ס'איז אויך נישט קיין סטאבילע זאך וואס ווערט איינמאל אראפגעשטעלט און בלייבט אייביג ביים זעלבן פראצענט. געווענליך וועט עס זיין געוואנדן אין דעם מצב וואו די פירמע שטייט - דאס הייסט אז ווען זיי זענען אויף א גוטן שטאנד ווען זיי קענען זיך עס ערלויבן וועלן זיי דאס טיילן כדי צו אויסדריקן און ארויסווייזן דאנקבארקייט פאר זייערע אינוועסטירער, און דער גענויער פראצענט וועט אויך באשטימט ווערן לויט וויפיל די פירמע שפירט דאן אז זי קען זיך ערלויבן.

נאך א פאקטאר וואס קען שטופן א פירמע צו טיילן דיווידענד איז ווען זיי ווילן ציען אינוועסטירער צו זייערע סטאקס. דאס איז טאקע עפעס וואס מען דארף האלטן פאר די אויגן, און ווען מען זעט א פארשלאג פון דיווידענד וואס איז היבש העכער ווי געווענליך קען דאס

לויט דעם S&P האט זיך פארמאכט אין יאר 2012 למס' וויבאלד עס האט נישט געצויגן גענוג אינטערעסע ביי אינוועסטירער צו איינשטעקן געלט דערין און עס האט נישט געלוינט פאר דער פירמע עס ווייטער צו אנהאלטן, און ס'איז דעריבער געגאנגען שלאפן.

און דער אמת איז אז אויב איך וויל קען איך היינט גרינדן א פאנד וואס וועט אינוועסטירן לויט דעם S&P, און סיי ווער קען דאס טון. אבער איך גלייב אז אויב אייער חבר וועט באשליסן צו עפענען אזא פאנד, און ער וועט איך בעטן אז איר זאלט דארט אריינלייגן אייער געלט, וועט איר אים שיינן אפזאגן און איר וועט ענדערש גיין צו Vanguard אדער Fidelity... אלזא, דאס זעלבע איז גילטיג אפילו אין פאל עס געהערט צו אן אפיציעלער קאמפאני, ווען מ'דארף זיכער מאכן אז עס איז גענוג פעסט און פארזיכערט אז מ'קען זיך פארלאזן דערויף - בסייעתא דשמיא פארשטייט זיך.

אצינד לאמיר צוריקקומען צו דער נושא פון "דיווידענד", וואס מיר האבן פארשפראכן פארגאנגענע וואך אז מיר וועלן היינט צוריקקומען דערצו.

לאמיר נישט אריינגיין אין די קאמפליצירטע טערמינען און פונקטליך וויאזוי עס ארבעט, אבער אין טייל איז דער געדאנק דערפון אז ס'איז ווי א צייכן פון דאנקבארקייט וואס די קאמפאני צייגט ארויס פאר אירע אינוועסטירער, מיט דעם וואס זיי שענקען פאר יעדן אינוועסטירער א געוויסן פראצענט פון דאס געלט וואס מען האט

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.



פונעם באגלייטן צו די לוי
ר"ל ביזן באגלייטן אונטער די
חופה בשטומ"צ, טוט טוב וחסד
מיטגיין מיט די משפחות פון
די אלמנות ויתומים, אינזינען
האבנדיג זיי אין יעדן הינזיכט.

די שיטא אימפעריע

ממלכת החדש שע"י איש החדש הרה"ח מו"ה יעקב אליעזר שיטא שליט"א



די גרעסטע חסד אימפעריע אין ארה"ק דארף אנגיין

מיר נעמען אנטייל אינעם חסד אימפעריע
און פארזיכערן איר קריטישער עקזיסטענץ

dryveup.com/shisha 718.682.7057

מאנטאג דינסטאג תרומה FEB 24-25

בנינו ובנותינו פיזישע און גייסטישע הילף
פאר די יתומים ויתומות, טעראפי, הדרכה,
פראגראמען, אויספלוגן, חברותות און שידוכים.

טוב וחסד העפטיגע חלוקות פאר
צענדליגער טויזענטער פאמיליעס
איבער ארץ ישראל.

שמחה פאנד פארזיכערט אז די יתומים
האבן חתונה מיט א פרייליך הארץ, אן
קין שום פינאנציעלער עול.

פיילן און בויגנס

אינהאלטסרייכער אינטערוויו מיט
ר' אייזיק בערקאוויטש נ"י איבער
אלעס ארום אקאונטינג און
שטייערן, מיט וויכטיגע ידיעות און
אינפארמאציע ארום דער נושא

דוד אפעל

 **MASTERMIND**

Strategic Accounting | Accurate Filing





■ א גוטן ר' אייזיק, א דאנק פארן מאכן צייט פאר אונז אין דעם פארנומענעם סעזאן.

געווענליך איז אנגענומען אז מען פילט טעקסעס ביים אקאונטענט, די שאלה איז צי מען מוז מען טאקע צוקומען צו אים, אדער קען מען דאס אויך טון אליין?

באמת קען מען דאס טון אליינס, און מ'דארף נישט האבן קיין אקאונטענט דערפאר. און נישט נאר מען קען, נאר עס קאסט נישט קיין פרוטה. די IRS שטעלט צו סערוויסעס און פראגראמען וואו מען קען אליינס פילן די שטייערן בחינם, און דערנאך קען מען פון דארט גיין ווייטער צו פילן די סטעיט שטייערן פריי פון אפצאל.

די אמת'ע שאלה איז צי ס'איז רעקאמענדירט צו פילן אן אקאונטענט, און דער ענטפער איז אז עס ווענדט זיך: אויב מ'קען זיך אויס דערמיט און מען שפירט אז מ'האט נישט וואס צו פארדינען פון אן אקאונטענט, קען מען רואיגעהייט פילן אליינס. אבער פון דער אנדערער זייט דארף מען וויסן אז אין רוב פעלער לוינט זיך צו האבן דעם עקספערטיז פונעם אקאונטענט ארויסצוקומען מיט דאס בעסטע שייך.

די ארבעט פון אן אקאונטענט איז נישט בלויז צו דורכפירן די טעכנישע פונקציע פון אריינשיקן די דאקומענטן צו דער רעגירונג, נאר זיין ארבעט איז צו זען וויאזוי מ'קען דאס אויסשטעלן אויף א וועג וואס וועט דאס מערסטע בעניפֿטירן דעם קליענט און אים שפארן שטייערן - סיי אויף יענעם יאר און סיי אויף די קומענדיגע יארן.

א מענטש קען אסאך מאל פילן אליינס, און ער וועט נישט וויסן וויפיל געלט ער דערלייגט אין דער צייט. און איך האב שוין טאקע געהאט א צאל קליענטן וועלכע פלעגן פילן אליינס, און שפעטער ווען זיי זענען געקומען צו מיר זענען זיי געוואויר געווארן אז זיי וואלטן זיך געקענט שפארן אסאך געלט אויב וואלט א פראפעסיאנאל געטון די ארבעט פאר זיי.

אלזא, אין רוב פעלער איז נישט רעקאמענדירט צו פילן אליינס. אבער ווי געשמועסט: מ'קען עס טון אליינס, און אויב איינער איז זיכער ביי זיך אז ער ווייסט וואס ער האט צו טון און אן אקאונטענט וועט אים גארנישט צוגעבן, זאל ער טאקע פילן אליינס.

■ אין די אויגן פון אסאך מענטשן גייט דאס ווארט "אקאונטענט" בינעזאם מיט "טעקס פיילינג". די שאלה איז צי דאס איז טאקע די איינציגסטע זאך וואס אן אקאונטענט דארף טון, אדער דארף ער אויך מיטהאלטן דורכאויס דעם יאר וואס ס'איז דער פינאנציעלער מצב ביי זיינע קליענטן.

פילן שטייערן איז בלויז איינע פון די זאכן וואס אן

מיר שטייען אצינד אין ברען פונעם "טעקס פיילינג סעזאן", ווען דער "אקאונטענט" שטייט אין צענטער פונעם בילד און ארבעט איבערמילדיך צו העלפן מענטשן פילן און אויסרעכענען וויאזוי צו שפארן שטייערן.

"פילן טעקסעס" איז צוויי ווערטער וואס פארמאגן גאר אסאך אין זיך. די נושא פון שטייערן איז עפעס וואס פארנעמט א פראמינענט ארט אין יעדנ'ס פינאנצן - איין וועג אדער דער אנדערע. פאר געוויסע באדייט דאס אראפגעבן גרויסע חלקים פון זייער פארמעגן פאר דער רעגירונג, בשעת פאר שוואכערע פארדינער באדייט דאס א שוין טשעקל אין פאסט קעסטל יאר יערליך.

עס איז אבער דא איין זאך וואס פאראייניגט אלע קאטעגאריעס פון שטייערצאלער: עס איז אפט מאל זייער קאמפליצירט און קומט באגלייט מיט מערערע ספיקות אויף טריט און שריט.

ווי פארשטענדליך קען מען נישט אין די ראמען פון אן עפנטליכן ארטיקל ברענגען דעטאילירטע אנווייזונגען אויף סיי וועלכן פערזענליכן מצב, און עס איז וויכטיג אז יעדער זאל אויסקלארן זיין סיטואציע מיט זיין אקאונטענט. אבער כדי צו ברענגען א כלליות'דיגע קלארקייט איבער פארשידענע נקודות אנבאלאנגט דער ארבעט פון אן אקאונטענט און פילן שטייערן, האבן מיר זיך אראפגעזעצט פאר א שמועס מיטן ערפארענעם אקאונטענט ר' אייזיק בערקאוויטש נ"י צו הערן פון אים און באקומען א שטיקל אריינבליק איבער וויאזוי מ'זאל צוגיין דערצו און פארשידענע וויכטיגע נקודות וואס מען דארף וויסן איבער דער נושא.





אקאונטענט דארף טון, און דאס איז אוודאי נישט די איינציגסטע אויפגאבע וואס ליגט אויף אים.

אן אקאונטענט דארף באמת מיטהאלטן וויאזוי עס גייט ביי זיינע קליענטן, און ער דארף פון צייט צו צייט זיך אראפזעצן און איבערגיין די נומערן און זען וויאזוי ער קען אים העלפן זיך בעסער אוועקשטעלן, און ווי אויך העלפן מחליט זיין וואס זאלן זיין זיינע ווייטערדיגע שריט אין ביזנעס.

פארשטייט זיך אז יעדער קליענט איז אנדערש און יעדער האט זיך זיין צייט און מצב ווען ער דארף מער אדער ווייניגער צוקומען צו זיין אקאונטענט, אבער בכל אופן דארף דער אקאונטענט זיכער מאכן אז די ביכער זענען קלאר, די פינאנצן זענען מסודר, און פארשטייט זיך אז ווען עס מאכט זיך א פראבלעם דארף ער דא זיין אים ארויסצוהעלפן.

■ **מיט וואס איז איין אקאונטענט מער ווי דער צווייטער, און אויף וואס קוקט מען ביים מחליט זיין וועלכן אקאונטענט צו נוצן?**

אן אקאונטענט איז אזויווי א שידוך. יעדער אקאונטענט איז אנדערש, און יעדער האט זיך זיינע מעלות און אייגנארטיגקייטן וואס עס מאכט אים ארויסשטיין פון אנדערע, און פארשטייט זיך אויך חסרונות מיט וואס ער איז שוואכער ווי אנדערע.

און פונקט ווי ביי א שידוך, דארף יעדער קליענט זען וואס ער דארף האבן לויט זיינע געברויכן, און וועלכער אקאונטענט וועט זיין דאס מערסטע פאסיג פאר אים אדער זיין ביזנעס. אן אקאונטענט וואס קען זיין גאר גוט פאר איינעם, קען זיין א שלעכטער אויסוואל פאר א צווייטן. און דאס זעלבע אויף פארקערט. א מענטש דארף קוקן וואס ער וויל האבן פון זיין אקאונטענט, וועלכן סארט סערוויס און באהאנדלונג ער וויל באקומען, און וואספארא סארט צוגאנג ער שפירט אז דאס וועט אים צופרידנסטעלן.

געוויסע וועלן דוקא זוכן ווער עס איז דאס ביליגסטע, ווייל זיי האלטן אז דאס שפארט זיי געלט. אנדערע וועלן זוכן צו צאלן זייער טייער פאר א גרויסן און בארימטן אקאונטענט, וויבאלד זיי האבן א גרויסע ביזנעס און זיי דארפן צאלן אסאך שטייערן, און זיי ווילן זיין רואיג אז זיי האבן איינעם מיט יארן עקספיריענס וואס וועט זיי קענען איינשפארן

פיילן שטייערן איז בלויז איינע פון די זאכן וואס אן אקאונטענט דארף טון, און דאס איז אוודאי נישט די איינציגסטע אויפגאבע וואס ליגט אויף אים

דאס מערסטע וואס שייך אויך זענען דא אזעלכע וואס וועלן דוקא אויסקלויבן איינעם וואס גיבט זיך אפ מיט יעדן קליענט אויף א פערזענליכן פארנעם, און וועט אים גיבן די נויטיגע צייט און אויפמערקזאמקייט. און די ליסטע איז פיל לענגער ווי דעם, ווייל די געברויכן זענען זייער פארשידנארטיג.

די אונטערשטע שורה איז - ווי געשמועסט - אז עס איז ווי א שידוך, און מ'דארף זיכער מאכן אז מען טרעפט דעם פאסיגן צוזאמסטעל בעז"ה.

■ **וואס איז אייער ספעציאליטעט אין דעם פעלד, און פאר וועלכע סארט קליענטן שפירט איר אז איר זענט דאס מערסטע געאייגנט?**

בעצם סערוויר איך אלע סארט קליענטן, און איך האב נישט דעזיגנירט מיין ביזנעס צו בלויז געציילטע קאטעגאריעס. אבער מיין עיקר ציל איז צו ערפילן א גרויסן לאך וואס כ'האב געזען אז עס הערשט אין דעם הינזיכט.

קוקנדיג מיט א כלליות'דיגן בליק, זענען דא צוויי סארטן אקאונטענט פירמעס: עס זענען דא גרויסע פירמעס וועלכע האלטן אויף א גרויסן שטאב מיט מערערע אקאונטענטס און געהילפן, און זיי וועלן געווענליך זיין אין אפטער פארבינדונג מיט די קליענטן און האלטן חשבון וויאזוי עס גייט מיט די פינאנצן. דערנאך זענען דא קליינע פירמעס וואס זענען געווענליך פונקט פארקערט - דאס הייסט אז זיי זענען בלויז דא צו פיילן טעקסעס און האבן געווענליך נישט צופיל שייכות מיטן קליענט דורכאויס דעם יאר.

דער חסרון פון דער צווייטער קאטעגאריע איז פשוט; דער קליענט שפירט נישט ווי ער האט אן אקאונטענט צו זיין זייט וואס זאל אים ארויסהעלפן מיט די פינאנצן אויף טריט און שריט. אבער ווען איינער וויל גיין מיט א גרעסערער פירמע וואס גיבט זיך יא בעסער אפ, האט ער א פראבלעם אז עס קאסט זייער טייער, און דאס ברענגט אז אסאך מענטשן זאלן בליט ברירה אויסוועלן דעם צווייטן סארט, טראץ וואס ס'איז זיי זייער נישט צום הארצן.

זעענדיג אז ס'איז דא א גרויסער געברויך פאר אן אקאונטענט וואס זאל זיך פערזענליך אפגעבן און זיין אין כסדר'דיגע קאנטאקט מיט יעדן קליענט, און זאל גלייכצייטיג נישט בעטן אזוי טייער פאר זיין סערוויס, האב איך

באשלאסן צו ערפילן דעם געברויך.

און ב"ה אז איך האב טאקע מצליח געווען אין דער מיסיע, און די קליענטן זענען העכסט צופרידן אז זיי האבן אן אקאונטענט וואס איז שטענדיג דא פאר זיי מיט דער פולסטער אויפמערקזאמקייט, און זיי דארפן זיך נישט אויסליידיגן די טאשן דאס צו באקומען.

■ **וואס וואלט איר געזאגט זענען די דריי גרעסטע פינאנציעלע טעותים וואס ביזנעס אייגנטמער מאכן כסדר?**

1. זיי רעכענען נישט גוט אויס זייער קעש פלוס. אסאך מאל האלט איך מיט ווי איינער מאכט א חשבון אז ער האט געמאכט כך וכך סעילס, ממילא גייט ער פארדינען אזויפיל געלט, און לויט דעם מאכט ער זיינע חשבונות אויף ווייטער.

דאס איז אבער א גרויסער טעות, ווייל ער האט פארזען דעם פאקט אז ער וועט ווארשיינליך נישט האבן די פולע סומע ביי זיך אזוי שנעל. ער האט טאקע פארקויפט פראדוקטן אין דער ווערד פון דער סומע, און אויב יעדער באצאלט אין צייט וועט ער האבן די גאנצע סומע, אבער דאס מציאות איז אז אלץ איז דא א געוויסער פראצענט קאסטומערס וואס וועלן נישט באצאלן אין צייט. וואס וועט דאן פאסירן איז, אז ער וועט בלייבן שטעקן, ווייל פון איין זייט האט ער גערעכנט אויף דעם געלט, אבער ווען עס קומט למעשה און ער דארף עס נוצן צו באצאלן, ליגט עס נישט אין זיין באנק קאנטע.

2. א גרויסער טעות וואס מ'זעט אפט איז אז מ'הייבט נישט גלייך אן מיט מסודר'דיגע ביכער. אפט מאל ווען מען עפנט א ביזנעס אויף א באשיידענעם פארנעם קלערט מען אז אצינד איז נאכנישט וויכטיג צו האלטן א גענויעם חשבון אויף יעדן ריה, און ווען עס גייט אדורך אביסל צייט און זאכן ווערן נאר מער און מער צומישט, איז שוין צו שפעט. דאן דערזעט מען זיך פלוצלינג אז מען ווייסט נישט וואו איין און וואו אויס, און מ'האט נישט קיין השגה צי מען פארדינט געלט אדער מען דערלייגט גאר.

דעריבער איז קריטיש וויכטיג צו זיין גאר פונקטליך און מסודר און האלטן חשבון אויף אלעם באלד פון דער ערשטער מינוט.

3. נאך א זאך וואס איך זע אסאך איז, אז מען גיסט געלט פאר מארקעטינג אן קיין קלארן ציל. מארקעטינג קאסט אסאך, און עס איז א

הארץ ווייטאג ווען מען זעט אז מען פארשווענדט געלט אויף אדווערטייזמענט אן זיין קלאר וואס מען צילט דערמיט.

דער ריכטיגער וועג איז אז צוערשט זאל מען קלאר מאכן: וועם ציל איך? ווער איז מיין קאסטומער באזע? וואס איז דער מערסט אפעקטיווער וועג אנצוקומען צו זיי? וועלכע מאגאזין/אויסגאבע איז דאס מערסטע פאפולער צווישן מיין קליענט באזע, וואו מיינע עדס וועלן האבן די שטערקסטע השפעה? אא"וו. און ווען מ'האט שוין א קלארע בילד, שפענדט מען דאס געלט אויף אן אויסגערעכנטן מהלך אז עס זאל אנקומען צו די ריכטיגע אויגן און אויערן.

ווען מען גייט מיט א מהלך פון געציילטע מארקעטינג קען מען רואיג שניידן איבער האלב פון די הוצאות וואס עס קאסט ווען מען אדווערטייזט אן קיין חשבון.

■ **ווען מען ארבעט אלס א "פריילענסער" אדער "סעלף-עמפלויד" וועט מען געווענליך זוכן צו ארויפלייגן ווי מער ביזנעס אויסגאבן אויפן טעקס ריטורן כדי זיך צו שפארן שטייערן. וואס איז דער בעסטער וועג זיך אויסצושטעלן דורכן יאר אז ווי מער הוצאות זאלן קוואליפיצירן צו ווערן גערעכנט דערפאר?**

איך וואלט צוגעלייגט די פראגע צו דער ליסטע פון טעותים וואס מענטשן מאכן אין ביזנעס...

דער איין און איינציגסטער ציל און פאקוס אין ביזנעס דארף זיין צו פארדינען ווי מער געלט, בייטעטא דשמיא. ווען מ'איז פארנומען מיט אלע זייטיגע זאכן, וואו מ'קען זיך שפארן שטייערן אדער וויאזוי מ'קען קוואליפיצירן פאר מער רעגירונגס פראגראמען, טוט מען זיך זעלבסט באגרעניצן פון וואקסן מיט א ברייטקייט אן אפשטעל.

דער פליכט פון אויסשטעלן דעם טעקס ריטורן אויף א וועג צו שפארן שטייערן ליגט אויפן אקאונטענט און נישט אויף אייך. איר זאלט זיין פארנומען מיט מאכן ווי מער געלט, און די דאגה פון שניידן שטייערן לאזט איבער פארן אקאונטענט. דאס איז זיין דזשאב און פאר דעם איז ער דא.

איך זע אסאך מאל בחוש ווי מענטשן זענען פארנומען אויף יעדן ריר וואס נאך ער קען טון זיך צו שפארן שטייערן, און עס שטייט זיי אין וועג פון וואקסן און בליען אין ביזנעס. לאזט

אייער אקאונטענט זיך ברעכן קאפ, און פארלירט נישט אייער פאקוס פונעם עיקר ציל אין ביזנעס.

■ **א דאנק דעם פאפולערן "אידיש געלט" קאלום דא אין "אינגערמאן" איז געווארן לעצטנס א שטארקע אויפואכונג ביי אסאך יונגעלייט צו אינוועסטירן אינעם סטאק מארקעט. אבער מען הערט פון אסאך יונגעלייט אז היות זיי זענען דערווייל שוואכע פארדינער און געניסן פון רעגירונגס פראגראמען, זענען זיי באזארגט אז דאס אינוועסטירן און אנזאמלען א גרעסערן פארמעגן קען אפעקטירן זייער סטאטוס לגבי די פראגראמען. קענט איר ביטע אויסקלארן צי ס'איז טאקע אזוי, און צי דאס דארף אפהאלטן פון אינוועסטירן?**

דאס עצם קויפן שעירס אינעם סטאק מארקעט ווערט נישט גערעכנט אז מען האט "פארדינט" געלט, אזוי לאנג ווי מען פארקויפט נישט די שעירס, ווייל מ'האט דאך גארנישט ארויסגענומען דערפון. עס איז יא דא איין חלק וואס ווערט גערעכנט אלס "אינקאם", און דאס איז ווען מען באקומט "דיוידענד".

טראץ וואס עס איז טאקע נישט קיין אינקאם, זענען אבער דא געוויסע פראגראמען וועלכע וועלן יא קוקן אויף "עסעטס" וואס מען האט. דאס הייסט אז אויב מען האט אנגעזאמלט נכסים, וועלן זיי דאס אויך נעמען אין חשבון. פארשטייט זיך אז זיי וועלן נישט רעכענען דעם גאנצן סכום אלס אינקאם, אבער א געוויסן פראצענט וועלן זיי רעכענען, לויט פארשידענע קאמפליצירטע חשבונות וואס איז געוואנדן אין אסאך פאקטארן.

אבער למעשה קומט אויס אז סטאק מארקעט אינוועסטירונגען וועלן געווענליך אויך ברענגען אן אינקאם פארן מענטש, ווייל ווען מען אינוועסטירט אין פאנדס ווערן די שעירס אפט פארקויפט צו איינקויפן פרישע, און דאן הייסט עס שוין יא אז מען האט פארדינט מיט די רווחים וואס מען האט באקומען ביים פארקויפן די שעירס.

אלאז, עס איז זייער א קאמפליצירטע נושא וואס איז געוואנדן אין זייער אסאך פאקטארן, און ס'איז פשוט נישט מעגליך צו ענטפערן די פראגע אויף א כלליות'דיגן פארנעם. דער איינציגסטער מהלך איז אז יעדער פאר זיך זאל איבערגיין מיט זיין אקאונטענט די גענויע



דער איינציגסטער מהלך איז אז יעדער פאר זיך זאל איבערגיין מיט זיין אקאונטענט די גענויע דעטאלן פון זיין פערזענ- ליכער סיטואציע

אויף דעם אלעם, צו קענען אויפווייזן אז מ'האט טאקע געשפענדט דאס געלט צו באצאלן פאר דעם-קעיר.

■ עס טוט זיך לעצטנס אסאך איבער די טאריפס וואס פרעזידענט טראמפ לייגט אויף אויף פראדוקטן וואס קומען אריין פון אויסלאנד. פון אייער קוקווינקל, וויאזוי וועט עס אפגעקלייבן דעם עקאנאמישן צושטאנד אין לאנד - סיי אין ביזנעסער און סיי ביי יחידים? עס איז קלאר אז אויף דער מינוט וועט עס בדרך הטבע שווער אויסקלאפן, סיי אויף ביזנעסער וועלכע אימפארטירן פון אויסלאנד און וועלן שוין נישט קענען אפקומען אזוי ביליג, און סיי פאר קאסטומערס וועלכע וועלן דארפן צאלן טייערער צוליב דעם. פון דער אנדערער זייט, ביזנעסלייט וועלכע פאבריצירן זייערע פראדוקטן אין די פאראייניגטע שטאטן וועלן פארדינען דערפון, ווייל עס וועט זיי ברענגען מער ביזנעס און וועט זיי פארגרינגערן צו קאנקורירן מיט די אויסלענדישע פירמעס. אבער איך האלט אז טראץ די שוועריגקייטן וועט זיך עס סוכ"ס אויסצאלן, ווייל עס וועט הייבן די אמעריקאנער עקאנאמיע און וועט אריינברענגען אסאך פארדינסטן פאר דער רעגירונג, וואס וועט זיי ערמעגליכן צו שענקען מער בעניפיטן, און גלייכצייטיג שניידן שטייערן פאר די בירגער.

עס איז אינטערעסאנט אריינצואווארפן א גוט ווארט וואס כ'האב לעצטנס געהערט איבער דעם, וואס איז שוין מעניני דימא... ביים סוף פון דער מגילה, ווען מ'האלט שוין ביי דער פרייליכער ענדע וואס מ'ליינט מיט גרויס ברען און פרייד, שטייט דארט אין פסוק "וישם המלך אחשוורוש מס על הארץ ואיי הים" - דאס הייסט אז ער האט ארויפגעלייגט סיי שטייערן אויף די בירגער און סיי טאריפס אויף די אויסלענדער... און היות מען זעט דאך אז דאס איז טייל פון דעם פריידיגן אויספיר פון דער גאנצער פרשה, זעט אויס אז טאריפס איז יא א גוטע זאך...

בכל אופן זאל דער באשעפער העלפן אז עס זאל נאר ברענגען גוטס פאר דער וועלט בכלל און פאר אידישע קינדער בפרט, און עס זאל נישט גורם זיין קיין ווייטאג פאר קיין שום איד. ■ א גרויסן יישר כח פאר אייער צייט און פאר די פילע נוצליכע ידיעות און אינפארמאציע. אסאך הצלחה און סייעתא דשמיא. **K**

דעטאלן פון זיין פערזענליכער סיטואציע און אזוי אויסארבעטן וויפיל און וויאזוי ער קען אינוועסטירן.

■ לעצטנס הערט מען איבער א קרעדיט וואס מען קען באקומען פאר שכר לימוד אויב ביידע עלטערן ארבעטן. קענט איר ביטע אויסקלארן וואס דאס איז?

עס זענען דא צוויי סארטן קרעדיטס וואס מען קען באקומען פאר די קינדער ווען ביידע עלטערן ארבעטן.

דער ערשטער איז א נייער רעגירונגס פראגראם, וואס באצאלט שכ"ל הוצאות ווען ביידע עלטערן ארבעטן. דאס איז עפעס אויף וואס יעדער מוסד באזונדער דארף ווערן באשטעטיגט, און נאר דאן קען מען געניסן דערפון. ווען א מוסד ווערט באשטעטיגט דערפאר, וועלן זיי דאס געווענליך איינמעלדן פאר די עלטערן און ארויסשיקן אנווייזונגען וויאזוי דאס מסדר צו זיין.

אויסער דעם איז דא א קרעדיט וואס איז בעיקר געאייגנט צו קרעדיטן געלט וואס מ'האט באצאלט פאר א "דעם-קעיר" צו בעיביסיטן די קינדער, אבער דאס איז בלויז ווען ביידע עלטערן ארבעטן, אדער ווען איינער פון די עלטערן איז א סטודענט. שכ"ל וואס מ'צאלט פארן מוסד קען אויך ווערן גערעכנט אלס בעיביסיטינג אויב דאס קינד איז יונגער ווי זעקס יאר, אדער פאר קינדער ביז די דרייצן יאר, פאר די חדשים וואס די אלגעמיינע שולעס זענען אפיציעל געשלאסן.

עס ארבעט ווי פאלגנד: אויב ביידע עלטערן ארבעטן און מ'דארף צוליב דעם באצאלן בעיביסיטינג, קען מען באקומען א ריפאנד פאר די הוצאות פאר ביז פינף און דרייסיג פראצענט פון דריי טויזנט דאלער פער קינד. דאס הייסט אז מען באקומט צוריק א פראצענט פון וויפיל מ'האט אויסגעגעבן, און דער מאקסימום וואס מ'קען איינגעבן אז מ'האט געשפענדט דערפאר איז דריי טויזנט דאלער. דער גענויער פראצענט וויפיל מען באקומט איז געוואנדן אין וויפיל מען פארדינט.

דער קרעדיט קען מען באקומען פאר מאקסימום צוויי קינדער. אין סה"כ קומט עס אויס אז דער מאקסימום וואס מ'קען באקומען איז פינף און דרייסיג פראצענט פון זעקס טויזנט דאלער.

פארשטייט זיך אז מען דארף האבן באווייז





LET'S UNMASK YOUR BUSINESS

PURIM IS HERE! BE SEEN!

This Purim, stand out, don't hide! Make sure your business gets the attention it deserves with Yingerman. Whether it's bold branding, strategic marketing, or eye-catching ads, we help your business shine—no disguises needed!

AD DEADLINES

Pre-Purim Issue

Wed. February 26

On newsstands: Sun. March 2

Purim Issue

Wed. March 5

on newsstands: Sun. March 9

REACH OUT TODAY

MENDY REISMAN 845.666.0056 EXT. 3
SALES MANAGER

SHMAYA ZICHERMAN 845.717.1595
CLIENT RELATIONSHIP

YAKOV YOSEF GREENBAUM 845.666.0056 EXT. 105
CLIENT RELATIONSHIP

אינגערמאן

פראגעס אויף פערזענליכע סיטואציעס

וי געשמועסט פארגאנגענע וואך האבן מיר גענומען א קורצן איבעררייס פון דער סעריע איבער געהאלט העכערונג, כדי צו קענען באקומען א בעסערן בילד איבער פארשידענע חלקים דערפון. היינט וועלן מיר ממשיך זיין מיט נאך ענטפערס אויף שאלות וואס זענען אריינגעקומען, און קומענדיגע וואך וועלן מיר בעז"ה צוריקגיין צו אונזער שמועס איבער געבן און בעטן א העכערונג.

שאלה: איך ארבעט שוין פאר זיבעצן יאר אינעם זעלבן פלאץ און איך האב נאך קיינמאל נישט באקומען מער ווי מינימאלע העכערונגען. אבער למעשה גלייך איך זייער מיין פאזיציע און מיין דזשאב.

תשובה: צום אלעמען ערשט קומט אייך א מעדאל פארן קענען ארבעטן אזוי לאנג אין איין פלאץ. איר זענט מן הסתם פון א פריערדיגן דור וואס האט דאס נאך געקענט באווייזן. הלוואי פאר אונזער דור געוואונטשן... אלזא, כה לחי פאר דעם.

צווייטנס: איר שרייבט אז איר האט זייער ליב אייער פאזיציע און אייער דזשאב. עס קומט אייך א הילכיקע באגריסונג פאר דעם אליין. אויב נאכן ארבעטן דארט פאר אזוי לאנג קענט איר דאס זאגן מיט א פולן מויל, זענט איר א ריכטיגער עושר און פרייליכער מענטש - ווי עס שטייט אין דער משנה: "איזהו עשיר השמח בחלקו". איר זאלט וויסן אז אסאך מענטשן וואלטן שטארק געוואלט זיין אין אזא מצב, אפילו מיט א פיל קלענערן געהאלט.

אצינד צו אייער שאלה: עס גלייבט זיך נישט אז איר ווילט הערן וועגן טוישן דזשאב, לאמיר דעריבער רעדן איבער דעם חלק פון באקומען א העכערונג.

עס פארשטייט יעדער אז די העכערונגען אין

אזא פאל גייען נישט ארויף אזוי שנעל ווי ווען איר וואלט געטוישט דזשאבס יעדן טאג. עס איז פונקט אזויווי רענט וואס גייט נישט ארויף אזוי הויך פאר עקזיסטירנדע טענעטס, אבער וועט שנעלער ארויפגיין פאר נייע טענעטס היות מען קוקט אויפן מארקעט פרייז בשעת'ן פארדינגען. איך ווייס נישט אין וואס איר זענט עוסק, אבער עס איז זייער מעגליך אז ווען איר וואלט היינט געטוישט דזשאב וואלט איר באקומען פיל מער ערגעץ אנדערש - האבנדיג אזויפיל יארן עקספיריענס.

מיט דעם אלעם, אין א נייעם פלאץ קען נעמען א שיינע פאר יאר זיך איינצוועסן, און איר זענט נישט פארזיכערט אז עס וועט אייך זיין אזוי צום הארצן. עס מאכט זיך נישט אזוי אפט אז מענטשן זאלן באמת ליב האבן א נייעם פלאץ, איבערהויפט נאך אזויפיל יאר וואס מען האט געארבעט אין א פלאץ וואס מ'האט שטארק געגלייך.

איך גלייב אז במשך די אלע יארן האט איר שוין פרובירט צו רוקן די נומערן העכער און העכער און עס איז נישט געפארן אזוי געשמירט. אויב האט איר נישט פרובירט, איז צייט זיך צו שטעלן אויף די אייגענע רעכטן.

צוערשט זאלט איר אריינטראכטן און מאכן א חשבון צי איר גיבט נאך היינט צו פאר דער פירמע אזויפיל ווי איר פלעגט צושטעלן אין די ערשטע פינף-זען יאר. אויב דער ענטפער איז יא, און עס ווערט נאר בעסער יעדן יאר, דאן קענט איר צוגיין צום בעה"ב מיט א גאווה...

האט נישט מורא, איר גייט נישט ווערן אן עכטער בעל גאווה... אבער ווען איינער בעט א העכערונג דארף ער אוועקלייגן פאר פינף מינוט די שאנדע און גנאי פון גאווה, אנטון אן "עזות ד'ארבעטער", און אנהייבן זיך זעלבסט אויסרימען פארן בעה"ב ווי קיינמאל בעפאר.

אצינד קען מען טראכטן: וואס קען איך דען זאגן וואס ער ווייסט נאך נישט? ער זעט דאך

אלעס וואס איך טו פאר דער קאמפאני, ער זעט ווי געטריי איך בין און ווי איך גיב אזוי שטארק אבאכט אויף יעדן דאלער - אסאך מער ווי די היינטיגע אינגע ארבעטערס וואס ביי זיי איז אלעס נאר זייער אייגן געלט.

דער ענטפער איז אז דיין בעה"ב ווייסט דאס נישט...

וואס הייסט?! איז דען מעגליך אזא זאך?! יא. דאס איז דער פאקט.

די סיבה דערצו איז אז ער איז פארנומען מיט זיין אייגן לעבן און מיט דער ביזנעס ביי איבערן קאפ, אזוי אז ער לייגט פשוט נישט צו אזויפיל קאפ ווי איר מיינט.

עס קען זיין ער באמערקט געוויסע זאכן, אבער ער איז נישט אזוי עמאציאנאל צוגעבינדן צו אייער פאזיציע ווי איר אליין. דעריבער גייט אריין צו אים און הייבט זיך אן זעלבסט אויסרימען. אבער עס מוז זיין אויף א נארמאלן אופן, און נישט מיט א סטראשע אז אויב איך גיי ארויס קען די קאמפאני פארשליסן אירע טויערן. און דאס איז געזאגט געווארן פאר די אלע ארבעטער וואס חלומ'ען, און אויך פאר די אלע וואס ווייסן, און אויך פאר די אלע וואס האבן הארטע באווייזן, אז ווען זיי גייען ארויס גייט דער בעה"ב לויפן צו 'האום דיפאו' און קויפן א שלאס פאר דער ביזנעס...

האקט אייך דאס ביטע ארויס פון קאפ. יעדן איינעם קען מען ערזעצן. דורכאויס די לעצטע פאר טויזנט יאר האט נאך קיינער נישט באוויזן צו לעבן לענגער ווי עטוואס העכער די הונדערט יאר, און די וועלט איז דערנאך ווייטער אנגעגאנגען מיט פילע ביזנעסער און פאזיציעס וועלכע זענען געווארן ערפילט ביי אנדערע.

צוריק צו אונזער נושא: איר דארפט אים ארויסברענגען וואס איר לייגט אלץ צו לטובת דער קאמפאני יעדן איינציגן טאג - אויב איר לייגט טאקע צו - און וואס דער מארקעט פרייז



איתמר טובי' פריעדמאן

אחריות ווי אן ערוואקסענער, נישט אזוי? אלא מאי איז די טענה בלויז א שפיל פון נישט דארפן נעמען קיין אחריות - אפגעזען ווי גוט געלערנט ער איז. און ער ווארפט דאס נאך ארויף אויפן בעה"ב מיט א מורא'דיגער כיטרישקייט. עס איז ממש צו באוואונדערן...

אלזא, לאמיר זיין זייער קלאר: אויב איר גייט נישט נעמען די זאך אין קאנטראל, וועט ער עס נעמען פאר אייך. אוודאי זענען דא וועגן וויאזוי צו זאגן זאכן פאר אן ארבעטער אן דעם וואס ער זאל ווערן באליידיגט, אבער איך שפיר אז אין דעם פאל איז עס בכלל נישט גילטיג, ווייל וויפיל איר פרובירט מיט אלע שיינע און קלוגע ווערטער האט ער אייביג תירוצים פארוואס ער איז אזוי אומשולדיג, און אלץ זוכט מען נאר וואס ער טוט נישט גוט.

מאך זיך נישט צוטון ווען ער נעמט אן זאכן אזוי אדער אזוי. פיר זיך אויף מיט אים פונקט ווי מיט די אנדערע ארבעטער; ווען ער מאכט א טעות איז עס זיין אייגענעם שולד און קיינער אנדערש איז נישט שולדיג דערויף. זאג אים קלאר אז ער איז ב"ה אן ערוואקסענער, און ער זאל זיך אויפפירן אזוי. **K**

איתמר טובי' פריעדמאן 845-662-3684

CEO Item it@itemfl.com

ר' איתמר טובי' פריעדמאן איז א קאנסולטענט

אינעם תחום פון בעלי בתים מיט ארבייטער

מיט פילע יארן ערפארונג

ארבעטער. מיר שמועסן נאר אויס די צדדים לויט וויאזוי עס קוקט אויס אויבנאויף, און מען קען ארויסנעמען דערפון וויאזוי מען פארשטייט - געוואנדן לויט די גענויע דעטאלן פון יעדן מצב באזונדער.

בעה"ב טייערער: עס קוקט שטארק אויס ווי איר זענט אונטערדריקט אונטער אייער ארבעטער. אויב איך דארף שאצן ווילאנג דער ארבעטער איז שוין אויף דעם פאסטן, וואלט איך געזאגט צווישן זעקס און ניין מאנאטן. אויב איז עס לענגער פון דעם: רבוש"ע...

מען קען עס געוויס אנקוקן מיט א בליק אז דער בעה"ב איז א גוטער, און ווען דער ארבעטער זאגט אז ער איז שולדיג נעמט ער עס אן בחפץ לב און איז גאר מסכים מיט אים. עס שמעקט אבער ליבערשט פון מאניפולאציע פונעם ארבעטער ווי איידער גוטסקייט פונעם בעה"ב.

לויט וויאזוי איר לייגט אראפ די סיטואציע, גלייב איך נישט אז איר האט אים טאקע נישט גוט אויסגעלערנט, נאר ליבערשט האט ער זיך נישט גוט אויסגעלערנט. אדער איז אפילו דאס אויך נישט אמת...

איצט, לויט דעם ארבעטער'ס ווערסיע אז ער איז נאך אפיציעל אין די טרענינג שטאפלען, וויבאלד מען האט אים דאך נישט גוט אויסגעלערנט - פארוואס ווערט ער אזוי באליידיגט ווען מען זאגט אים עפעס? דו ווילסט דאך קענען דעם פאך און עווענטועל נעמען

איז היינט פאר אזא ארבעטער, און אויב ער קען זיך ביטע צושטעלן דערצו ווי ווייט מעגליך. מיר קענען נישט צוזאגן אז דער בעה"ב וועט אייך פאלגן תיכף ומיד, אבער מיר קענען בעז"ה געבן די ריכטיגע כלים אז עס זאל זיין א שטארקע מעגליכקייט און פאטענציעל אז זאל עס געשען.

שאלה: וויאזוי קען איך זאגן עפעס פאר מיין ארבעטער אן דעם וואס ער זאל ווערן באליידיגט? יעצט אויף דער מינוט דארף איך נעמען אחריות אויף זאכן וואס ער האט געטון נישט ריכטיג, מיט דער טענה אז איך האב אים נישט גוט אויסגעלערנט די דזשאב.

תשובה: עס טוט מיר זייער וויי אנצוהייבן דעם ענטפער אייך איינמעלדנדיג אז א רויט לעמפל צינדט זיך אן גאר שטארק ביי עטליכע חלקים פון דער פראגע, און עס קוקט אויס ווי דער פראבלעם ליגט ביים ארבעטער פיל מער ווי עס ליגט ביי אייך. אייגנטליך לאזט זיך אפילו זאגן אז עס ליגט בכלל נישט ביים בעה"ב. און מיר וועלן דאס אויסשמועסן.

א שטיקל הקדמה פאר מיר גייען ווייטער: וויבאלד עס קען אויסקוקן ווי מיר רעדן אביסל שארף איבער געוויסע נושאים, ווילן מיר קלאר מאכן אז מיר נעמען נישט קיין צדדים און מיר זאגן קיינמאל נישט פאר איינעם אז ער זאל פארלאזן אן ארבעטס-פלאץ אדער פארשיקן אן

מזל טוב!
בעל שמחה

שלום זכר • וואך נאכט
ברית • קידוש

917.803.6443



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





Start your website now

Full website for just **\$675**

→ Writing

→ Design

→ Develop

→ SEO

→ Hosting

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

845.925.5881
info@maxifyteam.com



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



כאפצעק!

מיר וועלן אפווישן דיין חוב

גוטן, צוערשט א גרויסן יישר כח פאר די כאפצעק ארטיקלען, איך האב זייער שטארק הנאה פון דעם.

איך וויל איבערגעבן א סקעם וואס איך האב געהאט אז דער עולם זאל וויסן: א שטיק צייט צוריק האב איך גענומען א סטודענט לאון, און איך בין שולדיג פאר דער רעגירונג \$17,000 אויף דעם חוב.

איין טאג באקום איך א טעלעפאן רוף פון א קאמפאני, זיי האבן געהאט אלע מיינע אינפארמאציע - מיין אדרעס, געבורט דאטום, אא"וו. זיי זאגן אז זיי גייען מוחל זיין דעם חוב און איך דארף נאר אפצאלן צוויי טויזנט דאלער אין חודש'ליכע פעימענטס דורכאויס די קומענדיגע צען חדשים - צוויי הונדערט דאלער א חודש.

זיי האבן מיר געשיקט א טעקסט מעסעדזש מיט א קאוד וואס איך האב זיי געדארפט איבערזאגן צו זיכער מאכן אז איך בין עס טאקע. דערנאך האבן זיי מיר געשיקט דאקומענטן דורך אימעיל צו אונטערשרייבן. ווען איך האב אלעס גענדיגט אונטערשרייבן האב איך זיי געגעבן א קרעדיט קארד, און זיי האבן גלייך געטשארדזשט די ערשטע צוויי הונדערט דאלער.

דעמאלט האב איך אנגעהויבן כאפן אז עס איז א סקעם. איך האב אריינגעקוקט אין מיין אקאונט און איך האב נישט געזען אז עפעס זאל זיך טוישן. צוערשט האב איך אפגעהאקט דאס קרעדיט קארטל, אבער ווען איך האב פרובירט צו דעספיוטן דעם טשארדזש איז צוריקגעקומען אן אימעיל מיט מיין אונטערשריפט אז זיי מעגן עס טשארדזשן. אזוי האב איך דערלייגט צוויי הונדערט דאלער. זאל דער עולם וויסן און זיך אכטונג געבן.

א גרויסן יישר כח. **K**

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

ונשמרתק:

■ דער פאקט אז איינער ווייסט אייער פערזענליכע אינפארמאציע איז נישט קיין שום באווייז אז ער איז נישט קיין שווינדלער! דאס איז א טאקטיק וואס שווינדלער וועלן אפט נוצן, ווען זיי וועלן צייגן אז זיי ווייסן פריוואטע דעטאלן איבער אייך און אזוי אייך ארייננארן אין זייער כאסטקע.



private.design0@gmail.com

Depthmark

Depthmark Team | 347.519.1971 | depthmarkgc@gmail.com



NEW LISTING



AFFORDABLE & MODERN IN THE HEART OF MONSEY WITH INCOME POTENTIAL

29 CALVERT DR

MONSEY NY

UNIT 211

5 BEDROOM
4 BATHROOM

UNIT 101

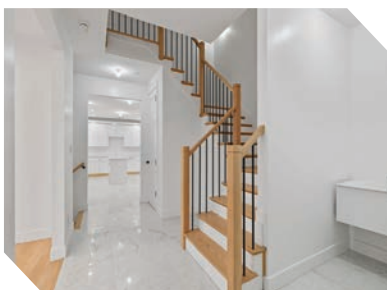
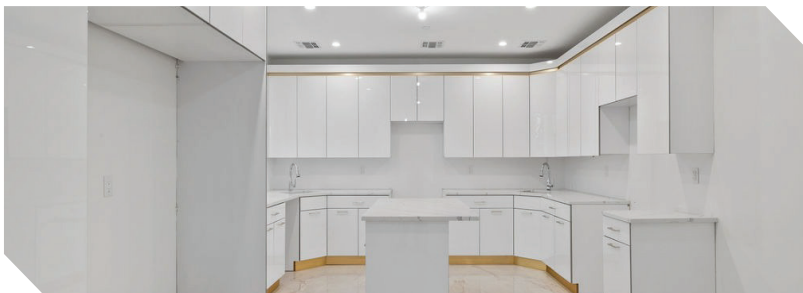
3 BEDROOM
2 BATHROOM



#211 \$1,150,000

SIZE: **SQFT 2,517** BED **5** BATH **4**
+ROOM FOR STORAGE IN BASEMENT

CLOSE BEFORE PESACH AND SAVE \$25,000



PROPERTY HIGHLIGHTS

- Prime Location
- Front Modern Unit
- Pasech Kitchen w granite countertop
- Open And Airy Layout
- Lots Of Upgrades
- Move In Ready

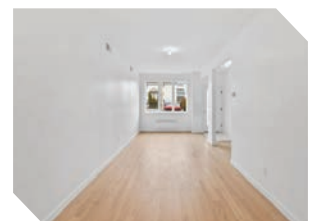


#101 \$799,000

SIZE: **SQFT 1,281** BED **3** BATH **2**
+1,058 SQFT BASEMENT FEATURING HIGH
CEILINGS AND LARGE WINDOWS WITH
INTERIOR AND EXTERIOR ACCESS

WITH INCOME POTENTIAL

CLOSE BEFORE PESACH AND SAVE \$15,000



CALL FOR GREAT RATES

TARGET
TEAM
Of Keller William Valley Realty

845.424.1014

office@targetreteam.com



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
- over 100k below market price

Contact Shalom

5 Houston Ave South Blooming Grove

- ◆ only 1 flat available
 - ◆ 6 rooms 2 baths
 - ◆ 1579 sf
 - ◆ will be ready for pasech iyh
- only 30k downpayment

Contact Shalom



For Sale

Acres point Kiryas Joel

- + 4,5,6,8,9,10 Rooms + 956 SF - 3,536 SF
- + as low as 25k downpayment

Contact Shalom



Coming Soon

For Sale

5 Tappan Dr, South blooming grove

- + 5 bedrooms + 3 baths + Acre(s) 0.49
- 45k downpayment

Contact Shalom



New Listing

For Sale

5 Corinne Court, Monroe, New York

- + 8 rooms + 4 baths + 3,948 SF + Built 2006
- + Acre(s) 0.38 + heimishe neighbors
- + very nice "dead end" street

Contact Shalom



For Sale

1 Roberts Road, Monsey, NY 10952

- + 4 beds + 2 baths + 1,430 sqft
- + can build 2 townhouses

Contact Sinai



For Sale

17 Jefferson St Highland Mills

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

Contact Shalom



New Listing

For Sale

- Warehouse for lease in NJ
- Warehouse to lease in Monsey
- Warehouse for sale in Newburgh NY
- Office space on 59 Monsey for Lease

Contact Sinai

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

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

Real Estate Questions?

Shalom Landau

Licensed in NY

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

eRealtyAdvisors

914.712.6330 #525

Residential Funding Questions?

Yochanan Mann

NMLS ID 131558

845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

Ark Mortgage

Real Estate Questions?

Sinai Halberstam

Licensed in NY and NJ

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

eRealtyAdvisors

Commercial Funding Questions?

Aron Mann

Commercial and construction funding

845-883-8188 | amann@capguidefunding.com

CapGuide
funding

דער צוזאמשטעל פון קארבס און פראטעין

פארוואס איז דאס נוגע?

קודם כל איז עס וויכטיג פאר די גאר שטארקע פראטעין און קארב טייפס, ווייל אין אזא פאל קען זיך מאכן אז מ'זאל דארפן האבן דוקא די סאמע העכסטע אויף דער ליסטע.

אבער דער עיקר וואס מיר ווילן דא ארויסברענגען איז נוגע פאר די געמישטע טייפס. מיר האבן טאקע געשמועסט אז זיי קענען געווענליך עסן אלע סארטן קארבס און פראטעין און עס וועט נישט אויסמאכן ווי שטארק אדער שוואך עס איז, אבער דאס קומט מיט א תנאי: דער מאלצייט דארף זיין באלאנסירט.

דאס הייסט אזוי: אויב זיי נעמען א פראטעין וואס איז ביים שפיץ פון דער ליסטע, דארף דער קארב ביי יענעם מאלצייט אויך זיין פון די העכסטע אויף דער ליסטע. און דאס זעלבע פארקערט: אויב מען עסט א שטארקן קארב, דארף מען אויך נעמען א שטארקן פראטעין.

צום ביישפיל: אויב עסט מען לעבער - וואס איז א שטארקער פראטעין, וועט מען דארפן צו דעם עסן רייז אדער קארטאפל - וואס זענען שטארקע קארבס. אבער אויב מען עסט א שוואכן פראטעין, א שטייגער ווי אייער, וועט זיין גענוג אז ער עסט א גרינצייג וואס איז פון די שוואכערע אויף דער קארב ליסטע.

נאך אן אפציע וואס מ'קען טון, אויב מען עסט - צום ביישפיל - א שוואכן פראטעין און מ'ויל עסן א שטארקן קארב, אז מ'זאל נעמען גאר ווייניג דערפון. למשל, אויב מען עסט אייער און מ'ויל דוקא אויך עסן רייז, קען מען עסן א קליין ביסל דערפון און דאס איבעריגע קארבס זאל מען נעמען פון א שוואכן סארט.



אצינד שטעלט זיך א פראגע: נאך וואס מיר ווייסן שוין אז עס זענען פארהאן פילצאליגע שטאפלען פון קארבס - דאס הייסט אז געוויסע "קארב" עסנווארג וועלן האבן אין זיך א הויכע צאל דערפון בשעת אנדערע וועלן האבן ווייניגער, צי וועלן די עסנווארג אין דער שוואכער קאטעגאריע אויך קענען ווערן גערעכנט אלס קארבס?

דער ענטפער איז אז יא, עס קען נאך אלס ווערן גענוצט אלס "קארב", אבער מ'וועט דארפן מער דערפון. צום ביישפיל: אויב איר זענט א קארב טייפ

יך האבן שוין אויסגעשמועסט פראטעין, מיר האבן שוין אויסגעשמועסט קארבס, און יעצט וואלט איר ווארשיינליך ערווארטעט א שמועס איבער פעטנס. אבער היות פעטנס איז מער ווייניגער אייניג צווישן אלע טייפס, וועלן מיר בעז"ה צוריקקומען צו דעם נאך וואס מיר ענדיגן די סעריע איבער "מעטאבאליק טייפניג". היינט וועלן מיר אויסשמועסן וויאזוי מען זאל זיך באגיין ווען עס קומט צו צוזאמשטעלן פראטעין און קארבס אין איין מאלצייט.

דער שמועס איז בעיקר געאייגנט פאר געמישטע טייפס, אבער די אנדערע קענען אויך בענעפיטירן דערפון. בדרך אגב איז אינטערעסאנט אנצואווייזן אז ארבעטנדיג מיט אזויפיל מענטשן איז מיר אויסגעקומען צו באמערקן אז א מערהייט פון אונזער היימישן ציבור פאלט אריין אין דער קאטעגאריע פון "געמישטע טייפס". דאס ברענגט אונז צוריק צו וואס מיר האבן געשמועסט אין אנפאנג אז דער גענעטישער צוזאמשטעל וואס גייט אריבער פון איין דור צום צווייטן שפילט א גרויסע ראלע דערין. וויבאלד אין די לענדער פון וואו מיר קומען האט מען בעיקר געלעבט אויף א באלאנסירטער דיטעט, זענען מיר אין גרויס טייל געמישטע טייפס. אבער דאס איז נישט קיין כלל, און כ'האב שוין אויך געטראפן גאר שטארקע פראטעין טייפס און גאר שטארקע קארב טייפס.

אצינד, צו גיין ווייטער מיט אונזער שמועס איבער וויאזוי צו צוזאמשטעלן קארבס מיט פראטעין, וועלן מיר נעמען אונזער עסן ליסטע אין האנט און כאפן א בליק וויאזוי מיר האבן אלעס צוטיילט אין קאטעגאריעס.

אז איר וועט קוקן אויף דער ליסטע פון פראטעין, וועט אז זען אז מיר האבן עס צוטיילט צווישן הויך אין Purine, מיטלמעסיג אין Purine, און נידריג אין Purine. דאס זעלבע האבן מיר געטון מיט קארבס: הויך אין סטארטש, מיטלמעסיג אין סטארטש, און נידריג אין סטארטש. עס איז אבער וויכטיג צו וויסן אז חוץ פון דעם איז עס אויך דירעקט געווארן אויסגעשטעלט אין א סדר פון אויבן אויף אראפ. דאס הייסט אז דער ערשטער פראטעין אויף דער ליסטע איז דאס העכסטע אין Purine, און דער לעצטער האט דאס ווייניגסטע Purine. און דאס זעלבע איז מיט די קארבס.

מיר האבן זיי טאקע צוטיילט אין דריי כלליות'דיגע קאטעגאריעס, אבער אפילו אויב צוויי עסנווארג זענען אין דער זעלבער קאטעגאריע באדייט דאס נישט אז זיי זענען ממש אייניג, נאר לויט וועלכן פלאץ אויף דער ליסטע מיר האבן זיי געשאנקען קענט איר געוואוינען ווערן עס האט מער אדער ווייניגער Purine פונעם צווייטן.



משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

Gezintman@theyingerman.com

שלא תרבה להזהר" - אז טייל פון דעם וואס מען דארף זיין געווארנט און אכטונג געבן, איז אז מען זאל נישט זיין צו שטארק געווארנט... די הייליגע דברי חכמה איז פארשטייט זיך גילטיג אלץ און אלעמאל, און אונזער נוסח איז נישט קיין אויסנאם.

פארשטייט זיך אז מענטשן וואס זענען איבערוואגיק אדער ליידן פון א געוויסן פראבלעם, דארפן מער אכטונג געבן ווי אנדערע און זיי דארפן ארבעטן מיט איינעם וואס זאל זיי באגלייטן אויף טריט און שריט. אבער אין אלגעמיין איז ענוג אז מ'הערט וואס דער קערפער האט צו זאגן און מען האלט זיך מער ווייניגער צו א דיעטע וואס מאכט שפירן גוט און ענערגיש.



דער טעסט דורך וועלכן מען זעט וועלכן טייפ מען איז, האבן מיר ב"ה ארויסגעשיקט צו א גרויסן צאל ליינער וועלכע האבן דאס געבעטן און ווארשיינליך אויך אויסגעפילט. מיר וואלטן געוואלט באקומען א שטיקל בילד וויפיל פראצענט עס זענען פארהאן פון יעדן טייפ. אלזא, ביטע לאזן א מעסעדזש אדער שיקן אן אימעיל מיט וואס עס איז אייך ארויסגעקומען נאכן מאכן דעם טעסט, און מיר וועלן א"ה ארויסלייגן דעם סך הכל פון די רעזולטאטן. **K**

ר' משה ראזענבערג איז א "פונקשאנעל נאטירישאניסט" 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 אישום.

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

און איר ווייסט אז זיבעציג פראצענט פון אייער טעלער דארף זיין קארבס, וועט איר דארפן אביסל העכערן דעם נומער אויב איר קלויבט אויס א גרינצייג וואס איז נידריג אין סטארטש אלס טייל פון אייער מאלצייט. און דאס איז גילטיג ביי יעדן טייפ און אין יעדן פאל - יעדער לויט זייערע אומשטענדן. און דאס איז נישט דוקא ביי קארבס, נאר איז פונקט אזוי נוגע ביי פראטעיין. אויך איז דאס נישט דוקא געזאגט געווארן אויף שוואכערע סארטן, נאר קען אויך זיין נוגע פארקערט - ווען מען עסט א שטארקערן סארט ווי מ'דארף. צום ביישפיל: א קארב טייפ, וואס ווי געשמועסט דארף ער עסן פראטעינס וואס זענען נידריג אין Purine, איז אויב וועט ער יא עסן א שטארקערן סארט פראטעיין וועט ער דארפן זיכער מאכן אז עס פארנעמט א קלענערן טייל פון זיין מאלצייט ווי וואס ער געבט געווענליך אוועק פאר פראטעיין. און פארשטייט זיך אז דאס זעלבע וועט זיין נוגע ווען א פראטעיין טייפ וועט עסן שטארקע קארבס.

דער עיקר איז אלץ - ווי געשמועסט - זיך צוצוהערן צו וואס דער קערפער זאגט און וויאזוי ער רעאגירט צום עסן, און לויט דעם אויסשטעלן די מאלצייטן.



עס איז זייער וויכטיג נישט צו ווערן איבערגעטריבן פארזיכטיג און עס נעמען צו א שטאפל פון אבסעסיע. אונזער עיקר ציל איז אייך צו העלפן פארשטיין פארוואס איר שפירט וויאזוי איר שפירט, און וויאזוי איר קענט דאס פארבעסערן און זיכער מאכן אז איר עסט ווי עס דארף צו זיין. עס האט נישט קיין פשט און פעלט באמת נישט אויס דאס צו נעמען צו אן עקסטרעמען שטאפל אין קיין שום פאל, און ווי מיר האבן כסדר דערמאנט קומט אלעס צוריק צו וויאזוי דער קערפער רעאגירט, און עס פעלט נישט אויס צו גיין טיפער ווי דעם.

עס איז באקאנט וואס דער הייליגער חובות הלבבות שרייבט: "מן הזהירות



5 שעה קלאס אויף די טעלעפאן

נעמט יעצט די קלאס

און אייער באקוועמע צייט. און הערט

גוטע טיפס וויאזוי צו קענסן די ראוד טעסט

Text or Call Today

845.600.4444

2025 Winter Sale

Purim-hosting without the headaches



FREE HEATERS
LIMITED STOCK

Peace of mind.

As Purim approaches, get yourself the peace of mind that comes with hosting without having to worry about the aftermath of drunk Bucherim... Don't miss out on our "Mega Winter Sale" and a chance to receive a free heater with the purchase of your Instant Sukkah. These prices won't last, order now!

845.357.5718 | sales@tristateawnings.com

**Tri State
Awnings®**



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



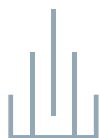
Fund your investment smoothly



Price Match Guarantee
with any other lender or brokerage.



avrumy.com



YS CAPITAL

GROUP

718-635-0277

NMLS ID: 2609746

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

No-Doc DSCR Loans: Unique Financing Options

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

REACH OUT TODAY TO GET YOUR NO-DOC LOAN STARTED

Yehuda Bochner

YEHUDA@YSCAPGROUP.COM | 929-722-3362

Shlome Katz

SOLOMON@YSCAPGROUP.COM | 845-324-3818

Samual Stein

SAMUAL@YSCAPGROUP.COM | 347-988-8722

Yosef Cohan

YOSEF@YSCAPGROUP.COM | 347-461-8924

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

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





געברענגט צו אייך דורך:



123 Elm street, Monroe N.Y. 10950

845.599.9000 845.500.1400 845.373.3102

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

ויס1800...

נייעס

באריכטן געבן אן אז עטליכע פירמעס האבן שוין איינגעפלאנצט צענדליגער ביימער פאר דעם צוועק, אבער די פירמעס זענען נישט אידענטיפיצירט געווארן ביים נאמען.

עלעקטראנישע קארס פון "האנדא" און Acura וועלן קענען אנהייבן נוצן די "טעסלא סופער-טשארדזש" נעטווארק צו ריטשארדזשן די קארס, אנגעהויבן פון אנהויב זומער, אין א געמיינזאמען אפמאך וואס האנדא האט געשלאסן מיט טעסלא.

דער הויפט עקזעקיוטיוו פון פארד, זייענדיג אויף א באזוך אין כינע, איז געווארן זייער איבערראשט ווי ווייט די כינעזער זענען שוין אנגעקומען מיט עלעקטראנישע קארס, אין א קלארער ווארענונג צו אמעריקאנער ביזנעסער אז די אגרעסיווע כינעזער זענען נישט נאר אין א פארמעסט מיט דער אמעריקאנער עיר פארס, נעיווי, און אויסערן פאליטיק אויף דער וועלט מאפע, נאר אויך ביים דרייווער'ס זיי.

דער עקזעקיוטיוו איז געווען אין כינע פאר געשפרעכען מיט דער Changan פירמע מיט וועם פארד האט א שותפות, און ער איז געלאדנט געווארן זיך צו זעצן ביים רעדל פאר א "טעסט דרייוו" אויף אן עלעקטראנישן SUV וואס איז נאך אין די פראבע פאזעס.

נאכן פירן דעם קאר א קורצער שטרעקע האט דער פארד עקזעקיוטיוו ארויסגעברענגט אז די כינעזער אויטא אינדוסטריע איז שוין נישט וואס ס'איז געווען נעכטן, נאר האלט שוין אט ביים איבערשטייגן אמעריקאנער פירמעס. **K**

א פירמעס אין אמעריקע וועלן מוזן אנהויבן לייגן בעסערע און שארפערע דערמאנונגען פאר 'סיט בעלטס' אין דער נאנטער צוקונפט.

לויט א נייער פארארדענונג פון דער פעדעראלער NHTC אגענטור, וועלן אלע קארס, טראקס און באסעס (אויסער סקול באסעס) דארפן האבן א סיסטעם פון הערנדיגע און זענענדיגע דערמאנונגען אויף סיט בעלטס פאר'ן דרייווער און פאדערשטן פאסאזשיר ביז אנהויב יאר '26 למספרם, און פאר הינטערשטע פאסאזשירן ביז א יאר דערויף.

אסאך קארס און טראקס האבן שוין היינט אזעלכע דערמאנונגען, ווי מילדע פייפערליינען און אויך קלארע סיגנאלן אויפ'ן 'דעשבאורד'. אבער די אגענטור פארלאנגט מער אגרעסיווע מיטלען אויף דעם, שרייבנדיג אז סיט בעלט באנוץ איז נאכאלץ נישט אויף א הונדערט פראצענטטיגן שטאפל און מען מוז עס הייבן.

לויט באאמטע, האלטן דרייווערס ביי א סיט בעלט באנוץ פון 91 פראצענט, און פאסאזשירן ביי בלויז 81 פראצענט.

לוקסוסרייזע קאר פירמעס וואס לייגן אריין אינעם קאר געוויסע חלקים ערצייגט פון טייערע האלץ האבן געטראפן אן אינטערעסאנטן וועג צו שניידן די קאסטן פון אימפארטירן דאס טייערע האלץ פון אויסלאנד: זיי פלאנצן איין די ביימער ביי זיך אין פאבריק, אדער אין דערנעבנדיגע פעלדער, און נעמען גלייך אראפ דאס האלץ פון די ביימער אן קיין פארמיטלער.

סודות פון קאר מאניפעקטשערינג - 5 רוב קארס זענען היינט געבויט און געפארבט אזוי אז זיי זאלן נישט ווערן ראָסטִיג פון וואסער. קארס זענען דאך אויסגעשטעלט צו רעגן און שניי און אלע ערליי וועטערס און אומשטענדן, אבער זיי ווערן נישט ראָסטִיג. פארוואס? ווייל אונטער דעם לעצטן שיכט פארב פונדריסן ווערן זיי געפארבט מיט א מאטעריאל וואס הייסט Primer, און אויף דעם Sealant, וואס באדעקט אינאיינעם דעם רויזן מאטעריאל מיט א גאר הערמעטישן צודעק, אזוי אז עס קען נישט אנקומען קיין ברעקל אקסידזשען צום אייזן וואס זאל קענען ברענגען 'אקסידעישאן' (וואס מאכט אייזן ראָסטִיג).

באזונדער קומען די קאר פעינט מאטעריאלן זעלבסט מיט געוויסע כעמיקאלן אין זיך וואס שאפט א ספעציעלע באשיצונג אויפן קאר אז עס זאל נישט דורכלאזן קיין שום פייכטקייט. געוויסע חלקים פון קארס, ספעציעל ביי מער טייערע קארס, ווערן באשמירט מיט געוויסע אינדוסטריעלע וואקס מינעראלן וועלכע געבן נאך א שיכט פון באשיצונג ביי מער הייקעלע חלקים פונעם קאר, אז ס'זאל בלייבן גלאט און גלאנציג און נישט זיין אויסגעשטעלט צו נאסקייט.

טויכס

דורנבורג

מאסיווע

איר דארפט שוין נישט לויפן אין קיאסק צו שיקן/קוקן אייער אימעילס
איר קענט עס טון אויף א נשר'ע אופן

◀◀ אינגערמאן!



LOWEST
PRICES

NEW PHONE ON THE MARKET!

A phone with a new technology which allows you to
log into your e-mail account and **view just the text**
of your emails without any attachments.
Fully Approved by TAG.

We also carry talk only phones/Talk and text (Multimedia optional) Talk, text, Waze, offline, GPS, weather. And many other models.

▶▶ Call/text

917.893.2536

KOSHERQUALITYPHONES@GMAIL.COM



Feeling
stuck?

**Don't
lose your
current**

job

**while you
look for a
new one.**

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

brandbrightmarketing

 **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

אין קורצן פון פריער: מארק עצה'ט יצחק צו בארגן א שיין טייל פון מר. שטיינער'ס נדבה פאר זיין שוואגער חיים וואס מוטשעט זיך מיט דער ביזנעס, אזוי אים צו איבערווייזן אז יצחק איז נישט דא צו אונטערברענגען די ביזנעס און ער האט נישט געהאט א האנט אינעם סאבאטאזש פון די דעזינס. יצחק שטימט צו מיט האפענונג אז עס וועט טאקע ברענגען געוואונטשענע רעזולטאטן. ווען יהושע רופט יצחק איבער זיין פרוי'ס צושטאנד, הערט יצחק אז דאס געלט איז קיינמאל נישט אנגעקומען צו חיים. זיי הייבן אן צו פארדעכטיגן מארק אין נעמען דאס געלט פאר זיך. עס פאלט איין פאר יהושע א געדאנק וויאזוי צו דערגיין די ווארהייט.



מנשה ניימאן

צו'סטער קאפיטל - דער שטענדיק

די געווענליך רוישיגע געביידע איז געווען שא-שטיל און א טאטאלע פינסטערניש האט געהערשט אין אלע ווינקלען וועלכע ווירבלען איבערן טאג מיט פליסיגע ארבעטער וועלכע פארגינגען זיך יעצט זייער פארדינטן און געגארטן שלאף אויף זייערע געלעגער.

צוויי אויסגעמאטערטע מענער האבן אבער נישט גענומען די געלעגנהייט פון די שטילע נאכט שטונדן פאר א זיסן דרימל, נאר ליבערשט צו לעזן א הארבע מיסטעריע וואס איז שווער צו בייגן אויף דער זייט ווי אויף דער פארקערטער.

"דו האלטסט טאקע אז ער איז אזא פארברעכער?!" האט יצחק נאכאנאנד איבערגעפרעגט יהושע וועלכער האט זיך פאמעליך ארויפגעשלעפט די ברייטע טרעפ.

"איך האב נישט געמיינט זיכער צו באשולדיגן," האט יהושע געענטפערט פאר יצחק וועמענ'ס אויגן זענען געווען אנגעשפיצט ווי א ווילדע לעמפערט צו איר פאנג, "אבער חז'ל לערנען אונז כבדהו וחשדהו. מען דארף פארדעכטיגן און עס אונטערזוכן, און נאר אזוי וועלן מיר קענען נאכגיין די שפורן פונעם געלט."

"מארק ברענדן - פי-אר-דעפארטמענט" האט זיך געליינט די גאלדענע שילד אויף דער טיר, וואו עס האבן זיך אפגעשפילט זייערע געשפאנטע געזיכטער.

יצחק און יהושע האבן אריינגעשפאנט מיט אן איינגעהאלטענעם אטעם. א טאפנדע שטילקייט האט געהערשט אינעם טונקעלן צימער ווען בלויז זייערע האסטיגע הארץ קלאפענישן הערן זיך.

יהושע'ס געמיט איז געווען גאנץ פארווע און די אקציע איז אים נישט צופיל אנגעגאנגען. פאר יצחק ווידעראום האט געברענט די הויט, שפירנדיג ווי זיין געלט, צוקונפט און כבוד איז געוואנדן דעריין.

יצחק איז אויך געווען שטארק דערשראקן פונעם פאקט אז ער גייט אריין אין א צווייט'ס אפיס צו שפיאנירן אויף

אים, ווען ער ווייסט נישט וואס עס קען אים אפוארטן. זיינע אויגן און אויערן זענען געווען קאנצענטרירט און אנגעשפיצט ווי גלייך יעדער שארף טראגט א געפאר מיט זיך.

"צינד נישט אן די לעקטער," האט ער ציטערדיג באפוילן יהושע וועלכער האט פאלגזאם געשאקלט מיטן קאפ.

צו דער דינער שיין פון זייערע טעלעפאנען - וואס האט נאר צוגעגעבן צום שרעקעדיגן געפיל - האבן זיי אנגעהויבן נישטערן און זוכן צווישן מארק'ס סארטירטע לעדלעך, וואס זיי האבן באלד צוריקגעשטעלט צום אריגינעלן אויסשטעל כדי נישט צו ערוועקן קיין פארדאכט ביים קארעקטן מארק. עס איז אריבער א האלבע שעה, און קיין צייכן פון דאס געלט האט זיך נישט אנגעזען. יהושע האט אנגעהויבן מיד ווערן.

"עס איז נישטא גארנישט," האט ער זיך אנגערופן ערשעפט. "וועסט אים איבערפרעגן. איך האף נאר אז מיינ וואנזינגער געדאנק זאל נישט ברענגען קיין פראבלעמען, און ער זאל נישט כאפן וואס מיר האבן דא אפגעטון."

"יהושע" האט יצחק זיך געבעטן, "איך בין נאכנישט איבערצייגט אז ער איז ריין פון זינד. מיינ הארץ זאגט מיר אז עפעס שמעקט נישט גוט דא. איך שפיר אז עס ליגט דא עפעס טיפער."

"יצחק" האט יהושע געענטפערט ווען ער פארשלינגט א געניץ, "דו דארפסט געדענקען אז עפעס טרייבט דיך דא. דו האסט דיינע אייגענע אינטערעסן צו טרעפן איינעם אויף וועם..."

"יא," האט יצחק אויסגעשריגן ווי א בליץ זאל אים באטרעפן. "איך הייב טאקע אן קלערן אויב... ווער ווייסט צי ער איז נישט דער זעלבער געמיינער אינג וואס האט סאבאטאזשירט די ביזנעס, און דערנאך זיך אריינגעשמירט אין מיר?"

"יצחק" האט יהושע איידל רעאגירט, "אלעס קען זיין, אבער מען דארף צוערשט טרעפן הארטע באווייזן איידער מען שפרינגט צו זיכערע באשלוסן."

"אוי," האט יצחק זיך צוקערעכצט. "דו קענסט זיך נישט

האט איר א הויז וואס שטייט ליידדיג?

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

טאק זאללער וועג

*

פארזיכטן און 1-5 טעג

*

אריינלעבן און שטארק ארויס

*

העסטע און בערלינגער סערוויס

**איבעראל אין אראנדש
און ראלענד קאונטי**

רופט אדער טעקסט

יעקב הערש גוטמאן

845-274-4460 📞

קאפ וואנט

די געשיכטע
פון חיים גאלדמאן

פארשטעלן ווי שטארק איך וויל אראפוארפן די שולד פון מיר!
"איך פארשטיי גאר גוט", האט יהושע געזאגט ציענדיג מיט די פלייצעס,
"אבער ווי לאנג זאכן זענען אזוי, קענען מיר גארנישט טון. איך דארף גיין."
"א גוטע נאכט, יצחק" האט ער זיך געוואנדן צו דער טיר. "איך קען נישט
פארשווענדן קיין צייט. קענסט דא בלייבן, אבער מאך זיכער צו צוריקשטעלן
אלעס אויפן ריכטיגן ארט אז ער זאל גארנישט פארדעכטיגן."

די טיר האט זיך פארמאכט אויף יצחק, און די פינסטערניש האט אין אים
אריינגעברענגט אן איינזאמע און פארקטיגע געפיל.

ער האט ווידער אנגעהויבן זוכן אין דער פינסטערניש צווישן די פילע
פאפירן, אן ערפאלג. אן אנטשלאסנקייט האט אים באנומען, און ער האט זיך
געשטארקט. זיין האנט האט האסטיג געדרוקט דעם קנעפל אנצונדנדיג דעם
לעקטער.

די ליכטיגקייט האט פארבלענדט זיינע אויגן, און נאך א וויילע ווען ער האט
זיך צוגעוואוינט האט ער פארגעזעצט זיינע זוכענישן מיט א פרישן אייפער.
איין לעדל נאכן צווייטן האבן געוויזן די זעלבע רעזולטאטן. דאקומענטן
וואס ליגן ווי שטייפע סאלדאטן, און קיין שפור פון דעם בינטל געלט.
'נארישער איינפאל', האט ער זיך געקלאפט אין קאפ, 'פארוואס זאל זיך דאס
געפינען אין זיין אפיס?'

מיטאמאל האט א מאדנע קארטל געצויגן זיין אויפמערקזאמקייט. זיין בליק
האט זיך קאנצענטרירט דערויף, און זיין מויל האט זיך ברייט צועפנט.
לאנגע מינוטן איז ער געזעסן געבויגן אויף זיינע קניען וועלכע האבן
פראטעסטירט מיט ווייטאג. זיינע מח קעמערלעך האבן גערוישט און
גערודערט.

א בליץ פון קלארקייט האט אויפגעשיינט אים שענקענדיג א שפיץ פאדעם.
א קאלטקייט איז דורך אלע זיינע גלידער.

יצחק האט א כאפ געטון דאס קארטל און אריינגעשלייכט אין טאש. ער
האט זיך געיאגט צו ארויסשטורעמען פון אפיס מיט איין אטעם, איבערלאזנדיג
דעם כאאס הינטער זיך.



אפריקע

ביי א ברייטן טיש איז געזעסן דער רויטער קאקטוס, ווען זיינע פיס טופען
נערוועז אויף א האלצערנעם שאכטל דערנעבן. זיינע רייטע אויגן האבן
געשפריצט ביזנע פונקען.



די געשיכטע פון חיים גאלדמאן

קאפ וואנט



ווילד אויף די קנעפלעך. "אויג, הער שוין אויף מיט דייענע איידעלע דערשראקענע שוואכקייטן, און טו דיין ארבעט." "קאקטוס, איך טו מיין ארבעט. אבער איך וויל בלויז מיטטיילן אז איך שפיר ערנסטע שפאלטן."

"בלויע אויג, ביז ווילאנג עס איז נאך א צווייפל, גיי אן ווייטער אן קיין ציטעה. אויב ווערט מער זיכער און קלאר אז מען קומט אויף דיר, ווייסטו וויאזוי עס צו ענדיגן, און זאלסט זיך נישט צוריקהאלטן פון גארנישט. פארשטאנען?"

"קלאר," איז געווען די קורצע רעאקציע, און דער אנגעצויגענער שמועס האט זיך געשלאסן.

מאסולא וועלכער האט אפגעאטעמט אז זיין אויבערהאר איז געווארן פארנומען מיט עפעס אנדערש, האט נישט באגריפן אז דאס האט נאר פארערגערט די סיטואציע.

"קום אהער דו שמוציגער הונט," האט אים קאקטוס אנגעכאפט ביים קארג פון זיין פארפלעקטן העמד און אים געשלעפט אויף דער ערד.

"דו וועסט זיין דער קרבן דאס מאל," האט ער געשריגן ווי א וואנזיניגער. זיין צארן און פרוסטירונג איז שוין געווען איבער דער מאס.

ער האט ארויסגעשלעפט זיין רעוואלווער און עס צוגעהאלטן צו מאסולא'ס גענאק. "פאר יעדן וועל איך ווייזן וואס מען טוט מיט א ווערדלאזן מאן ווי דיר וואס פירט נישט אויס זיין ארבעט ווי עס דארף צו זיין."

מאסולא האט הויך געכליפעט, אבער דער קאקטוס איז בכלל נישט איבערגענומען געווארן פון זיינע טרערן.

מיט א בארבראישן שמיכל האט ער ארויסגעזידט צווישן זיינע פעלערדיגע ציין: "מיין פריינט, דו קענסט זיך געזעגענען פון דיין לעבן. דו וועסט נישט זיין דער ערשטער און אויך נישט דער לעצטער. נישט אומזיסט ווערן מיינע ליבע שטיינדלעך אנגערופן 'בלוט דיאמאנטן'. נישט אזוי?"

פארזעצונג קומט אי"ה

"פארוואס נאר אזא קליינער קוואנטום פון סחורה?" האט ער געשטורעמט אין ריכטונג פון זיין ציטערדיגן אונטערטאן. "פארוואס ארבעטן זיי אזוי שוואך?!"

"איך ווייס נישט מיין האר," האט מאסולא ארויסגעשטאמלט פרובירנדיג צו פארענטפערן, "אפשר צוליב וואס די ארבעטער זענען שוואך און נישט גוט ערנערט."

דער קאקטוס האט גענומען דאס קעסטל און עס געשליידערט אין זיין ריכטונג. מאסולא איז צוריקגעשפרונגען מיט שרעק.

"טא, דו זאגסט אז איך שטעל נישט צו גענוג פאר מיינע שקלאפן..." האט ער געברומט מיט כעס.

מאסולא האט געביסן זיינע ליפן און נישט געוויסט וויאזוי צו רעאגירן אויף א וועג וואס זאל נישט מער אנהייצן זיין האר.

"הער מיר אויס," האט דער קאקטוס געזאגט מיט א הארטער שטימע, "איך האב גענוג געהאט פון די פוילע שטיק. איך וועל מוזן פראקטיצירן וואס איך דערקלער שטענדיג. אדער גראבט מען פלייסיג ביי דער ארבעט, און אז נישט גראבט מען דעם אייגענעם קבר."

מאסולא איז געפאלן צו דער ערד און מיט א טיפישן אפריקאנער שטייגער געקושט זיינע פיס און געוויינט מיט מאדנע באוועגונגען.

דער קאקטוס האט אויסגעזען גאנץ באפרידיגט פון אזא סצענע, אבער דאס האט נישט בארואיגט זיין פייער אין הארץ. זיין רייך פאר געלט איז געווען מער ווי פאר מאכט און שטארקייט.

א זייטיגער אפאראט האט זיך צוקלינגען, און א רויט לעמפל האט זיך אנגעצויגן.

"בלויע אויג," האט זיך אויפגעשריבן אויפן ספעציעלן אפאראט. קאקטוס האט געלאזט דעם אפריקאנער ברעטשען און האט זיך האסטיג געוואנדן צום סקרין און אריינגעשריבן מיט א שנעלקייט: "נו? וויאזוי גייט עס? אין שפאן?"

"איך שמעק געפאר," איז געווען יענעמ'ס רעאקציע. "קליין קינד," האט קאקטוס זיך צושריגן אויפן קול, ווען זיינע פינגער לויפן



AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

24-HOUR TOWING CAR RENTAL CAR REPAIR
Hillel Tyrnauer 845.366.5588



מאכט איר א שמחה, א דינער,
אדער האט איר א ביזנעס און
דארפט סטעמפס

מיר פארקויפן סטעמפס פאר
גאר ביליגע פרייזען און מיר
דעלווערען בחינם

רופט שוין
646-748-3799

אדער אימאל
Swiftmailpacking@gmail.com

VACATION RENTAL

LARGE APPT

4 Spacious Bedrooms
with 3 Baths



SMALLER APPT

1 Spacious Bedroom
with 1 Bath



BEST LOCATION!

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

Bloomington
/ Monroe

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

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

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

Program cost 4000\$ for annual membership

איר דארפט נישט ווארטן
די קאר וועט ווארטן פאר אייך

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



Serving K.J. Monroe, Bloominggrove, Central Valley, Woodbury Junction, Highland Mills, Smith Farms, Westbrook Gardens

היימישע 845.500.1378
דרייווערס

amazon

STRUGGLING WITH AMAZON SALES?
IS PPC DRAINING YOUR PROFIT?

With Our Unique PPC Strategy,
We'll Double Your Net Profit!

skyrank 855-SKYRANK

WEISBERG
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING

YOUR PARTNER IN
FINANCIAL CLARITY

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | info@weisbergcpa.com

Cash in your points
for top value.

- » SAME-DAY PAYMENTS
- » SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

CloudNine
MILES

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

וואלט איר געוואלט!?

זיין א טראסטבארע
מענטש

באשטימען און
אויספירן צילן
און מער...

רעדוצירן 'סטריס' און
אנגעצוינקייט

דערגרייכן פיל מער
באלאנסירן אייער צייט
צווישן זיק\משפחה
ביזנעס
לעבן מיט אחריות

לערנט אייך
די יסודות פון

טיים
מענעדזשמענט
טעלע-קורס

מיט'ן בארימטן עקספערט און מחנך
הרב יקותיאל יודא
שפוטץ שליט"א

פארדינט 15 שעה וועכענטליך!

2, 845.335.3900

המפתחות
להצלחה

7 קורצע סעסיעס באגלייט מיט עקסערסייז | Time management & goal sheets

Mishloach Manos

WITH A BOTTLE



for the child's
therapist

AROMA
FINE FRAGRANCES

1670 49th St • 347.675.9223
aromafinefrances1@gmail.com

CALL, EMAIL
ANY TIME
WE DELIVER
Call us to inquire
about our purim hours

aromafinefrances.com



HOME DÉCOR | DINING | JUDAICA | GIFTS

accents
JEWELRY FOR YOUR HOME

MISHLOACH MANOS IN ISRAEL

It's Obvious. It's Accents.



For Her



For Them



For Him



For Employees



For More
Accents
Inspiration

INFO@ACCENTS.CO.IL 1929-4464283 +972-542152503

ACCENTS.CO.IL

Historic Savings for NYC Residents! כ"ה

*Save 20% on your Con Edison.
electric bill — on top
of the HEAP program.
Very limited slots.
are available!*

Call to reserve your spot 347-661-9266

זענט איר א סוקסעספול
Amazon Seller און איר
prep, packaging, זיכט
labeling etc.

צו גרעסער מאכן אייער
business, און פארדינן
אסאך צייט און געלט?

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

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

מיר האבן פאר אייך די סאלושען!

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

וויאזוי וועלן מיינע אינוועסטמענטס עפעקטירן
מיין ELIGIBILITY פאר רעגירונגס פראגראמען
(מעדיקעיד, סנעפ, סעקשן 8)?

 **השקעה**

השקעה האמליין • 347-772-1558
דריק 2-1-3 און 3-1-3 פאר קלארקייט אין דעם נושא!
The financial knowledge for your financial freedom

**Mishloach
Manos**

WITH A BOTTLE

BEAUTIFUL MISHLOACH MANOS PACKAGES!

NEW!

DOLCE & GABBANA
light blue

for the employee

AROMA
FINE FRAGRANCES

1670 49th St • 347.675.9223
aromafinefragrances1@gmail.com

CALL, EMAIL
ANY TIME

WE DELIVER

Call us to inquire
about our purim hours

aromafinefragrances.com

ועד הכשרות

Meilech's

DELICIOUS
SHABBOS
MEALS!

Visiting Jerusalem or just want to treat someone?
Enjoy fresh, heimish food delivered to your door!

+972 53 721 0551 | meilechsfood@gmail.com

secure your home
With
good Lock
Locksmith

GREAT RATES

ידיקה פאנוויס פלייטמאן
(929) 359 2745

SPECIAL
Install 2 combinations and
get the third one for \$50 off

אינגערמאן

ADS@THEYINGERMANN.COM



TRI STATE
SOLAR

TESLA
POWERWALL
CERTIFIED INSTALLER



Stay Powered During Outages!

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

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

CALL US FOR YOUR QUOTE TODAY!

845.267.8851

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

845.267.8851

| info@TristateSolarServices.com

| TristateSolarServices.com

Mishloach
Manos

WITH A BOTTLE



for the teacher

AROMA
FINE FRAGRANCES

1670 49th St • 347.675.9223
aromafinefragrances1@gmail.com

CALL, EMAIL
ANY TIME
WE DELIVER
Call us to inquire
about our purim hours



aromafinefragrances.com



ATTENTION NON-PROFITS

Drive funds.

Without breaking the bank.

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

-  Your Branding
-  Your Mission
-  Dynamic Images
-  Enhanced Donation Options



simplefundraising SOLUTIONS

SIMPLEFUNDRAISING.ORG

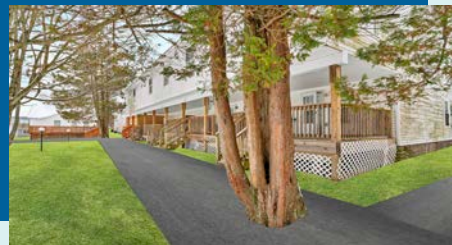
INFO@SIMPLEFUNDRAISING.COM



BROADWAY ESTATES

22 Waverly Avenue

Monticello NY 12701



- 4 bedrooms
- 3 bathrooms
- 1,250 Sq Ft
- Located in a beautiful colony
- Pool on premises

AND MUCH MORE!

To schedule a private
showing call Yisroel Weiss:
845.422.5238

team 
▼ By Yisroel Weiss

Office: 845.533.6565

Email: office@teamwny.com

תחדש!

הארמון שיט את את החדש בעקטש

friedcomedia.com



FOR THOSE THAT QUALITY IS PRIORITY

בארא פארק'ס צענטער פון העכסטע קוואליטעט חסידישע מלבושים
פאר העכער 40 יאר, גייט ארויף א שטאפל מיטן זיך אריבערציען צום
נייעם מלכות'דיגן לאקאל, צו אהערשטעלן א העכערע און
מער-עלעגאנטע עקספיריענס פאר אונזערע צופרידענע קליענטן.

Stay tuned

For our grand reopening

CONVENIENT CARE WITH PROVIDERS YOU TRUST

New! United Refuah
Preferred Providers



**EXCLUSIVE SAVINGS WITH
PRE-NEGOTIATED RATES**



**NO PAPERWORK CLAIMS
SUBMITTED FOR YOU**



**SIMPLE CHECK IN LOW
FLAT-FEE CHECK IN RATE**

Members have the freedom to choose any doctor or hospital worldwide. Preferred providers simply add extra savings and convenience for members.

FEATURED PROVIDERS:



KāMIN HEALTH
URGENT CARE CENTERS



Aizer



**Kindercare
Pediatrics**

**Doctors and Clinics: Offer enhanced and seamless care
for your patients. Become a preferred provider.**

Preferred@unitedrefuah.org | (440) 772-0700 Ext 142

MENTION THE YINGERMAN WHEN APPLYING



MEMBERSHIP STILL ONLY

Single: \$199/month
Couple: \$349/month
Family (3-6): \$499/month

(440) U-REFUAH

www.unitedrefuah.org
info@unitedrefuah.org