

# אינסאָרמאָן

## דער מצב פון דער עקאנאמיע אין די פאראייניגטע שטאטן

← באריכט

ר' אלי' סטעפאנסקי  
שליט"א ← כח היחיד

די אינשורענס פירמע  
טיילט מתנות  
← כאפעם!

פראטעין  
געזונטערמאן ←

וואס איז דיין ביזנעס  
געשיכטע?  
← פיאנאצמאן

UK/EU

קרית יואל

תאנסי

בארא פארק

וויליאמסבורג





DOWNLOAD OUR APP  
Download on the App Store  
GET IT ON Google Play



718.510.2232

4714 16TH AVE

NEXT TO SHLOIMYS BAKERY

# ז"י געזונט און שטארק.

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



# SMART STARTS EARLY



Smart choices by parents today shape a healthier tomorrow for their children. That's why our clinically-backed, iron-rich formula, **the only Cholov Yisroel Baby Formula manufactured in the USA**, is designed to provide the safe, trusted nutrition essential for your baby's development.



0-12 Months



### Quality Standards

- ZERO ANTIBIOTICS
- NO ADDED GROWTH HORMONES!
- NO PROHIBITED PESTICIDES
- NO CORN SYRUP OR PALM OIL



As baby grows, graduate to Baby's Only Dairy Toddler Drink.



ייצור מיוחד חלב ישראל  
כשר לפסח - קיטניות  
להתשמש בכלים מיוחדים  
Special Production  
Kosher for Passover - Kitnios  
Cholov Yisroel



Sale Until Feb 14

# Midwinter Sale



All Mezlan  
Original \$220.99 Sale Price \$119.99

Selected Other Styles 50% Off

  
QUALITY MEN'S SHOES

4601 13th Avenue  
718.475.4711  
Sun-Thurs 11-7:30  
Fri 10:30-1:30

[www.souliershoes.com](http://www.souliershoes.com)



"Mention the Yingerman to get a free gift"





admarkny.com



Your lifestyle directly affects how well you sleep at night. Improve your health, lose weight and finally enjoy a good night's sleep. Choose our complete package, or reach out to us for private consultations, guidance and support to help you achieve lasting success.

**KOSHERSKINNYSHOT™**

✚ *Thin Wellness Club*

**FAST ACTION  
WEIGHTLOSS INJECTIONS.**

SEMAGLUTIDE (OZEMPIC - WEGOVY)

**\$350/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.**

TIRZEPATIDE (MOUNJARO - ZEPBOUND)

**\$450/ MONTHLY SUPPLY OF ANY DOSE.**

**845.209.1480**

**THINWELLNESSCLUB.COM**

# מסכת קרעדיט קארדס

## היסטאריע פון קרעדיט קארדס

דאס ערשטע קרעדיט קארטל איז ערפונדן געווארן דורך א מאן מיטן נאמען פרענק מעקנאמארא, נאכדעם וואס ער האט נישט געקענט באצאלן פאר זיין עסן אין א רעסטוראנט צוליב דעם וואס ער האט פארגעסן זיין בערזל מיט געלט אינדערהיים. זייט דעמאלטס איז קרעדיט קארדס געווארן א טייל פון די אמעריקאנע לעבנס שטייגער, היינט צוטאגס ווערן קרעדיט קארדס באניצט דורך אריבער 214 מיליאן אמעריקאנע בירגער.

## די סכנה פון קרעדיט קארדס

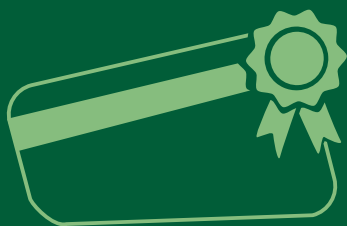
קרעדיט קארד געבט דעם מענטש א געפיל אז מען קען איינקויפן און מען דארף נישט באצאלן... איבער 175 מיליאן האבן קרעדיט קארד חובות נאכן נישט קענען באצאלן וואס מען האט געסוויפט איבערן חודש און צאלן דערויף ריזיגע פראצענטן אין ריבית. **די סך הכל פון קרעדיט קארד חובות אין 2024 אין אמעריקע אליין האט שוין דערגרייכט דעם היסטארישן ציפער פון 1.115 טריליאן דאלער!!**

## די מעלות פון קרעדיט קארדס

לעומת זה, קרעדיט קארדס קאמפעניס פרובירן צו כאפן קאסטומערס מיטן אריינשמירן פוינטס און אנדערע רעווארדס. איינע פון די 'פערקס' וואס אסאך קאמפעניס געבן איז **0% APR** דאס הייסט די ערשטע יאר נעמען זיי נישט קיין שום פראצענטן אויף די ספענדינגס. דאס הייסט, איינער וואס דארף א גרעסערע סכום געלט און קען זיך אונטערנעמען צו באצאלן צווישן 12-36 חדשים קען הנאה האבן פון געלט ממש בחנם! 'די קארד מעסטער' אליין האט שוין געהאלפן אין די לעצטע 10 יאר טויזענטער היימישע אינגעלייט מיט קויפן הייזער, עפענען ביזנעסער, איינקויפן סחורה און נאך פון אט דעם פערק פון **0% APR**.

אויב דארפט איר געלט פאר איזה סיבה רופט 'די קארד מעסטער' און האט הנאה פון קעש בחנם!

און געדענקט: קיינמאל נישט ניצן קיין קרעדיט קארדס אויב איר קענט דאס נישט באצאלן!



The  
**Card  
Master**

CALL OR TEXT:

**718.488.7000** 

mendy@thecardmasterny.com  
office@thecardmasterny.com



**Dragons are myths.**  
Frozen dragon fruit is real.

**NEW  
ITEM!**



MEDIAOTG




Great for Smoothies



Bite-Sized Cubes



Good Source of Vitamin C



100% Fruit





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

One bite  
and you  
are hooked.



simply the freshest  
• EST. LOS ANGELES 1986 •

FAMOUS FOR OUR FISH AND EVERYTHING ELSE.



FISHGRILL.COM



SCAN TO ORDER ONLINE

\*NEW LOCATION COMING SOON



Every client - our only client.

INCOME IS PERSONAL. SO ARE WE.

Lets connect today

**MASTERMIND**

Strategic Accounting | Accurate Filing

Isaac Berkowitz

845.941.1099

ib@mastermindfile.com

Tax Return Services

Fast Response

Corporation Setup

Personalized Service

Expert Tax Advice

The image shows a stack of tax forms. The top form is Form 1120-S, 'U.S. Income Tax Return for an S Corporation', for the calendar year 2023. It includes sections for business information, income, deductions, and tax payments. A blue pencil is resting diagonally across the form. Below it is a Form 1040, 'U.S. Individual Income Tax Return', for the year 2023. The forms are set against a dark blue background.

Getzy | With Heart

# אינהאלט

פרשת יתרו תשפ"ה  
FEBRUARY 9 '25 — ISSUE 31

12 פאסטמאן

14 נח היחיד

18 גוטערמאן

22 שטאטסמאן

26 פינאנצן

28 עקאנאמיע

32 אידיש געלט

36 באלבאטיש

40 מענטשליכע שטריכן

46 געזונטערמאן

44 כאפצעם

52 מיט'ן קאפ אין וואנט

פאר פידבעק און קאמענטארן  
צו שרייבער אדער ארטיקלען:

845.200.3313 #101  
EDITOR@THEYINGERMAN.COM

THE YINGERMAN  
FREE WEEKLY PUBLICATION

MAILING  
210 MOUNTAIN VIEW DR.  
MONROE, NY, 10950

OFFICE  
[845.666.0056](tel:845.666.0056)

OFFICE EMAIL  
[INFO@THEYINGERMAN.COM](mailto:INFO@THEYINGERMAN.COM)

ADVERTISING  
[ADS@THEYINGERMAN.COM](mailto:ADS@THEYINGERMAN.COM)

WEBSITE  
[WWW.THEYINGERMAN.COM](http://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](tel:844.450.1070)

[quote@blueshineinsurance.com](mailto:quote@blueshineinsurance.com)

**LET US DO THE WORK!**



דעם זומער  
וועט אייער זוהן זיך

Our individualized  
program only has  
**LIMITED  
SLOTS  
AVAILABLE!**

G  
C  
C  
N  
Y

# פאנא



**חמודים**

Machne  
Chamidim

Speech, OT, PT, swimming,  
and bike riding lessons

געשמאקע חסידישע  
מדריכים און סטערף

Advance in kriah, life,  
social and emotional skills

## A camp packed with fun and real growth!

Our exciting, progress-driven programs are created based on Ichud's values and led by our world-renowned, dedicated professionals, who will give your son the best summer of his life.

**Sleep-Away Camp and Day Camp** Options Available  
718.650.2400 ext 104 | [campchamidim@ichudboys.org](mailto:campchamidim@ichudboys.org)



A project of Ichud  
Mosdos Hachinuch



זעלבער באשעפער אזוי אויסגעשטעלט אז פאר יענעם זאל עס יא באדערן...

אפילו ווען דו טראכסט "פארוואס נעמט עס יענער אן אזוי פערזענליך?" אא"וו... אדער "ס'קען נישט זיין אז איינעם זאל שטערן ווען מ'זאגט דאס און יענץ." זיכער נישט... "פארוואס זאל עס אים אנגיין?" אזוי נאריש...

י-ע-ד-ע-ר א-י-י-נ-ע-ר איז אנדערש און גייט אן אנדערע זאכן און ווערטער...

מענטשן וועלן זיך טרעפן מיט א נייע מציאות. "איך האב קיינמאל נישט גע'חלומ'ט," "איך האב קיינמאל נישט באמערקט," "איך האב קיינמאל נישט געוואוסט," "פארוואס האב איך נישט געהערט ביז היינט," "מ'דארף רעדן מער איבער דעם," און נאך אסאך...

דאס איז זיכער אז ס'וועט זיין א געוואלדיגע זאך פאר מיר, דיר און יענעם...

#123

א גוט יאר. איך זעה אז דער עולם רעדט זייער אסאך איבער חובות, וויאזוי מ'קען לעבן אן חובות, וויאזוי מען קען חתונה מאכן ביליג. אלעס ביליגער און ביליגער.

פארשטייט זיך אז מ'דארף שפארן וויפיל מ'קען, עס איז אבער דא א נקודה למחשבה וואס מען דארף אריינטראכטן. נישט אלץ איז די עצה צו מאכן אלעס ביליגער. אמאל איז די עצה פשוט צו מאכן מער געלט. עס זענען דא זייער אסאך טויגליכע אינגעלייט וועלכע וואלטן געקענט זיין זייער סוקסעספול ביזנעסלייט, און וויבאלד זיי לעבן אין אזא איינרעדעניש אז דאס גאנצע לעבן איז אז מען זאל נישט לעבן אין חובות און אז מען זאל מאכן ביליגער אלעס, טראכטן זיי בכלל נישט פון מאכן געלט. וועגן דעם קומען זיי נישט אן וואו זיי וואלטן געקענט אנקומען.

טראכט וואו דו קענסט מאכן מער געלט, וואו דו קענסט עפענען א ביזנעס, אא"וו. טראכט וואס דו קענסט טון מער.

איך אליין פלעג אלץ מיינען אז דאס גאנצע לעבן איז אז מען דארף שפארן. איך האב קיינמאל נישט געהאט די השגה פון עפעס גרעסער, עפעס מער. זייט איך האב אנגעהויבן באקומען השגות גייט אלעס ב"ה אסאך גרינגער. מען פרובירט צו מאכן מער געלט, מען ארבעט זיך ארויף, און מען זעט אז מען קען מער.

אסאך מאל איז א מענטש פארנומען א גאנצן טאג וויאזוי מען לעבט אן חובות, און ער טראכט בכלל נישט אז מען קען אפשר האבן בריווח גדול.

א גרויסן ישר כח.

#121

איך האב געזען איינער האט געפרעגט וועגן העלט אינשורענס. איך קען מיך נישט אויס מיט פרייוואטע קאמפאניס, אבער איך נוץ "יוניטעד רפואה העלט שעיר" און כ'בין ב"ה זייער צופרידן.

ס'איז נישט קיין אפיציעלע אינשורענס קאמפאני, אבער ס'ארבעט כאילו א בשותפות'דיגע קאסע וואו אלע מעמבערס צאלן אריין יעדן חודש, און באקומען באצאלט פאר זייערע מעדיקל עקספענסעס. איך האב סאך מער הנאה דערפון ווי פונעם אינשורענס וואס כ'פלעג האבן.

ס'איז סיי סאך ביליגער ווי יעדן אינשורענס פאליסי, אבער איך האב בעיקר הנאה פון זייער סערוויס. ס'איז א אידישע זאך, מ'רעדט צו אידן, און מ'דארף נישט האנדלען מיט די גרויסע קאמפאניס וואו מ'קען רעדן צו דער וואנט.

איך האט עס נאך זייער א שטארקע מעלה, אז מ'קען גיין צו וועלכן דאקטער און אין וועלכן לאנד מ'וויל, און זיי גייען עס באצאלן. מ'דארף נישט זיין געבינדן נאר צו דאקטורים וואס נעמען דעם אינשורענס וואס מ'האט.

#122

א גוטן צו אייך חשוב'ע "אינגערמאן" איינגעשטעלטע. אזא גוטע ארבעט וואס איר מאכט... ממש צום באוואונדערן! א גרויסן ייש"כ פאר דער אינהאלטסרייכער און אינפארמאטיווער אויסגאבע!

יעצט אפאר ווערטער...

ערשט איבער'ן "אינגערמאן":

איך האב לאנג געטראכט און געפלאנט צי איך זאל רעדן פון דעם. אבער זעענדיג ענקער שווערע און איבערמדיליכע ארבעט און כוחות וואס עטס לייגט אריין אין די אויסגאבע/ס אז ס'זאל זיין אינהאלטסרייך און פיל מיט וואס ס'קען נאר העלפן א צווייטן איד, האב איך מחליט געווען צו שרייבן די פאלגענדע...

איך וויל בעטן אויב מ'קען צולייגן אן ארטיקל אויף "נישט טשעפענען אדער ווי טון א צווייטן" - מיט ווערטער פארשטייט זיך.

ס'פעלט זייער שטארק די נקודה ביים עולם, פשוט צו זיין סענסיטיוו צו א צווייט'ס געפיל.

מענטשן זענען וואויל און פרובירן צו זיין וואויל, נאר ס'פעלט די נקודה צו טראכטן אז אפילו אויב פאר דיר גייט נישט אן ווען מ'רעדט צו דיר אויף א געוויסן אופן אדער אויף עפעס א געוויסער זאך פון דיר, איז, דאנק דער אויבערשטער אויף דעם. אבער נאכאלץ האט דער



THE ONCE A YEAR  ARTSCROLL SALE!

**30% OFF** LIST PRICE **SALE**

TALMUD & MISHNAH

NOW THROUGH  
FEB 25, 2025



TALMUD • MISHNAH • EIN YAAKOV • TOSAFOS • ARTSCROLL IPAD

**PLUS FREE SHIPPING**

ON ORDERS OVER \$49 IN THE USA

**FREE GIFT!**

WHEN YOU PURCHASE A COMPLETE SET OF  
TALMUD BAVLI, TALMUD YERUSHALMI, OR MISHNAYOS

VALUE  
UP TO  
\$159



**FREE GIFT**  
WITH PURCHASE OF  
COMPLETE SET OF  
TALMUD BAVLI / YERUSHALMI  
  
\$24-VOL. PAPERBACK GEDOLOS SET  
\$159.99 VALUE!

**FREE GIFT**  
WITH PURCHASE OF  
COMPLETE SET OF  
HEBREW MISHNAYOS  
  
\$24-VOL. PAPERBACK POCKET-SIZE MIKRAOS GEDOLOS SET  
\$134.99 VALUE!

**FREE GIFT**  
WITH PURCHASE OF  
COMPLETE SET OF  
MISHNAH ELUCIDATED  
  
10-VOL. POCKET SIZE TARGUM ONKELOS SET  
\$109.99 VALUE!

SHOP NOW AT [ARTSCROLL.COM](http://ARTSCROLL.COM) OR 800-637-6724

LOYALTY POINTS WILL NOT BE EARNED FROM PURCHASE OF THESE SPECIALS

## ר' אלי' סטעפאנסקי שליט"א

Gooooood Morning רבות... אהה!"

ווען מיר זעצן זיך שרייבן איבער דער מהפכה וואס ר' אלי' סטעפאנסקי שליט"א - פון די סאמע גרעסטע מגידי שיעור אין דער וועלט - האט געמאכט, ווייסן מיר פשוט נישט מיט וועלכע ווערטער אנצוהייבן. מיר וועלן בארגן זיין אייגענעם זאץ: "ברענגען נאך א איד צו דער תורה!" ווייל דאס שטרייכט אונטער זיין מאטיוו, זיין רצון, זיין שטרעבן און זיין ציל.

ר' אלי' איז אן אמעריקאנער. נאך זיין חתונה האט ער זיך אריינגעלייגט אין ריעל עסטעיט און זייער שיינ מצליח געווען. ער האט שוין געהאלטן נאכן בויען צוויי טויזנט דירות, טייל פארקויפט, טייל פארדינגען, בעיקר אין שיקאגא, און כסדר געשטיגן - אין ריעל עסטעיט בפרט און אין דער ביזנעס וועלט בכלל.

אז מען בויט פאר יענעם בויט מען שוין אויך פאר זיך. ר' אלי' האט זיך געבויעט א שיינעם פאלאץ פון עטליכע שטאק, וואס איז אויסגעקומען צו א סך הכל פון צוועלף טויזנט סקווער פוס. גאנץ א לייטישע דירה... עס האט פארמאגט אלע ריכע איינריכטונגען און פיטשיווקעס וואס א פאלאץ דארף האבן צו קענען הייסן א 'פאלאץ'.

פון דארט איז עס געגאנגען צו טייערע אויטאס, א פריוואטן פליגער, א וואסער ביציקל, און וואס נישט.

"איך האב געהאט אלעס אבער גארנישט", שעמט זיך נישט ר' אלי' צו דערציילן היינט צוטאגס, ווען אידן ווילן הערן זיין געשיכטע. ער דערציילט אז ער האט געשפירט ממש ליידיג. 'עפעס' פעלט אים. ער האט אידענטיפיצירט דעם 'עפעס' אז עס פעלט אים די אוצרות פון דער תורה הקדושה. וואס וועט דען בלייבן פון רייכטום? גארנישט מיט גארנישט. דא אויף דער וועלט איז מען געקומען פאר אנדערע צוועקן.

דער רצון צו לערנען תורה, דאס אינערליכע געפיל און השתוקקות צו וואקסן אין דער אמת'ער וועלט - דעם עולם התורה, האט אים געמאכט פאסן דעם באשלוס זיך צו אריבערציען פון אמעריקע קיין ארץ ישראל.

בדרך אגב, אין שיקאגא זעלבסט האט ר' אלי' געגעבן א טעגליכן שיעור פאר פינף מקשיבים, במשך גאנצע אכט יאר, אבער ער האט געשפירט אז ער דארף נאכמער וואקסן אין תורה.

אין ארץ ישראל - וואו ער וואוינט נאכנישט אפיציעל, נאר איז דארט "אויף פראבע" שוין פאר צען יאר... - האט ער זיך באזעצט אינאיינעם מיט זיין פאמיליע אין בית שמש, און אנגעהויבן מיט זיינע פעולות צו ערגענצן זיין תורה'דיגן חלום.

ער האט באשלאסן אז ער וועט זיך זעלבסט צובינדן צו דער תורה דורך א אייגענעם אינציאטיוו וואס וועט אים מאכן פארפליכטעט צו לערנען. ער האט אנגעהויבן פארלערנען א שיעור יעדן דאנערשטאג ביי זיך אין שטוב אין וואס ער איז איבערגעגאנגען די זיבן בלאט גמרא פון דער פארלאפענער וואך, און דאס אלעס אין בלויז פערציג מינוט.

ר' אלי'ס ברייטהארציגקייט האט זיך דערקענט ביים שיעור, ווען אויפן ארט איז געווען צוגעשטעלט טשאלנט, שניצל, געטראנקען, ניסלעך, פרוכט, און וואס נישט. אבער זיין ציל איז געווען קלאר: איך וויל מיך צובינדן צו דער תורה!

דעם ציל איז דערגרייכט געווארן, ווייל צוליב דעם ליל שישי שיעור האט ער געמוזט לערנען פלייסיג א גאנצע וואך. דעם שיעור האט ער קיינמאל נישט פארפאסט, ווייל אפילו ווען ער האט גערייזט אין אויסלאנד פאר ביזנעס צוועקן איז ער געווען צוריק אויף דאנערשטאג.

דא קומט אריין נאך א "יחיד" וואס האט געטוישט ר' אלי'. דאס איז געווען נאך ארום פינף יאר וואס ער האט פארגעלערנט דעם שיעור מדי שבוע בשבוע, ווען איינער האט אים געגעבן א פרעג, "פארוואס זאלט איר נישט פארלערנען א שיעור יעדן איינציגן טאג?"

ר' אלי' האט דערהערט די פראגע און זאפארט באשלאסן אז יענער איז גערעכט. ער האט באלד געמאלדן אז צומארגנס הייבט ער אן פארלערנען א נייעם טעגליכן שיעור אויף א בלאט גמרא!

ער האט אנגעהויבן פון איין מינוט אויפן צווייטן, אינמיטן א מסכת - מסכת עבודה זרה דף כ"ח, און אינמיטן א סוגיא. זיין שיטה איז אייביג אז מען זאל גארנישט אפשטופן. אויב קומט אונטער א גוטע זאך, טוה עס יעצט!

א טאג דערויף זענען אכט אידן געזיצן ביים פרישן שיעור, און א שטיק צייט שפעטער זענען שוין דארט געזעסן פערציג אידן. אבער קיינער האט נישט גע'חלומ'ט אז זיין שיעור וועט נאך איין טאג זיין אן אלוועלטליכע רעוואלוציע. ער האט פארגעלערנט מסכת נאך מסכת, און ווען מען האט שוין געהאלטן ביים לעצטן מסכת אין ש"ס האט זיך ר' אלי' געגרייט אנצוהייבן א פרישן מחזור. אבער ער האט געוואלט אז דאס מאל זאלן ווי מער מענטשן זיך אנשליסן אינעם שיעור.

ער איז געזעסן און געטראכט און אויפגעקומען מיט א געדאנק: לרגל מסכת ברכות, וועט מען אויפבויען א נייע געביידע, פאר א צענטער פארן שיעור! טראץ וואס מענטשן האבן געקוקט מיט מאדנע בליקן אויף דעם פלאן איז ר' אלי' געווען ענטוואקסטיש און גרייט עס אויסצופירן אויף למעשה, און מען האט זיך גענומען צו דער ארבעט! ביז א שטיק צייט איז שוין די צוויי



# סטוט וויי

## אבער געלט קען היילן...

Our firm successfully represented a young child who choked on a piece that broke off from a defective toy. Tragically, our client was not the first to suffer injury from this product, but thanks to our efforts, they will likely be the last.

The toy, which had previously caused harm to others, will no longer be produced or sold, thanks to the very large settlement we secured. This settlement not only compensates our client for their injuries but also helps to ensure that no more children will be exposed to the same danger.

Through this case, we are proud to have held the manufacturer accountable, helping to prevent future harm and advocating for the safety of all children.

רופט שוין

Esq. יעקב הראבי



Braude Injury Lawyers  
718-564-6050

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



שלום ווייס

845.200.3313 #107

לשון לימודים וואס אנטציקט אלע צוהערער.

און ווען מ'רעדט פון "אלע צוהערער" מיינט מען נישט בלויז די עטליכע הונדערט אידן וואס באטייליגן זיך פערזענליך. דער שיעור איז פארשפרייט געווארן ווי פייער צינגען איבער דער גארער וועלט, און אויסער די עטליכע הונדערט מקשיבי השיעור אויפן ארט ווערט עס מיטגעהאלטן דורך נאך טויזנטער אידן פון אלע עקן וועלט, וואס ווערט פארשפרייט אויף אלע ערליי אופנים.

דער שיעור איז איין שטיק חידוש יעדן טאג באזונדער. ביי קאמפליצירטע הלכות וועט ער ברענגען גרויסע "פראפס" און פארשידענע געניאלע בייפעלער, צו ערקלערן דעם שיעור. אויך נוצט ר' אלי' די סקריןס צו צייגן ערקלערונגען אויף דער גמרא. דארט ערשיינען בילדער, צעטלעך און טבלאות צו ערקלערן פשט אין יעדן שטיקל גמרא.

דער הערליכער שיעור שליסט זיך נאך ארום א דריי-פערטל שעה ווען דער מגיד שיעור וואונטשט: "Have a wonderful day". און די אידן גייען באמת ארויס צו א וואונדערבארן טאג, ווייל זיי האבן אין דער שעה קונה געווען א גאנצן בלאט גמרא וואס זיי פארשטייען און געדענקען.

ר' אלי' איז פארנומען מיט זיין שיעור טאג און נאכט - בלי גוזמא. ער שטייט אויף פרי פארטאגס, און פיר דרייסיג זיצט ער שוין ביי דער גמרא און גרייט זיך צום שיעור. דער שיעור זעלבסט גיבט ער זיבן אזייגער אינדערפרי. דאן דאוונט ער שחרית און גייט אהיים צו א גאנצן טאג פון תורה. ער זיצט און לערנט פארמיטאג ביז מנחה, און נאך מנחה ביז מעריב, און דאן קומט שוין א פרישן פארטאגס סדר.

ר' אלי'ס אייגנארטיגן מהלך פונעם

שטאקיגע געביידע געשטאנען על תילה, און זינט דאן לערנט ר' אלי' פאר זיין שיעור אין דעם צענטער מדי יום ביומו.

דער מעטאד האט געארבעט. די געביידע, א באקוועמע און געשמאקע, האט אנגעהויבן צו ציען מער און מער אידן, און היינט זיצן שוין עטליכע הונדערט אידן ביי די טעגליכע שיעורים. פון דארט האט עס אנגעהויבן צו וואקסן אויך ארויס פון צווישן די פיר ווענט פונעם צענטער. דער צענטער איז אויך א מנינים צענטער, ווען אין די פארטאגס שטונדן איידער דעם שיעור, און אויך גלייך נאכן שיעור דאוונט מען דארט שחרית.

ר' אלי' האט אינוועסטירט און אויסשטאפירט דעם ביהמ"ד מיט טייערע מאטעריאל פארן שיעור, א מייק סיסטעם, גרויסע סקריןס, קאווע מאשינען, הערליכע בענק און טישן, און אלעס וואס פעלט אויס.

זיין שיעור האט ער אויסגעשטעלט גאר געשמאק און לייכט, עס הייבט זיך אן מיט זיין - שוין היינט ברייט באקאנטן - אויסרוף: "Gooooood Morning רבותי!...!" וואס פאלגט נאך מיט א הילכין "אהההההה!" פון אלע באטייליגטע אינאיינעם.

דאן רעדט ער פאר עטליכע מינוט לייכטע ענינים, א שטייגער ווי ווערטלעך אדער אנדערע געשמאקע געדאנקען. אויך רופט ער אויס מיט שעצונג די "ספאנסארס" פונעם שיעור - דאס זענען אידן איבער דער וועלט וואס שענקען געלט אויפצוהאלטן דעם מקום תורה און פארשטערקערן דעם שיעור אלועלטליך.

און דאן הייבט ער אן מיט א פרישקייט פארצולערנען. קודם די ווערטער פון דער גמרא, דאן דעם פירוש, און דערנאך די שקלא וטריא. אלעס מיט א גאר געשמאקן



## ווען א איד הערט א שיעור פון ר' אלי' וועט ער נישט קענען זאגן אז דאס איז נישט פאר אים



### K

אויב וויל מען באצייכענען דעם סוד פון ר' אלי' הצלחה אין איין ווארט, איז דאס געוויס זיין גרייטקייט אריינצוטאנצן אין א זאך אויפן פלאץ. יעדע גוטע זאך וואס קומט אונטער וועט ער פרובירן אנצוהייבן אויפן ארט. פארשטייט זיך אז זיין שטארקע קביעות און שעבוד איז אויך א וויכטיגער שליסל אנצוהאלטן זיינע פראיעקטן.

אבער מער פון אלעם איז עס זיין וויזיע. ער ווייסט וואס זיין מיסיע איז, און ער איז קלאר וואו ער וויל אנקומען. קודם האט ער זיך זעלבסט געוואלט צובינדן צו דער תורה, און ער האט עס דערגרייכט. דאן האט ער געשטעלט א פרישן ציל, ווי ער זעלבסט זאגט: מיין מיסיע איז אז יעדער איד זאל וויסן אז ער קען לערנען תורה. און כדי אנצוקומען צום ציל האט ער אינוועסטירט מיליאנען - סיי צו בויען זיין תורה צענטער, סיי צו איינהאנדלען טייערע געצייג פארן שיעור, כסדר טיילן גמרות בחינם, מאכן גרויסע סימנים, און פיל מער. ווייל אז מען האט די מיסיע פאר די אויגן, זענען שוין אלע מיטלען גרינגער.

ער דארף אויך נישט כאפן די גאנצע וועלט. ביי אים איז א געוויסע יעדער איינציגסטער איד וואס שליסט זיך אן אין זיין שיעור. ער פארשטייט דעם "כח היחיד". ער גייט שטאפלויז. מען ארבעט אויף נאך א יחיד און נאך א יחיד, און פון אזויפיל יחידים ווערט מיט די צייט טויזנטער און טויזנטער אידישע ברידער.

גיבט א קוק ווי איין מענטש וואס האט געפילט א דראג צו לערנען תורה האט געטון צו דער זאך און געטוישט זיין לעבן פאר אייביג. אבער גלייכצייטיג האט ער געדענקט אז ער איז נישט קיין יחיד - טאקע א "כח היחיד" אבער פאָרט נישט קיין יחיד... און גענוי ווי אים זענען דא נאך אזויפיל אידן אין דער וועלט וואס ווילן לערנען, אבער שפירן אז זיי קענען נישט. דעריבער האט ער געטון צו דער זאך און געגרינדעט דעם שיעור, געבויעט א שול, און אויסגעשפרייט די פליגלען פון זיינע שיעורים איבער דער גאנצער וועלט. און טויזנטער אידן זענען דערפון געווארן ערנסטע תלמידי חכמים. **K**

שיעור שטארצט ארויס אין דער היינטיגער וועלט - וואו עס זענען ב"ה דא אסאך שיעורים אויף א בלאט גמרא. אבער ער האט געזוכט און באוויזן אריינצוכאפן דעם עלעמענט פאר וועמען דער יצר הרע זאגט "די תורה איז נישט פאר דיר". ווייל ווען א איד הערט א שיעור פון ר' אלי' וועט ער בדרך כלל נישט קענען זאגן אז דאס איז נישט פאר אים, נאכדעם וואס עס איז באמת לייכט, פול מיט הומאר, געשמאקע ווערטלעך, און מיט אזויפיל מעטאדן לשבר את האוזן, אזש עס שפירט זיך ווי ר' אלי' לייגט אריין דעם בלאט גמרא אין קאפ. דער צוהערער דארף בלויז אויסהערן און נאכדעם קען ער די גמרא. די אנגענומענע אטמאספער בשבת אחים וואס דער שיעור ברענגט פאר די צוהערער, איז דער רעצעפט וואס ווירקט אויפצואוועקן הונדערטער אידן אין ארץ ישראל יעדן פארטאגס צום שיעור, און האלט אויף הונדערטער אידן איבער דער וועלט אין די שפעטע נאכט שעות מיטצוהאלטן דעם שיעור בשעת מעשה.

דער הויפט שליסל צו זיין הצלחה איז דאס עקשנות'דיגע קביעות צו וואס ער האלט זיך. א טעגליכע שיעור מיינט טעגליך. עס גייט נישט דורך א טאג אין וואס ר' אלי' לערנט נישט פאר דעם בלאט - זעקס בלאט דורכאויס דער וואך, און דעם זיבעטן בלאט מוצאי שבת. זיין סלאגאן זאגט: עס איז נישט דער בלאט, עס איז דאס טעגליכע קביעות דערפון.

דער שיעור האט נישט קיין אפרו, עס האט נישט קיין בין הזמנים. אויטאמאטיש ווייסט א מענטש אז אויב ער בינדט זיך צו צו דעם שיעור גייט ער בעז'ה לערנען יעדן איינציגן טאג פון לעבן. דאס וועקט אויף מענטשן וואס שליסן זיך אן און שטייגן גאר הויך פונעם שיעור, באקומענדיג סיפוק אין לעבן, מאטיוואציע און א גוטע געפיל.

אויסער זיין שיעור יומי, גיבט ער יעדן טאג א קורצן שיעור פון בלויז "אכט מינוט", אין וואס ער נעמט צוזאם דעם בלאט פונעם היינטיגן טאג. פון אזא שיעור קען זיך שוין קיינער נישט ארויסדרייען, ווייל ווער קען דען נישט טרעפן אכט מינוט אין זיין סדר היום פאר א בלאט גמרא?! און דעם שיעור ווערט טאקע געהערט דורך צענדליגע טויזנטער אידן איבער דער וועלט.

ביי יעדן סיום מסכת, גייט ר' אלי' ארויס אין א קאמפיין אנצושליסן ווי מער אידן אין דעם פרישן מסכת. ממש לעצטנס האט ער באוויזן איינצושרייבן צוויי טויזנט פרישע צוהערער צו מסכת סנהדרין! אלע וואס שרייבן זיך איין באקומען א גמרא בחינם לרגל דער התחלה. אויסער דעם פראוועט ער גרויסע סימנים, יעדעס מאל אין א אנדערן שטאט, וואו זיינע צוהערער קומען זיך צוזאם און פרייען זיך בשמחת התורה. ווי פארשטענדליך צינדט דאס אן א מורא'דיגן חשק אין נאך אידן צו ווערן א טייל פונעם שיעור.

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





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

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

א הערליכע  
אפגעשיידטע  
געגנט נאענט  
צו קרית יואל.



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

Call to book: 845.782.9628  
Mei Menichos | Monroe New York

אפן שבת און  
א נאנצע וואך



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

## פארוואס האלט מיך מיין ב"ב פאר פונקט יעצט?

אבער, ווי נאר דו האסט אנגעהויבן לערנען מיטן ציל איר צו געפעלן, איז פלוצלינג געווארן אנגעציןדן אין איר א געפיל דיך צו מעורר זיין. פארוואס?

ווייל וואס איז טאקע פשט אז א פרוי האט נישט וואס צו זאגן פאר איר מאן וואס צו טון? זי איז דאך זיין פרוי, פארוואס זאל זי אים נישט איינטיילן וואס צו טון?

נאר וואס דען, נאטורליך קומט עס אזוי. פאר דער ב"ב גייט נישט אן די פרטים פון דיין הנהגת החיים. זי פארלאזט זיך אויפן מאן אז אלעס פארט גוט, און זי וויל דוקא נישט זאגן. זי טראכט כמעט נישט קיין הערות אויפן מאן, פארקערט: זי לענט זיך אן אויף זיין הנהגה. וויאזוי ער פירט זיך, אזוי "פירט מען זיך ביי אונז".

דאס קומט ביי איר הונדערט פראצענט נאטורליך, און זי דארף זיך בכלל נישט שטופן דערצו. קומט אויס אז דער פאקט אז זי איז זיין פרוי, איז גאר א סיבה אים "נישט" צו זאגן הערות - נישט פארקערט.

אבער, דא קומט א וויכטיגע נקודה: די גאנצע זאך אז מען זאגט נישט קיין הערות פאר א מאן און מען באמערקט נישט קיין חסרונות, דאס איז דוקא נאר פאר א "מאן". פאר א מאן וואס פירט זיך אויף ווי א "מאן", פאר אזא איינעם זאגט מען נאטורליך נישט קיין הערות. אבער פאר אנדערע זאגט מען יא: פאר א קינד זאגט מען, פאר א שותף זאגט מען, אא"וו.

דעריבער, ווי לאנג דער מאן איז א "מאן" - ער טוט זיינע זאכן ווי א מנהיג וואס ווייסט וואס ער האט צו טון און וויאזוי די שטוב דארף זיך פירן, דאן פילט זיין ב"ב רואיג אז זי האט אויף וועמען זיך צו פארלאזן, און עס פאלט איר אפילו נישט איין אים אויפצומערקן. אבער אויב דער מאן פירט זיך נישט לויט ווי ער פילט פאר גוט און ריכטיג, ער טוט אנדערש ווי זיין רצון ווייל ער האט מורא פון אנדערע - אריינגערעכנט זיין ב"ב, דאן פילט זי נישט אז זי האט אויף וועמען זיך צו פארלאזן. זי פילט עפעס אן אומזיכערקייט אין זיינע מעשים. דעריבער וועט זי פלוצלינג אנהייבן צו באמערקן זאכן וואס זי האלט אז ער דארף אנדערש טון.

פשוט ווייל "ער" טוט עס נישט! א צווייטער טוט עס. זי פילט נישט אז איר מאן איז אקטיוו. זי פילט נישט ווי זי האט זיין רוקנביין. און נאך מער, אזוי ווי זי וויל דאך האבן א גוטן און געלונגענעם מאן, וועט זי אים דוקא יא זאגן אירע הערות, ווייל זי האפט אז מיט דעם וועט ער בעסער ווערן. נישט ווייל זי פארלאזט זיך נישט אויף זיין שכל און אויף זיינע החלטות, נאר ווייל זי פילט אז נישט זיין קאפ האט דא מחליט געווען, נאר עפעס א פרעמדער אריינדינגע. און אפילו אויב ער טוט א גוטע זאך, וועט זי נישט פילן רואיג, ווייל זי פילט נישט אז זי האט אויף וועמען זיך צו פארלאזן.

א גוטן, איך האב אן אינטערעסאנטע שאלה. איך האב א פארטאגס חברותא. לעצטנס איז מיר געווארן שווער צו אויפשטיין פרי, האב איך אפגעמאכט מיט אים אז איך קום נאר צוויי-דריי מאל א וואך. מיין ב"ב האט עס נישט געשטערט. איך האב קיינמאל נישט געטראכט וויאזוי זי קוקט עס אן. איך בין זייער א זעלבסטשטענדיגער מענטש פון נאטור אויס.

איין טאג זאגט מיר א חבר אז אין הכי נמי, דיך קומט בעסער אויס נישט צו אויפשטיין יעדן טאג, אבער וויאזוי וועט דאס דיין ב"ב אננעמען? זי וויל זען א מאן וואס שטייט אויף יעדן טאג פארטאגס... האב איך מחליט געווען זיך צו נעמען אין די הענט אריין, און יענע וואך בין איך אויפגעשטאנען פרי יעדן טאג.

סוף וואך האב איך שוין נישט געקענט, בין איך איין טאג אויפגעשטאנען שפעט. ווי נאר איך שטיי אויף זאגט מיר מיין ב"ב, 'פארוואס שטייסטו אויף שפעט? איך האב הנהגה געהאט ווען דו גייסט פארטאגס צו דיין חברותא.' און איך שטיי און וואונדער זיך. עס איז שוין געווען אסאך מאל ווען איך האב פארפאסט טעג פון מיין חברותא, און אפילו ווען איך פלעג נאר גיין צוויי-דריי טעג א וואך פלעג איך דאס אויך צומאל פארשלאפן. און מיין ב"ב האט מיר קיינמאל גארנישט געזאגט, אפילו נישט ברמיזה. עס איז איר ממש נישט אנגעגאנגען.

און דוקא יעצט ווען איך האב זיך גענומען אין די הענט אריין, און דוקא איר צופרידנצושטעלן, פונקט יעצט האט זי טענות? עס איז ממש א פלא. איך וויל פארשטיין וואס איז פשט פון דעם און ווי אזוי וואלט געווען דאס בעסטע צו רעאגירן?

### תשובה:

פון דער שאלה זעט מען די תשובה. אין אנפאנג האסטו געטון וואס דו ווילסט: האסט גענומען חברותות, געלערנט, אויפגעשטאנען פרי, אלעס לויט דיין באגער און געברויך, און פאר דיין ב"ב איז עס זייער געפֿאָלן. שפעטער ווען דו האסט דיך "גענומען אין די הענט אריין", נישט ווייל "דו" האסט אזוי געוואלט נאר כדי "זי" זאל זיין צופרידן פון דיר און דו זאלסט גוט אויסנעמען ביי איר, דעמאלט האט זי פלוצלינג געהאט וואס צו זאגן. דוקא דעמאלט האט זי דיר מעורר געווען.

וואס זעה איך דא? מען זאגט שטענדיג אז א פרוי דארף נישט זיין דעם מאן'ס משיגה, זי דארף אים נישט נאכקוקן. און דא האט זי זיך טאקע אזוי געפירט. ווילאנג דו האסט געלערנט לויט דיין מהלך, לויט ווי דו האלטסט פאר ריכטיג.



SHIP. **SNAP.**  
POST. **SELL.**  
**HASSLE-FREE.**



## PRODUCT PHOTOGRAPHY

for E-commerce & Amazon Listings

COMPETITIVE PRICING | FULL-DAY FLAT RATES

LIFESTYLES | INFOGRAPHICS  
FULL AMAZON PACKAGES



**MENTION YINGERMAN  
FOR A SPECIAL DISCOUNT**

347.378.4918 | weinbergersphotography.com  
office@weinbergersphotography.com



**ישעי שרייבער**

845.200.3313 #114

Giterman@theyingerman.com

ביים לערנען. איך לערן לויט וויפיל איך קען און לויט וויפיל דער באשעפער געבט מיר די כוחות, און לויט דעם גיי איך צו מיינע חברות. קענסט זיין רואיג אז דיין מאן איז א פיינער בן תורה, און אונזער שטוב פירט זיך אויף א רחניות'דיגן שטייגער!  
ווען דו וועסט זאגן דאס אדער ענליך דערצו, מיט א רואיגקייט, וועט דיין ב"ב אויטאמאטיש צוריק ווערן רואיג ווי אמאל בעז"ה.

אין קורצן: געדענק אז דיין ב"ב פלעגט דיר קיינמאל נישט זאגן קיין הערות אויף דיין רחניות, ווייל זי פארלאזט זיך אויף דיר, און זי האט הנאה ווען זי קען זיך פארלאזן אויף דיר. דו געב איר נאר די געלעגנהייט.

**K**

**די נקודות וואס מיר האבן היינט אויסגעשמועסט:**

- א פרוי זוכט קלארקייט פון איר מאן.
- ווען דער מאן ווייסט וואס ער וויל, פאלט איר נישט איין קיין הערות אויף אים. **K**

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

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

**ר' ישעי' שרייבער איז א מומחה אין אוועקשטעלן יונגעלייט אין שטוב אויף גוטע יסודות. פאר שאלות און אפוינטמענטס רופט 5364-372-845 אדער שיקט אן אימעיל צו ys3725364@gmail.com.**

און נאטורליך וועט זי אים אלץ זאגן: אפער זאלסטו טון אנדערש?

ווען דער מאן פירט זיך אויף און טוט אלעס לויט ווי ער פארשטייט אז זיין ב"ב וויל, וועט דאס איר נישט געבן קיין שום רואיגקייט. א פרוי זוכט קלארקייט פון איר מאן. זי וויל פילן רואיג און אוועקגעשטעלט דורכן זען אז זי האט א מאן וואס ווייסט וואו ער שטייט - ער ווייסט וואס "ער" וויל.

אצינד איז שוין אלעס פארשטענדליך. ווילאנג דו ביסט יא אדער נישט געגאנגען צום חברותא לויט ווי דו האסט געפילט פאר ריכטיג, איז זי געווען גענצליך רואיג. זי האט כמעט נישט אריינגערראכט דערין. אבער ווי נאר דיין חבר האט דיר אריינגעלייגט דעם ספק אין קאפ, און דו האסט באקומען א פחד און מורא פון איר, האט זי שוין נישט געפילט פארזיכערט. און אויטאמאטיש, פון זיך אליינס, איז איר ארויפגעקומען אין קאפ מחשבות און פראבלעמען איבער דיין אויפשטיין פארטאגס. נאך מער: אפילו דו האסט שוין געהאלטן נאך וואס דו האסט דיך אונטערגעגעבן צום געדאנק פון זיך געפעלן פאר איר, אויב וואלסטו צום פיפטן טאג פארגעסן וואס דיין חבר האט דיר געזאגט, און מיט דיין אלטער נאטורליכקייט און רואיגקייט וואלסטו נישט געגאנגען צו דיין חברותא, וואלט זי דיר גארנישט געזאגט. ווייל זי וואלט געפילט דיין רואיגקייט און זי וואלט אויך געווען רואיג.

**K**

למעשה, וואס זאלסטו יעצט טון? לויט ווי מיר האבן אויסגעשמועסט, דארפסטו כמעט גארנישט טון יעצט. האלט דיך רואיג און קלאר. זי נישט פארלוירן. זאג איר, 'מיין טייערע ב"ב, איך האלט ב"ה פון

## טיפ פאר דער וואך:

נעם איין זאך וואס האט נאר מיט דיר, און טוה עס הונדערט פראצענט ווי אזוי דו ווילסט, אן מורא האבן פון א צווייטן.



# פשטא מגילה קורס

פורים  
איז  
שוין  
ביים  
שוועל,

**יעדן איינציגן יאר  
פורים קומט  
נאכאמאל ארויף  
די שאלה, ווען  
וועל איך שוין  
אויך קענען  
ליינען די מגילה,  
מה נשתנה, אז  
יעדער קען ליינען  
די מגילה און נאר  
איך קען נישט?**

וועג אזוי אויך זענען דא אסאך אידן, וואס כאטש זיי ליינען שוין די מגילה פאר לאנגע יארן, ציפט זיי דאס הארץ, און זיי פרעגן צו זיך "ליין איך טאקע די מגילה ריכטיג?" "וויאזוי קען איך וויסן פאר פורים אויב איך בין טאקע אינגאנצן גרייט?" "פשטא קורסעס" יאז די ענטפער פאר די שאלות, עס וועט זיך אנטדעקן א נייע פורים פאר איך צו קענען ליינען די מגילה מיט א זיכערקייט און א שטארקייט.

## וויאזוי גייט צוגיין די "פשטא מגילה קורס"?

די קורסעס וועלן ווערן איבערגעגעבן דורך א "לייו טעלע-קאנפערענץ", מיטן מטרה מיוחדת אז יעדער איינער זאל דאס קענען מיטהאלטן מיט די גאנצע באקוועמליכקייט, פון זיין שטוב, אן זיך דארפן ארויסשלעפן דאס מיטצוהאלטן.

## פארוועם זענען די קורסעס געמאכט און פאר וועלכע יארגאנג?

די שיעורים זענען געאייגנט פאר ערוואקסענע בחורים און אינגעלייט, רבנים און בעה"ב, פון יעדן יארגאנג, עס איז געווארן אריינגעלייגט אין די שיעורים געוואלדיגע כוחות אז עס זאל ווערן איבערגעגעבן מיט א קלארקייט בטוב טעם ודעת, שוה לכל נפש. געבויט אויף אונזער הצלחה בסיעתא דשמיא ב"י די פארגאנגענע "פשטא קורסעס", קענען מיר אייך בעז"ה זאגן אז איר קענט זיין רואיג אז איר וועט בעזש"ת ריכטיג קונה זיין און ווערן א בעל קורא מומחה שוין היי-יאר פורים.

## אלע גרייטן זיך שוין צום גרויסן יום טוב, די בארימטע פשטא הויפקוואטורן אקאמדירט שוין די פלייץ פון אריינרופער וואס ווילן מיט האלטן די בארימטע פשטא מגילה קורס, לאמיר הערן מער איבער דעם.

יא! אזוי ווי דו זאגסט אין פשטא ווירבילט אצינד מאכנדיג די לעצטע צוגרייטונגען צום בארימטן "מגילה קורס" וואס האט זיך ארויסגעשטעלט צו זיין די לעצטע פאר יאר א רעוואלוציע וואס האט איבערגעדרייט פילע אידישע שטובער און אריינגעברענגט א שמחת יום טוב. אינגעלייט האבן געפילט א שטארקע סיפוק ליינענדיג מגילה צום ערשטן מאל, פרויען האבן נישט אויפגעהערט צו באדאנקן די מענער פארן ליינען מגילה אין שטוב און מען דארף זיך מער נישט ארויסשלעפן, עלטערן האבן געקוואלן הויפנס נחת ווי זייערע בחורים ליינען מגילה מיט אזא געשמאק, אפילו בעלי קורא'ס וואס ליינען שוין די מגילה פאר לאנגע יארן האבן ארויסגעברענגט אז פשטא האט זיי ממש געעפנט זייערע אויגן צו ליינען ריכטיג מיט א קלארקייט.

אליבא דאמת, ווער וויל דען נישט קענען ליינען די מגילה? ווער פארשטייט דען נישט וויפיל ער וועט בענעפסירן פון קענען ליינען די מגילה ריכטיגערדייט? יעדן איינציגן יאר פורים קומט נאכאמאל ארויף די שאלה, ווען וועל איך שוין אויך קענען ליינען די מגילה, מה נשתנה, אז יעדער קען ליינען די מגילה און נאר איך קען נישט? די ענטפער איז זייער פשוט, דו קענסט טאקע אויך, און עס איז בכלל נישט שווער אויב מען לערנט זיך די ריכטיגע

## קען זיך טאקע יעדער אויסלערנען די מגילה?

אזוויי איר פארשטייט אז ווען מען האט א צעטל אן נקודות קען זיך יעדעס אינגעל אויסלערנען דאס צו ליינען, און קענען די נקודות פון אויסעווייניג, די זעלבע זאך איז אויך מיטן ליינען טראפן, כאטש עס שטייט נישט די טראפן קען מען זיך דאס אויסלערנען אליין.

און אזוויי איר פארשטייט ביים משל, אז דאס קינד וועט אסאך שנעלער און בעסער אויפכאפן די נקודות אויב ס'וועט זיין א מלמד מומחה וואס וועט אים דאס אויסלערנען, וואס מיט זיין עקספיריענס ווייסט ער שוין וויאזוי דאס צו זאגן אין קורצן מיט א ווירקזאמע מהלך. די זעלבע זאך קענען מיר בעז"ה זאגן אז מיט אונזער עקספיריענס האבן מיר די

די קורסעס וועלן ווערן איבערגעגעבן דורך א "לייו טעלע-קאנפערענץ", מיטן מטרה מיוחדת אז יעדער איינער זאל דאס קענען מיטהאלטן מיט די גאנצע באקוועמליכקייט, פון זיין שטוב, אן זיך דארפן ארויסשלעפן דאס מיטצוהאלטן.







# קורצע פאקטן

- עס וועט זיין 4 שיעורים יעדע דאנערשטאג במשך 4 וואכן.
- די שיעורים וועלן זיין פונקטלעך א שעה, באקוועם מיטצוהאלטן.
- גאר א פארגעשריטענע טעלעפאן סיסטעם וואו מען פילט אז מען האלט דאס מיט לעבעדיג.
- סוף פון יעדע שיעור האט מען דעם געלעגנהייט צו פרעגן שאלות פערזענליך פון די מגיד שיעור.
- מען קען אייביג איבערהערן די שיעורים אין אנדערע צייטן.
- געאייניגט פאר מורי הוראה, מרביצי תורה, בעלי בתים, אברכים, בחורי הישיבות, ווי אויך פאר בעלי קורא וואס ווילן באקומען מער קלארקייט אין די טעמים.
- ספעציעלע הנחה פאר די וואס זיי אדער זייערע קינדער האבן שוין מיטגעהאלטן איינער פון די אנדערע פשטא קורסעס



וויאזוי צו חזר'ען און געדענקען אויף א גאר ווירקזאמע מהלך אז איר זאלט עס אויפכאפן גרינגערהייט.

אדרבה פרעגט אייך נאך ביי די פילע משתתפים פון די "פשטא בעלי קורא קורסן", וואס זיי דאנקן דעם טאג וואס האבן גענומען די קורס, וואס האט זיי ממש געטוישט די לעבן צו קענען ארויסהאבן וויאזוי צו ליינען און קענען אליין אויפכאפן די טראפן.

**"פשטא מגילה קורס" איז א רעוואלוציע ביים היימישן ציבור, צו געבן די געלעגנהייט פאר יעדן איינעם צו קענען ליינען די מגילה ווי א בעל קורא מומחה, און דערמיט האבן אן אמת'ע שמחת יום טוב און מיטלעבן די פרייליכע טעג, אזוי אויך אריינברענגען א שמחת יום טוב פאר די גאנצע משפחה. דאס איז א זאך וואס כלל ישראל האט שוין לאנג ארויסגעקוקט אויף דעם.**

ריכטיגע מהלכים און כלים וויאזוי דאס אויסצולערנען אויף א קורצע וועג, וואס איז זייער גרינג דאס אויפצוכאפן. בכלל איז כדאי צוצולייגן, אז מגילה איז פארט א זאך וואס ליגט שטארק אין די ביינער פון א מענטש, הערנדיג דאס שוין אזויפיל יארן, דערפאר איז דאס גרינגער קונה צו זיין ארויסצוואגן די ריכטיגע וועג.

## וואס פעלט מיר אויס צו נעמען דעם קורס, מען פארקויפט דאך אזויפיל סי.די.ס'?

איר האט גוט אנגעמערקט, עס איז טאקע דא צו באקומען פילע סי.די.ס' פון מגילה-ליינען, וואס כולם אהובים און כולם ברורים, אבער דאס וואס "פשטא" שטעלט אהער איז א נייע חידוש וואס עוד לא היה כבושם הזה. "פשטא קורסעס" לערנט נישט בלויז וואס מ'דארף זאגן, "מען ליינט בלויז צופרידנהייט פון די גאנצע", נאר מען גיבט אייך די ריכטיגע אנווייזונגען אין יסודות

ווי איז פשטא געווען ביז יעצט... היי יאר איז געווען ב"ה א פורים צו געדענקן, מייענע קינדער האבן ממש געשפרינגען פאר שמחה אז טאטי וועט היי יאר ליינען די מגילה  
*פ. ק. ברוקלין*

שוין לאנג נישט געהאט אזא שמחת יום טוב, מיין מאן האט געליינט די מגילה אין שטוב און איך האב זיך נישט געדארפט ארויסשלעפן, איך האב נישט די ווערטער אייך צו באדאנקן...  
*ס.א.מ. קרית יואל*

איר קענט זיך נישט פארשטעלן וואס פאר נחת עס איז געווען צו זען ווי מיין פופציג יעריגע בחור ליינט די מגילה מיט אזא געשמאק, עס האט אים ב"ה געגעבן פיל רוחניות'דיג סיפוק צו קענען ווייטער שטייגן...  
*מ.י.א. קרית יואל*

א גרויסן יישר כח, כאטש איך האב שוין חתונה געמאכט א קינד ב"ה איז היי געווען די ערשטע מאל אין מיין לעבן וואס איך האב געליינט מגילה משפחה צו די צופרידנהייט פון די גאנצע  
*פ.א.א.א.א.*



845.501.9363

**\$75 הנחה**  
ביז זונטאג יתרו

פשטא ליוון טעלע-קורס

## לוינט זיך צו נעמען א מארטגעדזש אויף וואס מען צאלט נאר אינטרעסט?

דער באנק, להנאתם ולטובתם.

מיר וועלן נישט יעצט אריינגיין אין די טיפע חשבונות דערפון, נאר אין קורצן: דער וועג וויאזוי עס ארבעט איז אז במשך די ערשטע פאר יאר גייט רוב פונעם חודשליכן פעימענט פאר אינטרעסט, און מיט יעדן חודש וואס גייט פארביי וועט גיין מער און מער דערפון פארן קרן. אבער אפילו אין אנהויב וועט א געוויסער חלק פונעם פעימענט גיין צו אפצאלן דעם פרינציפל. און אזוי לויפט עס ביז די פולע דרייסיג יאר קומט צו אן ענדע, ווען מען מאכט דעם סיום אויפן אפצאלן דעם מארטגעדזש.

עס איז דא א געוויסן Non-QM סארט מארטגעדזש וואס איז אויסגעשטעלט אז אין אנהויב צאלט מען בלויז אפ דעם אינטרעסט, אנשטאט צאלן אויף ביידע - סיי דעם פרינציפל און סיי דעם אינטרעסט. דער וועג וויאזוי עס ארבעט איז אז דער מארטגעדזש לויפט פאר דרייסיג יאר - ווי געווענליך, אבער דורכאויס די ערשטע צען אדער זיבן יאר פונעם מארטגעדזש וועט דער פעימענט גיין בלויז פאר אינטרעסט, און קיין שום טייל דערפון וועט נישט גיין פארן פרינציפל.

עס זענען אויך דא געוויסע בענק וואו עס ארבעט אז מען באצאלט דעם אינטרעסט במשך צען יאר, און באלד נאכדעם ענדיגט זיך דער גאנצער מארטגעדזש און מען מוז ריפיינענסן.

פארשטייט זיך אז די חודשליכע פעימענטס וועלן זיין ווייניגער ווי ביי א געהעריגן מארטגעדזש, און דאס איז טאקע די סיבה פארוואס מענטשן קוקן אריין אין אזא סארט מארטגעדזש.

עס איז וויכטיג צו באטאנען, אז עס מיינט נישט אז אויב איינער וויל דוקא יא אפצאלן דעם פרינציפל וועט ער נישט האבן די מעגליכקייט דערצו. אבער דאס וועט נאר געשען אויב מען קלויבט אויס די אפציע צו צולייגן א סכום צו

יד וועלן היינט אריינגיין אין א געוויסן סארט מארטגעדזש וואס איז נישט אזוי באקאנט פאר יעדן, אבער ווערט שטארק באנוצט דורך אסאך. מיר וועלן זיך נענטער באקענען מיט אירע מעלות און חסרונות.

וואס עס האט אונז געברענגט צו בארירן די טעמע, איז א לעצטיגן עפיזאד וואס מיר האבן געהאט מיט איינעם פון אונזערע קליענטן, ווען מיר זענען איבערגעגאנגען זיינע מארטגעדזשעס און אריינגעקוקט אין זיינע אפציעס צו ריפיינענסן, און צי ער קען באקומען א בעסערע ראטע אויף איינע פון זיינע מארטגעדזשעס.

אזוי רעדנדיג, האט ער דערמאנט אז צוויי פון זיינע מארטגעדזשעס זענען Interest-only, נישט וויסנדיג גענוי וואס דאס באדייט און צוליב וואס ער האט דאס געמאכט. מיר האבן עס אויסגעשמועסט אביסל ברייטער מיט אים, און ער איז ממש געכאפט געווארן אין שאק פון די טרוקענע פאקטן וואס ער האט נישט געוואוסט. דאס האט אונז געברענגט צו קלערן אז עס זענען זיכער פארהאן פילע ליינער וואס וואלטן שטארק הנאה געהאט און בעניפיטירט פון אן אפהאנדלונג איבער דעם סארט מארטגעדזש.

ווען איינער נעמט ארויס א מארטגעדזש איז עס געווענליך אויף דרייסיג יאר. דאס באדייט אז ער וועט מאכן דריי הונדערט און זעכציג פעימענטס דורכאויס די יארן - איין פעימענט יעדן חודש. אין יעדן איינציגסטן פעימענט וואס ער מאכט איז פארהאן א טייל וואס דעקט דעם פרינציפל, א טייל פאר אינטרעסט, און א טייל פאר אינשורענס און שטייערן. מיר וועלן יעצט בלויז רעדן פון די ערשטע צוויי - פרינציפל און אינטרעסט.

ווען מען באצאלט דעם מארטגעדזש, ווערט אפגעצאלט די סומע פונעם פרינציפל וואס מען האט געבארגט, און דער אינטרעסט גייט אין מיסט - פאר

# איך בין אחריות'דיג, איך זארג פאר מיין משפחה!

Proud to Offer

MGM

**LEGACYLINE**  
LIFE & DISABILITY INSURANCE

YITZCHOK SCHWARTZ  
845.200.4309  
YDSCHWARTZ@  
LEGACYLINENY.COM





# א געלט מעשה...



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

## STORY TIME:

**Industry:** Special Education Services  
**Amount:** \$494,000  
**Type:** SBA 7(a) 10-Year Term Loan

**Challenge:** A special education center dedicated to providing high-quality services for children with unique learning needs was looking for a long-term loan to hire experienced professionals and expand their programs. The challenge? They had no collateral to pledge, and their reported profits were very thin. Finding a bank that understood the value of their work and their future potential wasn't easy.

**Solution:** With just \$75K in reported profits, we got them approved for a \$494,000 SBA 7(a) loan. The bank recognized the strength of their industry and their growth potential, offering them a great rate with no collateral required. Now, they can bring in top-tier professionals and continue making a difference in the lives of their students. As always, our process was Easy, Simple, and Fast.

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



Think you  
don't qualify?  
Think again!

WhatsApp  
us now:



**Capitalize**  
BUSINESS BANK LOANS

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

**Moshe Mutzen 347.798.6298**

Moshe@capitalizeny.com



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

די חודש'ליכע פעימענטס, אז עס זאל גיין פארן פרינציפל.

אסאך מאל איז מען געצווינגען צו גיין מיט אזא סארט מארטגעדזש, וויבאלד מען מוז צוקומען צו דעם בעניפיט פון האבן קלענערע חודש'ליכע פעימענטס, היות די רענט דעקט נישט דעם מארטגעדזש, און מען נעמט א DSCR מארטגעדזש. אדער קען זיך עס אויך מאכן אפילו ביי אנדערע סארט מארטגעדזשעס. אזוי אויך מאכט זיך אמאל אז מ'ווייל נעמען אזא סארט מארטגעדזש, פשוט ווייל מ'ווייל עניסן פונעם קעש-פלוס, אדער זיך צו קענען אפשפארן געלט.

מיר ווילן אבער זייער שטארק ארויסברענגען די חסרונות דערפון, וויבאלד נישט אייביג כאפט מען דאס גלייך, און עס קען שפעטער קאסטן אסאך עגמת נפש.

ווען די צען יאר קומט צו אן ענדע און מען הייבט אן באצאלן דעם פרינציפל, וועלן די חודש'ליכע פעימענטס ארויפגיין זייער הויך, וויבאלד מען וועט דארפן אפצאלן דעם מארטגעדזש אין צוואנציג יאר - אנדערש ווי א געווענליכן מארטגעדזש וואס מען צאלט אפ אין דרייסיג יאר. אויך וועט דער אינטרעסט דורכאויס די צוואנציג יאר זיין זייער הויך, ווייל אינטרעסט באצאלט מען לויט דעם סכום פונעם לאון וואס מ'איז נאך שולדיג, און ס'איז דאך נישט געווארן ווייניגער במשך די לעצטע צען יאר. נישט אלץ איז מען גרייט אויף אזא העכערונג, און אפט מאל קען מען זיך נישט ערלויבן צו אנהייבן צאלן די העכערע פעימענטס. נאך א פונקט וואס מען דארף נעמען אין באטראכט: דער ציל פון יעדן וואס טוט אין ריעל עסטעיט איז צו בויען די ווערד (equity) וואס מען האט אינעם פראפערטי, און דאס געשעט נאר ווען מ'צאלט אפ דעם פרינציפל. דאס באדייט אז אויב דורכאויס די ערשטע צען יאר האט מען גארנישט אריינגעצאלט אינעם פרינציפל, וועט די ווערד וואס מ'האט אינעם פראפערטי זיך בכלל נישט הייבן במשך די צען יאר.

אויך איז די ראטע דערפון העכער ווי א געווענליכן מארטגעדזש, וואס ברענגט אז א גרעסערן טייל פונעם געלט זאל גיין פאר דער באנק, און וועט גארנישט צוגעבן צו בויען די ווערד וואס מ'האט אינעם פראפערטי.

אויב איר קוקט אריין אין אזא סארט מארטגעדזש, אדער אויב אייער בראוקער טראגט אייך דאס אן, מאכט זיכער אז איר זענט גענוג קלאר מיט די חסרונות וואס קומען דערמיט און וואס גענוי עס וועט פאסירן ווען די צען יאר ענדיגן זיך. בעפאר איר גיבט אייער צושטימונג, מאכט זיכער אז דאס אייער איינציגסטע אפציע.

אין אסאך פעלער מוז מען דאס נעמען, און מיר ערלעדיגן אויך אסאך מאל אזעלכע סארט מארטגעדזשעס - ווען עס פעלט אויס. אבער מ'דארף דאס אויסרעכענען פון פאראויס און וויסן אז דאס איז וואס מען מוז נעמען, און מ'האט נישט קיין בעסערן אויסוואל. צום ווידערזען קומענדיגע וואך בעז"ה.

ברכה והצלחה! **K**

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

Samuel@yscapgroup.com 347.988.8722

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

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



NEW LISTING



**OPEN HOUSE**  
SUN FEB 9 - 12:30-2:00 PM

# 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

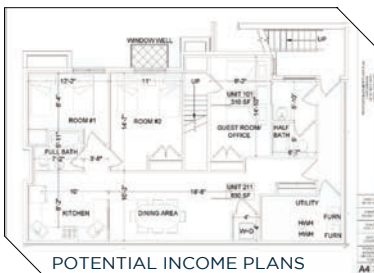
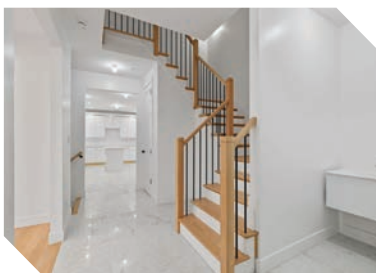
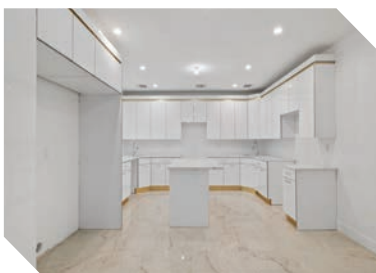


**#211 \$1,199,000**

WITH INCOME POTENTIAL

SIZE **SQFT 2,517** BED **5** BATH **4**

+ 830 SQ. FT. BASEMENT FEATURING HIGH CEILINGS AND LARGE WINDOWS WITH EXTERIOR ACCESS



### PROPERTY HIGHLIGHTS

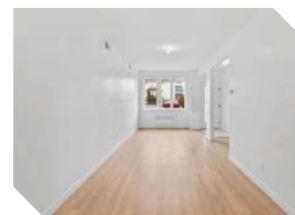
- Prime Location
- Front Modern Unit
- Pasech Kitchen w granite countertop
- Open And Airy Layout
- Lots Of Upgrades
- Move In Ready



**#101 \$765,000**

SIZE **SQFT 1,281** BED **3** BATH **2**

+310 SQ. FT. BASEMENT FEATURING HIGH CEILINGS AND A LARGE WINDOW WITH INTERIOR ACCESS





**1M+ USERS**

**36 HOURS**

**\$2M DOLLARS**



TorahAnytime

**ANYTIME IS  
NOW**

**FEB 16-17**

**PRESIDENTS DAY**

**1.2+ MILLION USERS**

**15+ MILLION HOURS**

**3MIL+ HOTLINE CALLS**

**400,000+ CLASSES**

**ALL THIS CAN BE YOURS FOR JUST \$1-A-DAY**

**3 WAYS TO DONATE NOW**

**[WWW.CHARIDY.COM/TORAHANYTIME](http://WWW.CHARIDY.COM/TORAHANYTIME)**

EMAIL: [IwantToHelp@TorahAnytime.com](mailto:IwantToHelp@TorahAnytime.com) | DONATE BY PHONE: 718-540-5722

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

**SHOW YOUR HAKARAS HATOV AND JOIN THE \$1-A-DAY PROGRAM**



## וואס איז דיין ביזנעס געשיכטע?

די ציפערן פארציילן אינגאנצן עפעס אנדערש ווען איך שטעל דאס צוזאם מיט זייער געשיכטע. עס מאכט אזויפיל אויס.

איך קען אמאל אנאליזירן א ביזנעס פון מיין א קליענט, און לויט דער אינדוסטריע און זיין פערזענליכקייט זעט מיר אויס אז ער קענען נעמען גרויסע שריט צו וואקסן גאר ווייט. אבער וויסנדיג זיין געשיכטע וואס האט אים געברענגט ביז אהער, קען דאס מיר פארשטיין געבן אז דאס איז בכלל נישט זיין ציל.

אזוי אויך קען פאסירן דאס פארקערטע. אן אייגנטימער פון א קליינער ביזנעס קען צומאל האבן גאר גרויסע חלומות, וואס דורך בלויז קוקן אויף די טרוקענע נומערן אן זיין אינפארמירט מיט וואס עס האט אים געברענגט ביז אהער, וואלט מיר נישט בייגעפאלן צו טראכטן אין יענער ריכטונג.

דאס האט מיר ערמעגליכט צו צושטעלן א פיל בעסערע ערפארונג פאר מייע קליענטן, דורכן זיי פרעגן די איינפאכע פראגע, און באמת אויסהערן און "דערהערן" זייערע ענטפערס.

אלזא, וואס איז אייער געשיכטע? קלויבט צוזאם אייערע משחבות און שרייבט עס אראפ. איר קענט ווערן שטארק איבעראשט פון די אויפדעקונגען וואס עס וועט אייך ברענגען. **k**

ארויפגעקומען פאר מייע אויגן מיט א שארפקייט, און מיר געצייגט אז דא איז שוין איינמאל דא א געשיכטע. דאס איז געווען אן ערנסטע ריזע מיט פילע שטאפלען וואס האט מיר געברענגט ביז אהער.

איך בין געווארן איבערראשט צו אנטדעקן אז דא שטעקט א שטארקע געפיל וואס איך האב דערצו; אז כ'האב אוועקגעגעבן גאר אסאך פון מיר אנצוקומען ביז אהער; אז כ'בין אסאך געשטיגן פון ווען כ'האב אנגעהויבן מיין ריזע ביז היינט; אז דאס האט מיר געברענגט זיך צו באקענען מיט נייע מענטשן דורכאויס דער ריזע, וועלכע האבן אסאך צוגעגעבן צו מיין לעבן.

און די ליסטע פון פרישע אויפדעקונגען וואס דאס האט מיר געברענגט איז ווייט פון פארטיג. עס האט מיר ממש געעפנט די אויגן.

די שמועסן וואס מיר האבן געהאט דעם קומענדיגן טאג דורכאויס דער זיצונג, איז שוין געווען מיט אן אנדערן בליק ווי וואס כ'האב געהאט א טאג פריער. אלעס איז געווען געבויט אויף מיין געשיכטע, און דער צוגאנג צו יעדער זאך איז געווען וויאזוי כ'קען עררייכן מיין ציל. עס האט מיר געגעבן א שטארקע קלארקייט און א ברייטן בליק וויאזוי צו גיין ווייטער אין ביזנעס. זייט דעמאלט, וועל איך אלץ פרעגן פון יעדן נייעם קליענט, 'וואס איז דיין געשיכטע?'

און די רעזולטאטן פון הערן זייערע געשיכטעס זענען מורא'דיג. עס גיבט מיר א ברייטן אריינבליק און כ'קען פיל בעסער פארשטיין זייערע געברויכן. איך פארשטיי בעסער וואו אהין זיי צילן, וואספארא ריזיקעס זיי זענען גרייט צו נעמען, און פארוואס זיי האבן באשלאסן צו מאכן געוויסע החלטות דורכאויס זייער ריזע.

וען איך האב אנגעהויבן בויען מיין ביזנעס, האב איך ביי א געלעגנהייט אראנזשירט א זיצונג מיט א גרויסן עקספערט, צו איבערשמועסן א וויכטיגן חלק פון מיין ביזנעס. מיר האבן אפגעשמועסט זיך צו טרעפן און זיצן אינאיינעם א גאנצן טאג, און אויסהאמערן אלעס אויף א דעטאלירטן פארנעם.

אזוויי ער איז נישט געווען קיין היזיגער און איז געקומען ספעציעל צו פארן אויף מיין איינלאדענונג, בין איך ארויסגעגאנגען מיט אים א נאכט פריער צו עסן נאכטמאל. אזוי זיצנדיג און שמועסנדיג, גיבט ער מיר א פרעג, "וואס איז דיין געשיכטע?'

איך האב אים אנגעקוקט אזוי פון אויבן אראפ, נישט פארשטייענדיג וואס ער וויל. "מיין געשיכטע?" האב איך אים געפרעגט מיט וואונדער. "יא, די געשיכטע וואס האט דך אריינגעברענגט אין ביזנעס. וואס האט דך געפירט ביז אהער און וואס האט דך געשטופט צו עפענען אן אקאונטינג פירמע?"

ס'איז געווען אן אינטערעסאנטע פראגע, פון וואס כ'האב קיינמאל נישט געהאט געטראכט בעפאר. כ'האב אנגעהויבן ענטפערן, צוריקמישנדיג מייע געדאנקען מיט עטליכע יאר, און אזוי רעדנדיג האב איך אויפגעכאפט זייער אן אינטערעסאנטע זאך.

איך האב דאס קיינמאל נישט געטון. כ'האב קיינמאל נישט צוריקגעקוקט און איבערגעגאנגען מיין ריזע ביז אהער. און כ'האב קיינמאל נישט געוואוסט וואספארא שטארקע השפעה דאס קען האבן.

אלעס וואס איך ווייס און איך לעב מיט דורכאויס די לעצטע פאר יאר, איז פלוצלינג

זיך צו פארבינדן מיט ר' חיים ווייסבערג, CPA, קענט איר רופן 718.475.1455 אדער שיקן אן אימייל צו [info@mountaindeer.com](mailto:info@mountaindeer.com).

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



G  
C  
N  
Y

# THE MEGA EYE CATCHING SALE



**FEBRUARY 4-20**

THE RIGHT  
**CONTACT**

**1718.624.6911**

# דער מצב פון דער עקאנאמיע אין די פאראייניגטע שטאטן

משה יצחק שטיין

## ספענדינג

**דאס מציאות אויף דער גאס:** מענטשן שפירן אז די טאג טעגליכע הוצאות גייען ארויף בשעת די הכנסות בלייבן הונטערשטעליג. מען גייט אריין אין גראסערי און מען דערשרעקט זיך פון די פרייזן.

**דער אפיציעלער באריכט:** מענטשן ספענדן נאך אלץ זייער אסאך, און עס זעט זיך נישט אן אויף די ציפערן אז דער עולם מוטשעט זיך.

**וואס ליגט אונטער דעם:** עס איז מעגליך אז מענטשן קויפן באמת ווייניגער צוליב דעם שווערן מצב, אבער אזויווי די פרייזן אויף פראדוקטן זענען גלייכצייטיג שטארק געשטיגן, קומט אויס אז דער סך הכל פון וויפיל מען שפענדט איז העכער ווי פאראיאר.

**וואס נאך ליגט אונטער דעם:** מענטשן נוצן געבארגטע געלט. די נומערן ווייזן אז דער סך הכל פון קרעדיט קארד חובות גייט ארויף, בשעת דער סך הכל פון סעיווינגס וואס מענטשן זאמלען אן גייט אראפ. דאס מיינט אז עס קומט אן שווער פאר מענטשן זיך צו אפגעוואוינען פון שפענדן, און כדי צו דעקן זייערע געהעכערטע הוצאות וועלן זיי בארגן אדער נוצן אפגעשפארטע געלט.

## דזשאבס

**דאס מציאות אויף דער גאס:** קאמפאניס האלטן זיך צוריק פון אויפנעמען נייע ארבעטער, און גאר אסאך מענטשן זוכן דזשאבס.

**דער אפיציעלער באריכט:** דער אפיציעלער ציפער פון ארבעטסלאזע איז סטאביל און גייט כמעט נישט ארויף - עס שטייט ביי בערך 4.1%. און מערערע קאמפאניס זוכן ארבעטער.

**וואס ליגט אונטער דעם:** עס זענען דא געוויסע חלקים פון דער עקאנאמיע, ווי למשל די באנק אינדוסטריע, אינדזשענירונג און העלט-קערי, וועלכע נעמען אויף אסאך נייע ארבעטער, און דאס האלט די נומערן אונטער קאנטראל. אבער פון דער צווייטער זייט שפילט זיך אפ דאס פארקערטע אין א מערהייט אינדוסטריעס, א

מעשה, וואס טוט זיך מיט דער עקאנאמיע?

דאס איז א פראגע וואס מען הערט לעצטנס זייער אפט, אבער קיין קלארן ענטפער באקומט מען נישט.

די עקאנאמיע איז איינע פון די זאכן וואס יעדער לעבט דערין, אבער קיינער איז נישט קלאר איבער דעם מצב דערפון. יעדער קוקט זיך ארום צו זען און אויפכאפן וואס דער צווייטער טוט, אבער ס'איז נישט גרינג צו דערטאפן. מען הערט אסאך באריכטן לכאן ולכאן, אבער מען איז נאך אלץ נישט קלאר און די שמועות וואס מען הערט זענען זיך אפט סותר איינער דעם אנדערן.

די סיבה און גורם דערצו איז, ווייל ס'איז טאקע נישט קיין קלאר-געשניטענע זאך אויף וואס מ'קען צייגן מיטן פינגער. צוערשט איז דא די אייגענע עקאנאמיע, וואס איז דעם מענטש'נס פערזענליכן מצב הפרנסה. דערנאך איז דא די היימישע עקאנאמיע, וואס איז אזוי גרויס פאר זיך אז ס'קען צומאל זיין אין אינגאנצן אן אנדערן מצב ווי די אלגעמיינע עקאנאמיע. און דאן האבן מיר פארשטייט זיך די אמעריקאנע עקאנאמיע וואס נעמט אריין אין זיך די גאנצע אמעריקאנע ביזנעס וועלט. דער צושטאנד פון יעדער פון זיי באזונדער קען זיין גענצליך אנדערש ווי די אנדערע, און דעריבער קען מען נישט ציען קיין שטריכן פון איינס צום צווייטן.

איבערהויפט אין די לעצטערע יארן זינט קאוויד ווען דער מצב איז אזוי וואקסליג און זאכן טאנצן ארויף און אראפ, קענען זאכן אויסקוקן היבש פארנעפלט, און ס'איז שווער צו וויסן וואס איז דער אמת און וואו די עקאנאמיע שטייט אצינד.

אלזא, לאמיר פרובירן אין די קומענדיגע שורות צו צונעמען א צאל עקאנאמישע פאקטארן אויפן שפיץ גאפל און עטוואס אויסקלארן דאס בילד וואו מען שטייט, און ערקלערן פארוואס זאכן קוקן אפט מאל אויס אנדערש ווי ס'איז באמת.



שטייגער ווי טעכנאלאגיע, ריטעיל און נאך, וואו מען טוט כסדר פארשיקן ארבעטער אין א פראווי צו האלטן די קאסטן נידריג.

**וואס נאך ליגט אונטער דעם:** א גרויס טייל פון די אפענע פאזיציעס פארלאנגען ספעציפישע סקילס, און מענטשן וועלכע האבן נישט קיין ספעציעלע סקילס וואס זיי האבן זיך געלערנט אדער איינגעהאנדלט פון עקספיריענס האבן נישט צופיל אפציעס.

## אינפלאציע

**דאס מציאות אין גאס:** אלעס איז טייער און פיל העכער ווי עס פלעגט זיין. עס לאזט זיך נישט זאגן ווי שטארק די פרייזן זענען ארויף. צו דעם איז נאך צוגעקומען דעם פרישן פראבלעם פון אייער פרייזן וועלכע זענען געשפרינגען מיט דריי הונדערט פראצענט אינעם לעצטן יאר, און דאס אפעקטירט אלע פראדוקטן וועלכע פארמאגן אין זיך אייער.

**דער אפיציעלער באריכט:** די באריכטן איבער אינפלאציע צייגן אז ס'איז נאך אלץ א פראבלעם. די רעגירונג וויל אז די אינפלאציע ראטע זאל אראפקומען צו נישט מער ווי צוויי פראצענט א יאר, אבער ביז דערווייל איז עס נאך ביי ארום 2.9 פראצענט. דעריבער האט די פעדעראלע רעזערוו זיך יעצט אפגעהאלטן פון ווייטער נידערן די אינטרעסט ראטעס, ווייל זיי ווילן צוערשט ווארטן אז אינפלאציע זאל נאכמער אראפגיין.

**וואס ליגט אונטער דעם:** ווי אויבנדערמאנט: מענטשן שפענדן ווייטער אסאך געלט, אפילו זיי האבן דאס נישט, און דאס האלט אפ די אינפלאציע פון זיך אינגאנצן בארואיגן.

**וואס נאך ליגט אונטער דעם:** דער פחד פון די תוצאות פון די נייע טאריפס וואס פרעזידענט טראמפ האט ארויפגעלייגט אויף מעקסיקא, קאנאדא און כינע ברענגט אז פרייזן זאלן שוין יעצט ארויפגיין. וויבאלד מענטשן קויפן איין זאכן פון פאראויס זיך פארטונדיג אז פרייזן וועלן שטייגן גאר הויך, און דאס ברענגט א מאנגל אין פראדוקטן וואס פאלגט אויטאמאטיש נאך מיט העכערע פרייזן.

## ריעל עסטעיט

**דאס מציאות אין גאס:** עס זענען נישט דא צופיל פרישע פראיעקטן וואס מען הייבט אן צו בויען, אבער מ'קען נאך אלץ טרעפן גוטע דיעלס.

**דער אפיציעלער באריכט:** מארטגעדזש ראטעס זענען נאכאלץ גאר הויך - ארום זיבן פראצענט. דער דורכשניטליכער מארטגעדזש פעימענט איז \$2,290. דאס איז די העכסטע וואס איז נאר אמאל געווען. אין געוויסע ערטער איז דער דורכשניטליכער מארטגעדזש פעימענט אזויפיל ווי 115% פונעם דורכשניטליכן אינקאם אינעם

געגנט.

די פרייזן פון הייזער זענען אויך גאנץ הויך. היות מענטשן ווייסן אז אויב זיי קויפן א נייעם הויז וועט דער מארטגעדזש זיין זייער הויך, זוכן זיי ענדערש צו בלייבן אין זייערע הייזער און עס נישט פארקויפן. דאס ברענגט אז עס זענען דא מער מענטשן וואס זוכן צו קויפן ווי מענטשן וואס ווילן פארקויפן, און ווי פארשטענדליך העכערט דאס שטארק די פרייזן.

**וואס ליגט אונטער דעם:** ווי באקאנט גייט ריעל עסטעיט אין א סייקל. אין 2008 למס' האט דער מארקעט געקראכט און מענטשן האבן פארלוירן אסאך געלט. אין 2010 האבן זאכן אנגעהויבן צוריק ארויפגיין. און פון 2010 ביז 2020 זענען געווען פילע גוטע דיעלס אויפן מארקעט און אין אלגעמיין האבן מענטשן פארדינט שוין געלט פון ריעל עסטעיט.

אבער וואס פאסירט דעמאלט איז אז ווען מענטשן זעען אז אנדערע מאכן אסאך געלט אין ריעל עסטעיט, ווילן זיי אויך אריינגיין אין דער אינדוסטריע אדער כאטש איינשטעקן געלט דערין. אין רעזולטאט שטעלט זיך אויס א מציאות אז מענטשן שטעקן איין גאר אסאך געלט אין דיעלס וואס זענען זייער ריזיקאליש, און די אינוועסטירער זענען נישט גענוג באקאנט דערמיט צו פארשטיין די ריזיקע וואס שטעקט דערין. פון דער אנדערער זייט, די מענטשן וואס נעמען דאס געלט און ארבעטן דערמיט זענען צופרידן צו מאכן אזויפיל גוטע דיעלס און באקומען גרויסע אינוועסטירונגען. אבער דער אמת איז אז אסאך פון די דיעלס זענען געבויעט אויף שוואכע יסודות, און זיי צופאלן גאר שנעל ווען צייטן טוישן זיך און די סיטואציע ווערט אביסל שווערער.

## K

אין יעדן פאל איז וויכטיג צו האלטן פאר די אויגן אז יעדע שווערע עקאנאמישע סיטואציע איז צייטווייליג, און בעז"ה פאלגט דאס נאך מיט בעסערע צייטן.

עס איז אויך וויכטיג צו געדענקען אז א גוטער ארבעטער וואס לערנט זיך און טוט א גוטע ארבעט, קען שטענדיג טרעפן א גוטע דזשאב בעז"ה - אפגעזען ווי שווער עס איז דער אלגעמיינער עקאנאמישער צושטאנד. אויך קען מען פון די יעצטיגע שוועריגקייטן ארויסנעמען א לעקציע אז מ'דארף שטענדיג לעבן אויסגערעכנט און אוועקלייגן געלט על כל צרה שלא תבא, צו קענען דורכשווימען די שווערע צייטן. ווען עס גייט גוט וועט דער מענטש געווענליך נישט טראכטן אז ס'קען זיך אמאל טוישן, אבער אז מען קוקט וויאזוי זאכן האבן זיך אויסגעשפילט אין היסטאריע זעט מען זייער קלאר אז יעדע זאך וואס גייט ארויף וועט ערגעצואווא מוזן אראפגיין. און יעדער פאר זיך דארף טון זיין השתדלות צו זיין גרייט דערין. **K**



# ווער איז דארט







א ביטערע דיאגנאז צעווארפט יעדע מעגליכקייט פאר עלטערן אויסצופירן די טאג טעגליכע אויפגאבעס, און באדראעט די וואוילזיין פון די קינדער און די שטוב.

**כפים איז דארט צו פארזיכערן אז די שטוב בלייבט געזונט און גאנץ דורכאויס דעם שטורעמישן דורכגאנג.**

DRYVEUP.COM/KAPAYIM 929.357.2290 FEBRUARY 10-11 מאנטאג דינסטאג יתרו

## אינוועסטירן אין פאנדס; אויף וואס קוקט מען?

אינוועסטירן. דעריבער לאמיר דא קלאר מאכן פאר יעדן איינעם, אז איך האב נישט קיין שום ידיעה אדער השגה דערין. איך בין נישט קיין סטאק מארקעט נבואה זאגער, און כ'האב פשוט נישט קיין ענטפער אויף די אלע שאלות. אויב וואלט איך געוויסט אין וואספארא סטאקס צו לייגן, און פונקטליך וועלכע סטאקס עס גייען ארויפפרינגען מיט טויזנטער פראצענטן אין די קומענדיגע זעקס חדשים - דהיינו איך וואלט געווען א בעל רוח הקודש, וואלט איך ווארשיינליך געווען א ביליאנער. און דאן וואלט איך פשוט נישט געהאט קיין צייט צו זיין דא מיט אייך און מיטטיילן די אלע אינפארמאציע אין די ראמען פון דעם קאלום, נאר איך וואלט ענדערש געווען פארנומען צו אויפנעמען די לאנגע רייעס וואס וואלטן זיך געשלענגלט ביי מיין טיר צו אפנעמען דעם מעשה... ערנסט גערעדט: מען בעט אז מ'זאל מער נישט שיקן אזעלכע פראגן, ווייל איך בין נישט דער ריכטיגער אדרעס דערפאר.

וואס מיר וועלן יא רעדן דא, איז איבער אינוועסטירן אין פאנדס, ווי מיר האבן שוין קלאר אויסגעמועסט אז מיר וועלן זיך האלטן בלויז צו דעם און נישט אינוועסטירן אין אינדיווידואלע סטאקס.

מען דארף אבער קלארשטעלן אז מיר וועלן נישט געבן קיין גענויע אנווייזונגען אז מ'זאל אינוועסטירן אין דעם פאנד אדער אין יענעם פאנד. עס איז אומלעגאל צו געבן פינאנציעלע עדווייס אן א ספעציעלן לייסענס דערפאר. דעריבער קענען מיר נישט אנווייזן אויף א דירעקטן אופן וואו מ'זאל אינוועסטירן. וואס מיר וועלן יא טון, איז דאס זעלבע ווי מיר האבן געטון ביז היינט: ברענגען פובליק אינפארמאציע פארן ציבור.

מינוט.

צווייטנס, דארף מען אנאליזירן וויאזוי מ'האט גערעדט דערפון אינדערהיים. פארוואס פעלט בכלל אויס צו אינוועסטירן אין סטאקס? צו וואס פעלט אויס צו טוישן דעם וועג פון לעבן? וואס איז דער פראבלעם צו ווייטער גיין און קויפן יעדן שני וחמישי אלע גאר וויכטיגע זאכן וואס מען "מוז" האבן, און ווייטער שפענדן ווי ביז היינט?

ווי עס שיינט האט מען פארגעסן צו אויסשמועסן אז דער עיקר ציל איז צו זיין אוועקגעשטעלט אויף פעסטע פינאנציעלע יסודות בעז"ה. אויב די הויפט פריאריטעט איז צו זיין מסודר פינאנציעל, פארשטייט מען אז קודם דארף מען האבן אן עמערדזשענסי פאנד, מ'דארף אוועקשטעלן א בודזשעט מיט א קלארן פלאן וויאזוי מ'וועט קענען אוועקלייגן טייל פון די הכנסות, און נאר דערנאך קען מען אריינלייגן געלט אינעם סטאק מארקעט אויף א פאסיוון און אחריות'דיגן אופן. אויב מ'ווערט פרייליך צו אינוועסטירן, און מ'פארגעסט פונעם עיקר, איז טייטש אז דער עיקר פעלט און מ'האט עס פארזען צו אויסשמועסן.

### K

אצינד, אז מיר זענען שוין האפנטליך גענוג קלאר איבער די וויכטיגע יסודות וואס מען מוז האבן בעפאר מען שפאצירט אריין אינעם סטאק מארקעט, קען מען שוין טאקע צוריקגיין צום נושא פון אינוועסטירן און עס אביסל פארברייטערן.

עס זענען אריינגעקומען אסאך מעסעדזשעס מיט פראגעס אין וועלכע סטאקס מ'זאל

יונגערמאן האט אריינגעשיקט א בריוו, וואו ער הייבט אן אז ער האט שטארק הנאה פון אונזערע ארטיקלען און האט עס שוין אנגעהויבן צו אימפלעמענטירן אויף למעשה, און ער האט שוין אפגעשטעלט זיינע קרעדיט קארטלעך. דערנאך פרעגט ער עטליכע שאלות, און מיר וועלן זיך היינט באציען צו זיין ערשטער שאלה.

פאלגנד איז זיין פראגע: ווען איך שמועס אויס די ארטיקלען מיט מיין ב"ב ווערט זי זייער פרייליך וועגן די סטאקס ארטיקלען. אבער ווען איך פרוביר איר מסביר צו זיין די וויכטיגקייט פון האבן אן עמערדזשענסי פאנד און לעבן אויף אן אויסגעווענטן וועג, הערט זי מיר אויס מיט א האלבן אויער, און זי איז נאר פארנומען צו איבערפרעגן ווען מ'וועט שוין אנהייבן אינוועסטירן אין סטאקס.

איך ווייס נישט גענוי וויאזוי דער יונגערמאן האט פרעזענטירט אונזערע ארטיקלען אינדערהיים, אבער פון דעם וועג וויאזוי ער לייגט אראפ די סיטואציע זעט אויס אז דער צוגאנג איז געווען אויף זייער א נישט ריכטיגן אופן.

קודם כל: ווערן פרייליך איבער אינוועסטירן אין סטאקס איז די ערגסטע זאך. כ'וועל אייך זאגן דעם אמת, ווען מען אינוועסטירט אין אינדעקס פאנדס אויפן לאנגן טערמין, איז עס זייער לאנגווייליג. גאר לאנגווייליג. ס'גייט ארויף א פראצענט, אראפ א פראצענט, און בעפאר א גוטע פאָר יאר הייבט מען נאכנישט אן צו זען קיין רעזולטאטן. אז מ'איז אנגעקומען דערצו אז מ'ווערט זייער פרייליך צו אינוועסטירן, באדייט דאס אז מ'האט ווארשיינליך אנגעקוקט די גאנצע זאך מיט א גאר קרומען בליק, פון דער ערשטער





**דוד געלב**  
845.200.3313 #111  
Yiddishgelt@theyingerman.com

**מ'דארף בלויז  
אריינלייגן דאס געלט,  
און זיך צומאכן די אויגן.  
אויסער דעם דארף מען  
גארנישט טון**



אנגערופן:

**Assets Under Management (AUM)**

אויב זעסטו אויף א געוויסן פאנד אז דארט איז דא - לדוגמא - בלויז דרייסיג טויזנט דאלער הכל בכל, ווייסטו צו שטיין ווייט דערפון.

אינעם "SPY פאנד", וואס איז דער גרעסטער ETF אינדעקס פאנד, איז דא היינט-צוטאגס אזויפיל ווי 635 ביליאן דאלער! דאס גיבט א שטיקל אילוסטראציע צו פארשטיין ווי גרויס א פאנד קען זיין. ווי פארשטענדליך מיינט דאס נישט אז הונדערט ביליאן דאלער איז צו ווייניג... אבער מ'דארף זיכער מאכן אז מ'רעדט פון א פעסטער אוועקגעשטעלטער זאך. לויט וויפיל געלט עס ליגט דארטן, קען מען באקומען א בליק ווי אוועקגעשטעלט עס איז.

דערנאך דארף מען כאפן א בליק אויף דער היסטאריע און מיטמאכענישן וואס דער פאנד האט שוין אלץ מיטגעלעבט. מען זעט וויפיל יאר עס עקזיסטירט שוין, וועלכע געשעענישן און שווערע סיטואציעס עס האט שוין דורכגעשוויצט, און וואספארא שטיינער אין וועג ס'איז שוין איבערגעקומען. ווי געשמועסט איז דאס נישט קיין גארנאנטי אויף גארנישט, אבער א היסטאריע

איין די אינפארמאציע וואס מיר ברענגען דא, און מ'קען אויך אליינס גיין און נאכקוקן יעדע זאך צו זיכער מאכן אז וואס מיר זאגן איז אקוראט, און דאן הייבט מען אן צו אינוועסטירן. מ'דארף בלויז אריינלייגן דאס געלט, און זיך צומאכן די אויגן. אויסער דעם דארף מען גארנישט טון.

**K**

מיר האבן שוין אויסגעשמועסט אויפן שפיץ גאפל וויאזוי אינדעקס פאנדס ארבעטן, און וויאזוי עס עלימינירט די ריזיקע פון אינדיווידואלע סטאקס. עס איז נאך דא אסאך אינפארמאציע איבער דעם צו וואס מיר וועלן נאך אי"ה צוריקקומען, אבער היינט וועלן מיר אויסשמועסן עטליכע ראשי פרקים וואס מ'דארף וויסן בעפאר מ'הייבט אן צו אינוועסטירן.

די ערשטע זאך בעפאר מ'הייבט אן אריינלייגן געלט אין א פאנד, איז וויכטיג צו קוקן וויפיל געלט עס ליגט אין דעם פאנד. דאס הייסט, וויפיל איז דער סך הכל וואס מענטשן האבן איינגעשטעקט אין דעם פאנד. דאס ווערט

מיר וועלן בעז"ה ברענגען אסאך שטיקלעך אינפארמאציע, דיסקוטירן פארשינדארטיגע פאנדן און די דיפערענצן צווישן זיי, און אויסשמועסן וואס די היסטאריע פארציילט איבער זייער שטאנד. און ווי געשמועסט, היסטאריע קען קיינמאל נישט פאראויסזאגן וואס וועט זיין, אבער עס זאגט אסאך איבער וויאזוי ס'האט זיך אויסגעשפילט ביז היינט, און פון דעם קען מען ארויסלערנען וויאזוי ס'וועט בדרך הטבע אנגיין ווייטער.

מען אנאליזירט וויאזוי די פאנדס האבן איבערגעלעבט די קאוויד עפאכע, דעם "דאט-קאם באָבל", די '08 קראך, און אזוי ווייטער. און יעדער פאר זיך נעמט די אינפארמאציע בבחינת תן לחכם ויחכם עווד, און דערנאך מאכט מען די אייגענע החלטות וואו צו אינוועסטירן.

איינער האט געשיקט א פראגע אז ער האט שוין אנגעהויבן צו אינוועסטירן אינעם S&P, און ער וויל וויסן וואס ער דארף יעצט טון ווייטער. דער ענטפער איז: גארנישט! אבער ממש גארנישט. דאס איז וואס מיר האבן כסדר איבערגעזאגט, אז דער פראצעדור איז זייער ווייט פון קאמפליצירט. מען האלט די אויגן אפן, מען זאפט

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון  
**הר"ר ישראל מנחם בלום הי"ו**  
**לרגל שמחת הולדת הבן למזל טוב**  
ויה"ר שירוזה רב נחת וכט"ס

**אינאָרנאַן**

**מזל טוב**



# איזיש סאלט



דעם חשבון וואו עס לוינט זיך דאס מערסטע, און וואו מ'וועט נישט דארפן אראפגעבן צופיל. דורכאויס די קומענדיגע פאר וואכן וועלן מיר אי"ה מער און ברייטער אויסשמועסן די אלע פונקטן וואס מיר האבן היינט דערמאנט.

## K

מיר ווילן זיך באדאנקען פאר אלע וואס שיקן אריין הערות און שאלות, און מיר טוען זיך באמת אנטשולדיגן אז מיר קומען נישט אן צו ענטפערן פאר יעדן. אבער מיר הערן און ליינען אלעס, און מיר נעמען אסאך ארויס דערפון. **K**

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

פארוואס ETF און אינדעקס פאנדס שטייגן איבער מיוטשעל פאנדס, און מיר וועלן נאך אי"ה אנקומען דערצו.

אבער, אפילו די אפעראציעס פון אלגעמיינע אינדעקס פאנדס קאסטן אויך געלט. פונקט ווי יעדער פארשטייט אז צו אפערירן א ראבאטישן פליגער קאסט געלט, אפילו עס ווערט נישט פאקטיש געפירט דורך א לעבעדיגן מענטש, איז דאס זעלבע ווען עס קומט צו אוועקשטעלן און אויפהאלטן סיי וועלכן פאנד. אויב עס פארט מער ווייניגער פון זיך אליינס איז עס טאקע ביליגער, אבער די קאמפאני וואס האלט עס אויף וועט אלץ רעכענען עפעס געלט פאר זייער סערוויס.

אלזא, ביי יעדן פאנד דארף מען קוקן וויפיל פראצענט עס גייט אראפ פאר די הוצאות, וואס די קאמפאני נעמט אראפ יעדן יאר פון דעם געלט וואס מען שטעקט איין. לויט דעם מאכט מען

פון איבערלעבן שווערע צייטן, צייגט אויף דער שטארקייט דערפון אז עס לייגט זיך נישט צוזאם אפילו אין א פינאנציעלן קריזיס.

נאך א וויכטיגע זאך איז צו קוקן וויפיל געלט עס גייט אראפ פאר די קאסטן פון אויפהאלטן דעם פאנד (Expense Ratio). ווי אויסגעשמועסט אין פריערדיגע ארטיקלען זענען דא דריי סארטן פאנדס: אינדעקס פאנדס, מיוטשעל פאנדס, און ETF. ווי מיר האבן דאן ערקלערט איז מיוטשעל פאנדס אנדערש מיט דעם וואס ס'איז אונטער אקטיווע אויפזיכט, און מענטשן זיצן איבער דעם כסדר צו באשליסן וועלכע סטאקס זאלן ארויסגיין פונעם פאנד און וועלכע סטאקס מען זאל אריינעמען. ווי פארשטענדליך זענען דעריבער די קאסטן דאס אויפצוהאלטן פיל מער, און ממילא וועלן מיר בעיקר רעדן פון ETF און אינדעקס פאנדס. (עס זענען דא נאך סיבות



BEHAVIOR GAP

**Investing for the long-term is like planting a tree and watering it for years. At first, it feels like nothing's growing. But one day, you look up and realize it's become a towering oak, offering shade and comfort you never expected.**

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

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





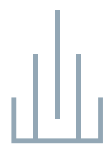
# Fund your investment smoothly



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



avrumy.com



## YS CAPITAL

GROUP

718-635-0277

NMLS ID: 2609746

- No-Doc DSCR Loans: Unique Financing Options**
- Residential & commercial
  - No income needed
  - Fast and reliable
  - Get funded in 14 days
  - 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

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

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

**Yosef Cohan**  
YOSEF@YSCAPGROUP.COM | 347-461-8924

**JOIN THE YS CAPITAL TEAM**  
email: [join@yscapgroup.com](mailto: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](http://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.



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

**ד**אס פלאץ איז פאר אייך. אבער ווילאנג מען ארבעט דארט, דארף מען אויספירן די ארבעט און אלעס ארום אויפן בעסטן פארנעם. ווען א זבולון ארבעטער הערט דאס וועט ער עס זייער שווער פארדייען. איך קען ממש ארויסקוקן פונעם ארטיקל און זען ווי געוויסע ארבעטערס דארפן יעצט אריינעמען א טיפן אטעם... די טענה איז ממש שרעקליך! ער קלערט צו זיך, 'יא יא, עס איז גרינג צו שרייבן אויף יענעמ'ס חשבון. דו ווייסט אבער וואספארא בעה"ב איך האב? דו קענסט זיך פארשטעלן אז דאס און דאס איז וואס ער בעט מיר יעדן טאג?! 'יא, איך קען זיך עס פארשטעלן, און עס קען אפשר זיין אז איר ליידיט ממש פון דאס ארגסטע וואס איז פארהאן. אבער פארט דארף מען פרובירן זיך צו האלטן מיט רעספעקט ווי ווייט מעגליך, ווייל אין דעם ליגט א שטארקן יסוד. נישט אומזיסט שטייט "דרך ארץ קדמה לתורה", ווייל אן דעם ביסל רעספעקט איז נישט דא וואס צו בויען ווייטער.

און פאר די ארבעטער וואס רעדן זיך איין אז זייער בעה"ב איז אנדערש, און עס גייט אים נישט אן וויאזוי מען באגייט זיך מיט אים, האב איך פאר אייך נייעס: אזוי לאנג ווי אייער בעה"ב איז פון דעם סארט טיפ וואס זענען געמאכט פון בלוט און פלייש, דאן האט ער ווארשיינליך אויך א דאזע פון געפילן, און עס שמעקט אים בכלל נישט ווען מען גיבט אים נישט אפ דעם מינדעסטן רעספעקט וואס קומט אים.

פאר א גאנצע ארבעטער דארף מען דאס נישט צופיל מסביר זיין. עס ליגט אים אין די בלוט, ווי פון זיך אליינס. ווען ער זאגט יעדן טאג 'הריני מקבל עלי מצות עשה של ואהבת לרעך כמוך',

מער ווי איבערליינען די לעצטע צוויי פאראגראפן, און ביי יעדער זאך וואס גיט טוט זאלט איר צולייגן איין ווארט: "נישט". אלעס וואס מיר האבן אויסגעזעט וואס גיט טוט, וועט זבולון געווענליך נישט טון.

לאמיר אבער אריינגיין אין געוויסע זאכן מיט וואס א זבולון שטארט ארויס. זאכן מיט וואס בעלי בתים האבן שטארק נישט ליב זיך צו באגעגענען. אויב טרעפט איר זיך דאס פלאץ צווישן די קומענדיגע שורות, דאן האט נישט קיין פאראיבל אז אייער בעה"ב איז נישט אזוי פרייליך אייך צו שענקן א העכערונג.

א בעה"ב איז דער וואס שטייט ביים רודער, און טראגט דאס גרעסטע אחריות אז די פירמע זאל שטיין שטאנדהאפט. איבערהויפט איז ער פאראנטווארטליך צו פארזיכערן אז די פינאנצן זאלן שטימען, און עס זאל זיין צו באצאלן דאס געהאלט יעדע וואך פאר יעדן ארבעטער - אפגעזען די אומשטענדן אין דער פירמע בכלל, און אפגעזעהן די אויפפירונג פונעם ספעציפישן ארבעטער בפרט. דעריבער איז דא א נאטורליכער פארלאנג צו זיין רעספעקטפול פאר אים.

עס איז אזוי פשוט ווי עס ליינט זיך: פיר זיך אויף צו אים מיט רעספעקט. אויב ער בעט עפעס פון דיר, פרוביר עס צו טון אויפן בעסטן און שנעלסטן אופן וואס מעגליך. עס קען זיך אפשר צומאל מאכן בעלי בתים וועלכע וועלן דאס אויסנוצן צו אן עקסטרעם, אבער דער פאקט בלייבט אז דו דארפט אים אפגעבן דעם כבוד וואס קומט אים.

אויב איר פילט אז איר זענט אין א געזעלשאפט וואו מען נוצט מענטשן פאר קנעכט און פאר אומגעווענליכע געברויכן, דאן קלערט אריין צי





## איתמר טובי' פריעדמאן

# אזוי לאנג ווי אייער בעה"ב איז פון דעם סארט טיפ וואס זענען געמאכט פון בלוט און פלייש, דאן האט ער ווארשיינליך אויך א דאזע פון געפילן

אצינד לאמיר זען וואס אזוינס איר פארקויפט אים. אויב רעדט מען בלויז פון דייע הענט און פיס מיט פינף פראצענט מחשבה, דאן איז עס ווערד גאר ווייניג, און ס'איז כמעט נישט מעגליך צו ווערן געהויבן מיט געלט אדער אין ראנג. און דאס מיינט אז איר זענט דארט בלויז פאר געלט. ווידעראום א גד ארבעטער איז טאקע פונקט אזוי דארט פאר זיין געהאלט, און אויב הערט מען אויף צאלן וועט ער גיין זוכן א נייע פרנסה, אבער דער סערוויס וואס ער שטעלט צו פאר די פירמע איז זייער טייער. ער פארקויפט נישט בלויז זיינע הענט און פיס; ער לייגט אויך צו גאר אסאך קאפ און מח, און אזוי אויך גאר אסאך הארץ. דאס איז עפעס וואס איז גאר ווערדפול און מען באצאלט שייך דערפאר. פאר אזא סערוויס צעגערט מען נישט אזויפיל בעפאר מען העכערט דאס געהאלט. ווילט איר אויך זיין פון די גד סארט ארבעטערס? דאן טראכט אריין וואס איר פארקויפט פאר דער פירמע. קוק גוט צי דו ביסט נישט בלויז צוויי הענט מיט ווייניג מחשבה, וואס די ווערד דערפאר איז מינימאל און גאר ווייניג. **K**

איתמר טובי' פריעדמאן 845-662-3684

CEO Iteam it@iteamfl.com

ר' איתמר טובי' פריעדמאן איז א קאנסולטענט

אינעם תחום פון בעלי בתים מיט ארבייטער

מיט פילע יארן ערפארונג

מען קימערט זיך נישט אויף זיין געלט; ער בעט נישט צו רעדן אויפן טעלעפאן אדער נישט צו מאכן קיין לאנגע טעלעפאן רופן בשעת דער ארבעט, און מען רעדט פארנט פון זיין נאז; ער רופט אייך אריין אינמיטן די ארבעטס שעות און איר הייבט נישט אויף; ער שיקט אייך א מעסעדזש און איר ענטפערט נישט.

אזוי קען מען שטיין און אויסרעכענען אלע סארט פעלער, און מ'וועט נאכאלץ נישט באווייזן צו דעקן אלע ביישפילן. דעריבער, אויב איר ווילט זיין אין דער גד קאטעגאריע, לייגט צו קאפ און מאכט זיכער אז איר פירט זיך אויף ריכטיג.

דערנאך איז דא דער חלק, וויאזוי מ'פירט אויס די עצם ארבעט. אויב איר זענט אין דער קאמפאני בלויז וויבאלד איר דארפט דעקן אייער בודזשעט און איר האט נישט קיין שום געפיל פאר דער ביזנעס, זאלט איר וויסן אז אייער בעה"ב ווייסט און פילט עס.

'פארוואס דען זאל איך דארט זיין אויב נישט פאר מיין געלט?!' - א טיפישע פראגע פון א זבולן.

דער ענטפער איז זייער פשוט, אבער לייגט צו קאפ: ווען איר נעמט אן א דזשאב קומט פֿאַר א מקח צווישן אייך און דעם בעה"ב. איר פארקויפט אים אייער סערוויס אין אויסטויש פאר א געהאלט.

ווייסט ער אז עס איז אויך אריינגערעכנט זיין אשת חיל מיט זיין בעה"ב...

אפס... איך האף אז מיר האבן נישט אריינגעביסן אין עפעס אומאנגענעם מיטן ערווענען די אשת חיל... אבער זייט וויסן אז וויאזוי א מענטש פירט זיך אויף אין ביזנעס - גענוי אזוי איז זיין באנעמונג איבעראל. א מענטש פירט זיך טאקע אויף אנדערש אין יעדער סביבה, אבער די מידות נעמט מען מיט וואו אימער מען גייט.

אויב ביסטו נאכאלץ נישט זיכער אויב עס איז ריכטיג וואס מיר זאגן איבער רעספעקט, זייט אזוי גוט און גייט צו צו אייער בעה"ב און פרעגט אים דערוועגן. עס קען זיין אז ער פילט זיך אומבאקוועם צו פארלאנגען דעם כבוד, אבער עס איז אים זיכער נישט געשמאק ווען מען פירט זיך אויף צו אים מיט זלזל. און גלייבט מיר אז ווען איר וועט זיך אויפפירן מיט ערע, וועט דאס אליין שוין ברענגען די געוואונטשענע רעזולטאטן אויף וואס מיר ווידמען די שורות.

זיך נישט אויפפירן מיט רעספעקט נעמט אריין אין זיך: אוועקמאכן ווען ער ברענגט עפעס אויף; צווישן לייגן אלס נישט וויכטיג, ווען ער פארלאנגט עפעס אין דער פירמע; געבן דעם בליק אז ער רעדט נישט צו דער זאך; ער הייסט עפעס טון און מען טוט דאס פארקערטע; ער בעט מען זאל שפֿאַרן אויף עפעס, און מען לאכט זיך אויס און

ברכת מזל טוב לידידינו, ברוך הכשרון

הר"ר **דוד קויפמאן** הי"ו

בעל הפירמע DART MEDIA

**לרגל שמחת הולדת הבת למזל טוב**

ויה"ר שירויה רב נחת וכט"ס

**אינטערנאן**

**אינטערנאן**



# Colonial

## Property Management Maintenance Logistics



We've  
Got You  
Covered!



# MAXIMIZING RETURNS

Condo Management

Commercial And Residential

Rental Placement

Fully Licensed And Insured

Maintenance

Vacation Home Preservation

Back Office Support Options

Rent Collections

410 Route 59 Airmont NY 10952

Tel: 845.367.4240

Fax: 888.392.5662

Email: [Office@colonialpropertymanagement.com](mailto:Office@colonialpropertymanagement.com)

[www.colonialpropertymanagement.com](http://www.colonialpropertymanagement.com)



2025 winter sale

# More living space for less.



## Year round comfort.

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

845.357.5718 | sales@tristateawnings.com

# Tri State Awnings®



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

## וואס טוט מען ווען מ'קען נישט קומען צו א פשרה?

ינעם פריערדיגן ארטיקל האבן מיר אויסגעשמועסט מיינונגס דיפערענצן וועלכע קענען בעצם גרינג געלעזט ווערן, נאר די סיבה פארוואס מען טרעפט נישט קיין לעזונג איז צוליב דעם וואס מען קאמיוניקירט אויף א וועג וואו יעדער וויל זיין דער געוויינער און אויספירן, און דער אייגענער עגא לאזט נישט טרעפן קיין פשרה.

די וואך וועלן מיר בעז"ה אויסשמועסן וואס מען טוט ווען דער סכסוך איז פון אזא סארט וואס מען קען ממש נישט טרעפן קיין וועג צו מאכן א פשרה. קיינער זוכט נישט דוקא צו זיין דער געוויינער אדער אויספירן; עס איז פשוט נישט מעגליך צו טרעפן א צד השוה.

לדוגמא: צוויי שותפים אין א ביזנעס האבן א וויכוח. איינער האלט אז פאר דער הצלחה פון דער ביזנעס פעלט זיך אויס אויפצונעמען א ביזנעס קאנסולטאנט וואס זאל העלפן מאכן די ריכטיגע ביזנעס באשלוסן. דער צווייטער האלט אז ס'איז א שאד צו באצאלן דערפאר און מ'קען זיך אליינס אן עצה געבן.

דאס קען אפט מאל זיין א סכסוך וואס וועט ווארשיינליך קיינמאל נישט געלעזט ווערן. דער וואס שפירט אז ער באצאלט געלט אין דער וועלט אריין פאר א ביזנעס קאנסולטאנט וועט אלץ פילן אזוי - אפילו אויב ער וועט למעשה נאכגעבן זיין שותף און טאקע אויפנעמען איינעם. אזוי אויך פארקערט: דער וואס שפירט אז די ביזנעס מוז האבן א קאנסולטאנט כדי צו קענען ארויפברענגען די הצלחה, וועט זיך עגבערן אויב מ'וועט נישט אויפנעמען איינעם, אפילו אויב ער איז איינגעאנגען דאס אויפצוגעבן פון גוטן ווילן. די שאלה ביי אזא סארט קאנפליקט איז: וויאזוי האלט מען צוריק די מיינונגס-דיפערענצן פון מאכן א ריס אינעם קשר, בשעת יעדער

שפירט אז יענער שטערט דעם סוקסעס פון דער ביזנעס דורך זיינע פארלאנגען? וויאזוי קען מען בלייבן צוויי נאנטע פריינד, ווען יעדער האלט אויפן צווייטן אז ער האקט אונטער די הצלחה פון דער ביזנעס?

אודאי זענען דא אסאך פעלער ווען מען קען יא לעזן דעם קאנפליקט דורך טרעפן א פשרה פון וואס יעדער זאל זיין צופרידן. צום ביישפיל, מען וועט אויפנעמען א קאנסולטאנט נאר פאר א געוויסן פראיעקט. אבער ווען מיר רעדן פון א געפעכט וואס איז אוממעגליך צו לעזן, מיינט מען ווען פאר איינעם גייט אין לעבן אויפנעמען אן אפיציעלן קאנסולטאנט, בשעת דער צווייטער האלט אז יעדע פרוטה דערפאר איז ווי געווארפן אין מיסט.

דער נאטורליכער וועג וויאזוי מענטשן גייען צו צו א מיינונגס-קאנפליקט, איז מיט א כוונה צו טרעפן א לעזונג צום פראבלעם. איך וויל יא אויפנעמען א קאנסולטאנט און מ'וועט נישט; וואס קען מען טון אז ביידיע זאלן זיין צופרידן? דאס איז טאקע זייער א גוטער צוגאנג ווען ס'איז מעגליך צו טרעפן א מיטל-וועג וואס זאל צופרידנסטעלן ביידע. ווען מען רעדט אבער פון א פאל וואו ס'איז נישט שייך צו צופרידנסטעלן ביידע, טרעפט מען זיך נאכאמאל און נאכאמאל זיך טענה'ן און זיך דינגען איבער די זעלבע זאכן און עס נעמט נישט קיין סוף. דא איז וואו זאכן קענען גיין לינקס, ווען יעדער פארשטייט נישט פארוואס דער צווייטער איז אזא גרויסער עקשן, און דער קשר ווערט א צענטער פון קריגערייען און רייבערייען.

דער ריכטיגער צוגאנג צו אן אומלעזבארן קאנפליקט איז דורך פארשטיין דעם מושג פון א קשר. יעדער מענטש האט זיך אייגענע אינטערעסן און רצונות וואס ער גלייבט און האט ליב, און

וואס ער זעט אלס וויכטיג פאר זיין הצלחה און לעבן. פון דער אנדערער זייט האט א מענטש אויך אן אינטערעסע צו זיין פארבינדן מיט אנדערע און פארמאגן קשרים מיט מענטשן. דער פאקט איז אז נישט אלץ שטימען די צוויי שאיפות אינאיינעם, און צומאל מאכט זיך אז מען מוז אויפגעבן איינס כדי צו קענען האבן די צווייטע. דער מענטש איז דער וואס דארף אפשאצן וואס ס'איז זיין פריאריטעט. צומאל זענען די אייגענע אינטערעסן וויכטיגער, און צומאל זענען די אינטערעסן פון דעם קשר וויכטיגער.

אין אומלעזבארע קאנפליקטן איז אלץ דא איינער וואס מוז אויפגעבן זיינע פריוואטע אינטערעסן. מ'דארף דאס אנקוקן פונקט ווי איינער וואס פארמאגט א פיזישן פעלער מיט וואס מען מוז לעבן, א שטייגער ווי רוקן ווייטאג אדער פיס ווייטאג, וואס דער מענטש מוז משלים זיין דערמיט און אויסשטעלן זיין לעבן לויט זיינע מעגליכקייטן. דאס זעלבע איז ווען א מענטש בויט באצאיונגען מיט אנדערע. ער מוז וויסן אז אומלעזבארע קאנפליקטן איז אומפארמיידבאר און וועט זיך אלץ מאכן, און דאס איז עפעס וואס מען מוז משלים זיין דערמיט.

ווען צוויי מענטשן טרעפן זיך אין א קאנפליקט איז דער ערשטער ציל צו טרעפן א פשרה וואס זאל צופרידנסטעלן ביידע - א מיטל וועג וואו ביידע זאלן נישט דארפן אויפגעבן זייערע לעבנס- שאיפות. אבער ווען עס ווערט קלאר אז דאס איז א געפעכט וואס ס'איז אוממעגליך אז ביידע זאלן ארויסגיין צופרידן, דאן דארף זיך טוישן דעם ציל, און אנשטאט דארף מען לייגן א געוויכט אויף וויאזוי מ'קען בלייבן מיט א געזונטן קשר אן דעם וואס די פריוואטע אינטערעסן זאלן עס צוברעכן. אנשטאט צו זוכן עצות וואס צו טון למעשה, דארף דער דגוש זיין וויאזוי מ'קען זיך פארשטיין





שמעון יאקאב

845.200.3313 #103

דאן טוישט מען זיך ארום. דער צווייטער ערעדט און איז מסביר זיין צד, און דער ערשטער איז דער וואס הערט אויס.

דער ציל דערפון איז צו פארשטיין דעם צווייטן און פארוואס דאס וואס ער האלט איז אים אזוי וויכטיג.

דערנאך קומט די פאזע פון משלים זיין מיטן מציאות אז מ'גייט מוזן לעבן מיט א שותף וואס האט אנדערע רצונות און שאיפות, און מען רעספעקטירט יענעם'ס מיינונג טראץ וואס ס'איז פארקערט ווי די אייגענע. רעספעקטירן מיינט נישט אז מ'איז מסכים צו וואס יענער זאגט, נאר אז מען פארשטייט יענעם און מען אנערקענט זיין מיינונג.

די ענדגילטיגע החלטה וועט זיין אינגאנצן אנדערש אויב עס קומט פון א פלאץ וואו ביידע פארשטייען זיך איינער דעם צווייטן. הגם איינער פון זיי אדער גאר ביידע גייען מוזן אויפגעבן זייערע טיפע רצונות, דאך וועט עס נישט איבערלאזן אן אנגעווייטאטע געפיל צווישן זיי, ווייל עס הערשט רעספעקט און מען שפירט א פארשטענדעניש.

די נקודה איז אז כאטש וואס כדי צו האלטן א קשר מוז מען נאכגעבן פון די אייגענע אינטערעסן, מיינט דאס נישט אז דער קשר מוז זיין אנגעפילט מיט ווייטאג און קריגערייען, אזוי לאנג ווי מ'קען זיין אפן איינער צום צווייטן און זיך פארשטיין. **k**

איינער דעם צווייטן.

ווען איינער וויל עפעס גאר שטארק, באדייט דאס אז עס ליגט אונטער דעם א טיפן רצון. ווען פאר איינעם גייט אין לעבן נישט צו צאלן פאר א ביזנעס קאנסולטאנט, מיינט עס אז עס ליגט דא עפעס וואס שפילט א גרויסע ראלע אין זיין לעבן. און דאס זעלבע איז פארקערט: ווען פאר א צווייטן גייט אין לעבן דוקא יא צו צאלן דערפאר, מיינט עס אויך אז דא שטעקט עפעס וואס איז אים גאר וויכטיג.

די ארבעט וואס פאדערט זיך יעצט פאר ביידע צדדים, איז צו פארשטיין דעם טיפן רצון און שאיפה וואס ליגט אונטער וואס דער צווייטער האלט. מען טיילט זיך איין: קודם נעמט איינער דאס ווארט און זאגט וואס ליגט אונטער זיין מיינונג קעגן דעם געדאנק פון אויפנעמען א קאנסולטאנט, ווי וויכטיג עס איז פאר אים צו בלייבן מיטן געלט, און פארוואס ער זעט נישט קיין תועלת פון א דרויסנדיגן בליק. יעצט איז נישט די צייט צו קריטיקירן דעם צווייטן און אויפווייזן פארוואס ער איז נישט גערעכט, נאר צו רעדן וועגן זיך; וואס איך פיל און וואס איך פארשטיי.

די ארבעט פונעם צווייטן איז פשוט אויסצוהערן און זוכן צו פארשטיין. אויסהערן אקטיוו, פרעגן שאלות צו קלאר מאכן וואס יענער זאגט, און זיכער מאכן אז ער פארשטייט טאקע זיין כוונה.

איינער דעם צווייטן טראץ די מיינונגס-דיפערענצן.

סתם אזוי מוותר זיין פארן צווייטן בשעת מ'עסט זיך אויף פון אינעווייניג אויף דעם וואס מען האט אויפגעגעבן, איז אינגאנצן נישט קיין פארגלייך צו ווען מען פארשטייט אז ס'איז דא א גוטע סיבה פארוואס עס לוינט זיך אויפצוגעבן וואס מ'וויל אזוי שטארק. ווען מען פארשטייט באמת דעם צווייטן און מען דערהערט אז ער איז נישט סתם אזוי אן עקשן, איז פיל לייכטער צו אויפגעבן. און ווען מען פילט אז יענער פארשטייט מיר און ער דערהערט מייך צד, איז עס נאך א שטופ צו זיין רואיג מיטן באשלוס אויפצוגעבן.

אלזא, דער וועג צו בלייבן מיט א שטארקן קשר און קענען אויפגעבן וואס עס פעלט זיך אויס אן שפירן ווייטאג אויפן צווייטן, איז זיך אוועקצוזעצן און האבן אן אפענעם שמועס. מען דארף אויסקלארן פון אנפאנג אז מען גייט נישט פרובירן צו לייזן דאס געפעכט און מחליט זיין וואס צו טון למעשה, נאר דער ציל איז צו פארשטארקערן דעם קשר וואס איז אין געפאר צוליב דעם קאנפליקט.

מען אנערקענט אז דער קשר איז וויכטיגער ווי די פריוואטע אינטערעסן, און אז ווייטערדיגע קריגערייען גייען נישט דינען קיינעם'ס אינטערעסן. עס פאדערט זיך אסאך קוראזש צו קענען לייגן דעם עצם קאנפליקט אין א זייט, און האבן אן אפענעם דיאלאג פשוט זיך צו פארשטיין

מזל טוב!  
בעל שומחה

שלום זכר • וואך נאכט  
ברית • קידוש

917.803.6443



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



והיה כעץ שתול על פלגי מים, אשר פריו ייתן בעתו ועלהו לא יבול, וכל אשר יעשה יצליח

מזל טוב  
וברכות  
נאמנות  
לראש  
מפעלינו

# הרב יואל גאטליעב שליט"א

לרגל שמחת נישואי  
בתו תחי' בשעה  
טובה ומוצלחת

## שמחתכם היא שמחתנו

יהי רצון שתזכו  
לראות את ביתכם  
הולך ונבנה על אדני  
תורה ויראה, באהבה  
ואחווה ושלום  
וריעות

# אינאָרנאַן

בהוקרה עמוקה ובאיחולי מזל טוב בשמחתכם:

**משה יצחק שטיין, מענדי רייזמאן, משה גאטליעב**

ראשי המרכת

ישראל מנחם בלום, הערשל שווארטץ, שמעי' זיכערמאן, יעקב יוסף גרינבוים, רפאל ווייס, רפאל אילאוויטש, בניציון הלוי קרויס, יעקב הלוי קרויס  
צוות ועורכים

שלום ווייס, ישעי' שרייבער, אהרן שמואל שטיין, יודא באכנער, חיים ווייסבערג, פינחס שיפף,  
דוד געלב, איתמר טובי' פריעדמאן, שמעון יאקאב, משה ראזענבערג, פישל גאלדבערגער, מנשה ניימאן

כותבי המרכת



Experience  
the Grandeur



Actual  
project!

WE SHIP WORLDWIDE!

		<b>WELDED</b> ✓	UNBEATABLE GLASS PERFORMANCE EXCLUSIVE TO SKYVIEW!
	90 degree opening for max kosher sukkah	<b>INSULATED</b> ✓ to prevent condensation	<b>SHGC .17</b> <b>U-VALUE .20</b>

# SKYVIEW

## SKYLIGHT

THINK CLEAR....GO GLASS

845.789.4381 | SKYVIEWSKYLIGHT.COM



THE LEADING BRAND IN CUSTOM SUKKAH SKYLIGHTS



שווינדלערייען  
און וויאזוי זיך צו  
באהיטן פון זיי

נאָפּזעק!

## די אינשורענס פירמע טיילט מתנות

אז יא - ער גייט שיקן אן אימעיל נאכדעם, אבער קודם דארף מען עס מסדר זיין אויפן טעלעפאן.

איך בין דאן געגאנגען און נאכגעקוקט אויף גוגל וואס עס איז דער נומער פון דער אינשורענס פירמע, און ס'איז ארויפגעקומען אן אנדערן נומער ווי דאס וואס כ'האב גערופן. אבער אויף א דאקומענט וואס כ'האב געהאט פון זיי איז יא געשטאנען דעם נומער וואס כ'האב גערופן.

אזוי בשעת איך שטיי און טראכט רופט ער זיך אן אז איך קען אים געבן מיין דעביט קארטל און אזוי באצאלן. איך האב אים געזאגט אז אויב מען דארף צאלן איז עס נישט אינטערעסאנט, און איך וויל נישט ארויסגעבן מיין אינפארמאציע.

ער האט ווייטער געמוטשעט, און איך האב אראפגעלייגט דעם טעלעפאן. דערנאך האב איך אריינגערופן דעם אנדערן נומער וואס איך האב געזען אויף גוגל, און איינער האט מיר טאקע געהאלפן. צום סוף האב איך געפרעגט אויב זיי האבן טאקע היינט געהאט אזא אפפער צו טיילן גיפט קארטלעך, און יענער האט נישט געהאט דאס מינדעסטע אנונג פון וואס איך רעד.

שפעטער האב איך צוריקגעקוקט וועלכן נומער איך האב גערופן, און כ'האב איך געזען אז כ'האב געמאכט א טעות מיט איין נומער - אנשטאט א פינג האב איך אריינגעלייגט א פיר.

איך שפיר אז ס'איז זייער וויכטיג מענטשן זאלן וויסן דערפון און זיך אכטונג געבן, ווייל אנדערש ווי געווענליך ווען זיי רופן אן משוגע מאכן, בין איך געווען דער וואס האט זיי גערופן. **k**

האט איר מיטגעלעבט א שווינדל פראוואו אויף די אייגענע היט? 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

גוטן, איך וויל איבערגעבן אן אינטערעסאנטע מעשה וואס איך האב געהאט.

איך ארבעט אין אן אינשורענס אפיס. איך האב גערופן אן אינשורענס פירמע און דער סיסטעם האט אויפגעהויבן: צו רעדן צו א מענטש דריקט איינס. איינער האט אויפגעהויבן. ער האט מיר געבעטן דעם פאליסי נומער און אלע אינפארמאציע, און האט מיר געפרעגט מיין ערשטן און לעצטן נאמען.

אינמיטן רופט ער זיך אן אז ער גייט מיר אלעס ערלעדיגן, אבער פאר מען גייט ווייטער וויל ער מיר זאגן אז היינט איז מיין מזל'דיגן טאג. היות היינט פייערן זיי דעם יארטאג פון זייער פירמע, קען מען באקומען א גיפט קארטל פון הונדערט דאלער. מען קען עס נוצן אין וואלמארט, טארגעט וכדו'.

ער האט געזאגט אז ער האט שוין מיין נאמען, און ער וויל נאר זיכער מאכן צו וואו עס זאל געשיקט ווערן. איך האב אים געגעבן דעם אדרעס פונעם אפיס וואו איך ארבעט, און ער האט אלעס אראפגעשריבן. דערנאך זאגט ער מיר אז בעפאר ער לייגט אראפ דארף ער זאגן אז עס איז דא א שיפינג אפצאל פון דריי דאלער, און ער האט מיר געבעטן מיין אקאונט נומער.

עס האט אויסגעזען מאדנע. איך האב אריינגעלייגט דעם נומער אין גוגל צו זען אויב עס איז א סקעמער, און ס'איז גארנישט ארויפגעקומען.

איך זאג אים אז איך פיל נישט באקוועם צו ארויסגעבן דעם אקאונט נומער אויפן טעלעפאן. זאגט ער מיר אז זיין נאמען איז אזוי און אזוי ער ארבעט ביי דער אינשורענס פירמע, און אלעס איז לעגיטים. ער פארשטייט אז איך האב מורא, איך וויל נישט אריינפאלן אין א סקעם, אבער איך דארף מיך נישט זארגן און כ'קען קוקן מיין באנק אקאונט אינפארמאציע און זען אז אלעס ווערט געטון גוט.

איך האב אים געפרעגט צי מען קען עס טון דורך אימעיל. ער האט געזאגט

### ונשמרתק:

- עס איז אלץ וויכטיג צו זיכער מאכן אז מ'האט דעם ריכטיגן נומער ווען מען רופט אן א קאמפאני. איבערהויפט ווען ס'איז איבער עפעס וואס אנטהאלט סענסיטיווע אינפארמאציע.
- אויב איינער שלאגט אייך פאר א מתנה, געווינס וכדו' און בעט א קליינעם אפצאל דערפאר, איז דאס א צייכן אז עפעס טויג נישט... איר וועט נישט טרעפן אזוינס ביי לעגיטימע קאמפאניס.



Back on the market & even better than before!

INDIVIDUALLY WRAPPED

# EVEN BOB SNAIL SAYS:

So just roll with it.

-  No Artificial Flavors
-  100% Real Fruit
-  No Added Sugar
-  Vegan Friendly



YANKY GOLDMAN



BloomsKosher.com

## פראטעין

עפאר מיר גייען אריין אינעם היינטיגן ארטיקל, וויל איך קלארשטעלן אז אלע אונזערע ארטיקלען פון אנהויב - פון אכט וואכן צוריק, ביז היינט, זענען מער ווייניגער איין גרויסן המשך. דעריבער, אויב איינער האט נישט מיטגעהאלטן ביז יעצט, איז וויכטיג אז מ'זאל צוריקגיין און ליינען פון אנהויב, אזוי וועט מען אי"ה קענען קלאר פארשטיין וואס מיר שרייבן. אויך איז גוט צו וויסן אז מיר גייען שוין בקרוב ענדיגן דעם נושא. אין בערך צוויי-דריי וואכן ארום וועלן מיר אי"ה שליסן דעם גאנצן שמועס וועגן די דריי טייפס, און מ'וועט גיין ווייטער צום קומענדיגן נושא. דעריבער, אויב האט איר סיי וועלכע פראגעס און הערות איבער דער טעמע וואס זענען דערווייל נאכנישט פארענטפערט געווארן, מאכט זיכער עס אריינצושיקן דורכאויס די קומענדיגע צוויי וואכן, און מיר וועלן אי"ה ווידמען איין ארטיקל צו פארענטפערן אלע פראגעס.

### K

היינט וועלן מיר בעז"ה ארומרעדן איבער פראטעין. בעצם איז דא גאר אסאך צו רעדן דערוועגן, אבער מיר וועלן נאר אנכאפן איין חלק, וואס איז נוגע צום "מעטאבאליק טייפינג" מהלך וואס מיר האבן דא גענומען. ווען מיר וועלן ענדיגן אויסשמועסן די דיעטע, וועלן מיר אי"ה צוריקקומען און אויסשמועסן די אנדערע פאקטארן וואס מ'דארף וויסן וועגן פראטעין. מיר האבן דערמאנט אז פראטעיןס זענען ווי ציגל מיט וואס מ'בויט דעם קערפער, און דער מענטש נוצט עס צו בויען נייע צעלן. די ציגל זענען נישט אלע פון דעם זעלבן סארט, נאר עס

איז א געמיש פון מערערע סארטן ציגל, וואס פון זיי אלע שטעלט זיך צוזאם דער וואונדערליכער מענטשליכער קערפער וואס דער אויבערשטער האט באשאפן.

יעדן פראטעין פאר זיך איז צוזאמגעשטעלט פון מערערע קליינע Amino Acids - פון וואס עס זענען אויך פארהאן מערערע סארטן. ווען דער מענטש עסט פראטעין, נעמט עס דער קערפער און צוטיילט עס אויף שטיקלעך, וואס ערמעגליכט אים צו נעמען יעדן Amino Acid באזונדער און צוזאמשטעלן נייע קאמבינאציעס פון זיי, אדער צוזאמשטעלן פרישע פראטעיןס אויב נויטיג.

איינער פון די באשטאנדטיילן פון וואס געוויסע פראטעיןס זענען צוזאמגעשטעלט ווערט אנגערופן "Purines". די Purines איז א טייל פונעם DNA, און האט אויך געוויסע פונקציעס אינעם קערפער - א שטייגער ווי פראדוצירן ענערגיע. בעצם קען דער קערפער נאטורליך פראדוצירן די Purines, אבער אויסער דעם קען מען עס אויך באקומען דורך עסן געוויסע פראטעין עסנווארג - ווי פלייש, פיש, און געוויסע פלאנצונגען.

לויט דעם מהלך פון דער "מעטאבאליק טייפינג" דיעטע, זענען עסנווארג מיט אסאך Purines זייער גוט פאר פראטעין טייפס, וויבאלד עס מאכט זייער שטייט דעם פראצעדור פון פאבריצירן ענערגיע - נאך מער ווי געווענליכע פראטעיןס. און וויבאלד דער קערפער פון א פראטעין טייפ טוט זייער שנעל פראדוצירן די ענערגיע, איז זייער גוט פאר זיי צו האבן עסנווארג פון דעם סארט וואס פארשטייטערט עס און מאכט זיכער אז זיי זאלן האבן גענוג. פון דער אנדערער זייט, פאר קארב טייפס, וועט אזעלכע סארט עסנווארג אנמאכן שאדן. דעריבער איז גוט

פאר זיי צו אויסמיידן אזעלכע מאכלים אויף ווי ווייט שייך.

אין אנדערע ווערטער: א פראטעין מיט אסאך Purines, איז א פראטעין וואס עס נעמט זייער לאנג ביז עס ווערט פארוואנדלט אין ענערגיע. א פראטעין מיט א מיטלמעסיגער מאס פון Purines איז אביסל שוואכער ווי דעם און נעמט נישט אזוי לאנג. און א פראטעין מיט גאר ווייניג Purines, איז דער שוואכסטער סארט.

פארשטייט זיך אז אלע פראטעיןס זענען גוט, אפגעזען וויפיל Purines עס האט. ווען מיר זאגן אז מיט אסאך Purine איז שטארקער און אן דעם איז שוואכער, רעדט מען נאר לגבי דעם חלק פון ווי שטייט עס פארברענט ענערגיע. ווי מער Purines עס האט, אלץ שטארקער איז עס אין דעם הינזיכט אז עס ווערט פראדוצירט זייער פאמעליך.

דעריבער וועט פאר א פראטעין טייפ זיין גוט צו עסן ווי מער פון דעם סארט פראטעין וואס האט אסאך Purines. פאר א קארב טייפ וועט זיין בעסער צו עסן פראטעיןס וואס האבן גאר ווייניג Purines, אבער אפילו פראטעיןס מיט א מיטלמעסיגער מאס פון Purines וועט אויך נישט זיין געפערליך. א געמישטער טייפ קען עסן אדער פראטעיןס מיט א מיטלגארטיגער מאס Purines, אדער אפילו מיט גאר אסאך Purines. ביידע פון די אפציעס וועלן זיין גוט פאר אים.

די וויסנשאפטליכע ערקלערונג איבער וואס מיר האבן דא אויסגעשמועסט וועגן Purines איז נישט אזוי קלאר. אבער פון מיינ אייגענער ערפארונג דורכאויס די יארן האב איך געזען מיט א קלארקייט אז פראטעין טייפס, וועלכע פארנוצן ענערגיע זייער שנעל, וועלן שפירן זייער גוט נאכן עסן פראטעיןס מיט אסאך Purines. ווידעראום קארב טייפס, וועלן מיר געווענליך גלייך זאגן אז



# Heavenly FOOD

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



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

# MONBAR

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



## משה ראזענבערג

845.200.3313 #110

Gezintman@theyingerman.com

דער געברויך פונעם קערפער בלייבט נישט אלץ אויפן זעלבן פלאץ, און עס קען זיך ריקן ארויף און אראפ אלס רעזולטאט פון פארשידענע טוישונגען אין די אומשטענדן. מיר האבן אבער ארויסגעברענגט אז דאס איז נאר איבער דער פונקטליכער מאס וויפיל מען דארף עסן פון יעדן נוטריענט, אבער דער טייפ אין אלגעמיין טוישט זיך קיינמאל נישט. דאס זעלבע איז אויך נוגע דא, ווען מען רעדט פון וועלכע "סארטן" עסנווארג מען עסט.

א פראטעיין טייפ - וואס דארף האבן פראטעינס מיט אסאך Purines - וועט אייביג דארפן עסן די סארט פראטעינס, אפגעזען וויפיל פראטעינס ער דארף אריינלייגן אין זיין דייעטע. אזוי אויך פארקערט, א קארב טייפ וועט אלץ דארפן עסן פראטעינס מיט ווייניג Purines, אפילו אויב ער איז א שוואכער קארב טייפ און עסט גאנץ א באדייטנדע מאס פון פראטעינס.

אצינד וועט איר שוין פארשטיין פארוואס פאר געוויסע מענטשן וועט זיין זייער גוט צו עסן פלייש וואס איז שווער אויפן מאגן, אפילו עס האט אסאך פעטנס און קאלעסטראל, בשעת וואס פאר אנדערע מענטשן וועט אזעלכע סארט עסנווארג זיין שלעכט, און זיי וועלן שפירן בעסער און זיין געזונטער מיט א לייכטערע דייעטע - א שטייגער ווי בונדלעך און לייכטע פראטעינס. **K**

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

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

עס מאכט זיי שפירן זייער נישט גוט. דער געמישטער טייפ וועט געווענליך שפירן גוט פון אלע סארטן פראטעיין, וואס באדייט אז פאר אים וועט נישט צופיל אויסמאכן וועלכע פראטעינס ער עסט.

אצינד וועלן מיר געבן עטליכע ביישפילן פון די דריי סארטן פראטעינס: אזעלכע וואס זענען הויך אין Purine, וואס זענען נידריג אין Purine, און וואס זענען מיטלמעסיג אין Purine.

**פראטעינס מיט אסאך Purines:** לעבער, צונג, הערינג און סארדינס.

**פראטעינס מיט א מיטלמעסיגער מאס פון Purines:** דאָרק טשיקן, דאָרק טונא, Beef, סעלמאן פיש און בונדלעך.

**פראטעינס מיט ווייניג Purines:** אייער, ווייט טשיקן, ווייט טורקי, מילכינס און ניס.

צו באקומען א קלארקייט איבער דעם Purine שטאפל אין אלע סארטן עסנווארג, קענט איר נאכקוקן אין דער עסן ליסטע וואס מיר האבן געשיקט אין די לעצטערע וואכן, וואו ס'איז אנגעצייכנט ביי יעדן מאכל ווי הויך ס'איז אין Purine.

## K

מיר האבן ארומגעריעדט פארגאנגענער וואך אז מיט דער צייט געוואוינט מען זיך צו פארשטיין און הערן וואס דער קערפער פארציילט נאכן עסן. דאס זעלבע איז אויך גילטיג לגבי אונזער הייטיגן שמועס. ווי נאר מען פארשטייט די שפראך פונעם קערפער, וועט מען אויך זייער גרינג אויפכאפן וויאזוי Purine מאכט שפירן, און אזוי וועט מען באקומען א קלארקייט וועלכע סארטן פראטעינס צו עסן.

אויך איז דא נוגע נאך א נקודה איבער וואס מיר האבן גערעדט אינעם לעצטן ארטיקל, און איז אויך שייך דא. מיר האבן געשמועסט אז



## 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

- ◆ 2 flats available
- ◆ 6 rooms 2 baths
- ◆ 1579 sf

only 30k downpayment

Contact Shalom



For Sale

### Acres point Kiryas Joel

+ 4,5,6,7,8,9,10 Rooms + 956 SF - 3,536 SF  
+ as low as 25k downpayment

Contact Shalom



For Sale

### Kerestier Kiryas Joel

apartment private entrance

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

Contact Shalom



For Sale

### 5 Corinne Court, Monroe, New York

+ 8 rooms + 4 baths + 3,948 SF  
+ Acre(s) 0.38 + heimishe neighbors

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



For Sale

### Warehouse for lease in NJ

Warehouse to lease in Monsey

Warehouse for sale in Newburgh NY

Contact Sinai

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

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

Real Estate Questions?

**Shalom Landau**

Licensed in NY

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

eRealtyAdvisors

91-1-712-6330 # 525

Residential Funding Questions?

**Yochanan Mann**

NMLS ID 131558

845.325.3255 | jmann@arkmortgage.com

Ark Mortgage

Real Estate Questions?

**Sinai Halberstam**

licensed in NY and NJ

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

eRealtyAdvisors

Commercial Funding Questions?

**Aron Mann**

845-883-8188 | amann@capguidefunding.com

Commercial and construction funding

CapGuide  
funding



# Relax



AMID THE FROST OF THE COLD WINTER NIGHTS



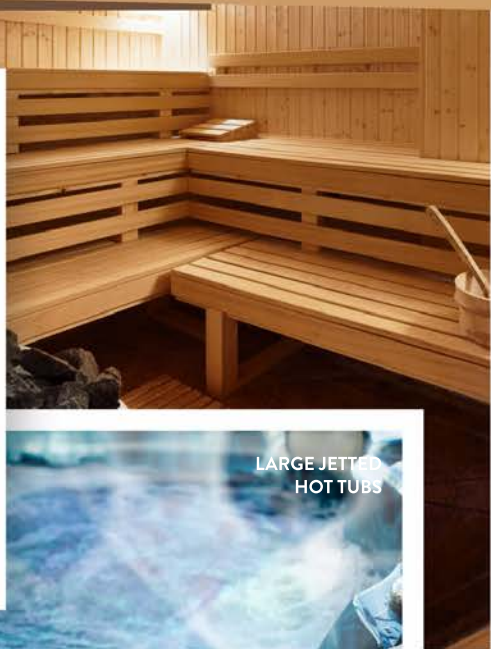
DRY SAUNA

## DUNK INTO YOUR STEAMING HOT *private* SAUNA WARM UP



WET SAUNA

Book today for mid-week getaway!  
couple retreat or women's group



LARGE JETTED HOT TUBS



FIVE STAR GETAWAYS WITHIN YOUR REACH

- VACATION BREAK
- SHABBOS WEEKEND
- COUPLE RETREATS
- WOMEN'S GROUPS
- FAMILY VACATION
- FRIENDS REUNION
- TEMP. RESIDENCE
- AREA STOPOVER
- FAMILY SIMCHA

WARM UP THE MID-WINTER FREEZE  
IN A STEAMING HEATED EXPERIENCE  
EXCLUSIVE AT FIVE STAR RELAX RESORTS

FEATURING LUXURY VENUES  
UP TO 25 BEDROOM + AMENITIES



Now open for  
spring & summer  
bookings  
RESERVE TODAY!



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

# ויס100...

נייעס

אסאך קארס קומען שוין היינט מיט דעם סיסטעם. דער סיסטעם ארבייט מיט ראדאר, סענסארס און קאמערעס, אויפצוכאפן ווען דער קאר קומט צו נאנט אריינצוקראכן אין א קאר אדער מענטש, און אויב מען שטעלט זיך נישט אפ באצייטנס, וועט דער סיסטעם אראפדרוקן די ברעיקס און פרובירן אפצושטעלן דעם קאר.

אינשורענס פירמעס זאגן אז זייט קארס האבן באקומען דעם סיסטעם זענען די צאל Rear Collision עקסידענטן - אז א קאר קראכט אריין אינעם פאדערשטן קאר פון הונטן, געפאלן מיט גאנצע פופציג פראצענט. די ריזיקע פון אריינקראכן אין מענטשן איז אויך געפאלן מיט נאנט צו דרייסיג פראצענט.

לויט דער נייער רעגולאציע, וועט דער AEB סיסטעם מוזן ברעיקן דעם קאר צו העלפן פארמיידן אריינצוקראכן אין א פאדערשטן קאר, אזוי לאנג ווי דער קאר פארט אונטער 62 מייל פער שטונדע. (דאס באדייט אז אויב דער קאר פארט שנעלער ווי 62, דארף שוין דער סיסטעם נישט ארבעטן צו פארמיידן אן עקסידענט.) אויב דער סיסטעם שפירט אז א מענטש קומט צו נאנט צום קאר, וועט דער סיסטעם מוזן "גענצליך אפשטעלן" דעם קאר פארן אריינקלאפן אינעם מענטש, ווילאנג עס פארט אונטער 45 מ"ש. (דאס הייסט אז אויב מען פארט שנעלער ווי 45, קען מען שוין נישט הייסן דעם קאר זיך אפשטעלן פארן אריינקלאפן אינעם מענטש. ה"י.) אבער אין ביידע פאלן פון העכערע ספידס דארף דער סיסטעם נאכאלץ דרוקן די ברעיקס אויטאמאטיש, ווי מער, אז א מעגליכער עקסידענט זאל כאטש נישט זיין אזוי געפערליך. דער נייער סיסטעם וועט אויך דארפן ארבעטן בינאכט, און אויך ביים זיך איינדריען - צוויי אומשטענדן וואס די היינטיגע סענסארס קענען נאך נישט געהעריג באהאנדלען. **k**

און עס הייבט זיך אן... די טראמפ אדמיניסטראציע קומט אונטער קריטיק פארן קלערן פון עלימינירן א רעגולאציע אז ראבאטישע קארס דארפן אריינגעבן פאר דער טראנספארטאציע דעפארטמענט פונקטליכע אינפארמאציע אויף יעדן עקסידענט ביי די סארט קארס, וויבאלד עס ווערט געטריבן דורך קאמפיוטער סיסטעמען און נישט דורך א מענטש. די קריטיק איז געבויט אויף דעם וואס דער הויפט פארלאנג צו עלימינירן די רעגולאציעס קומט פון טעסלא, וואס איז טאקע געצילט געווארן דערמיט מער ווי סיי וועלכע אנדערע קאר פירמע. די אדמיניסטראציע ווערט באשולדיגט אין נאכגעבן דעם פארלאנג פון טעסלא, וויבאלד דער אייגנטימער, אילאן מאסק, איז טראמפ'ס נאנטער ראטגעבער. מאסק און די טראמפ אדמיניסטראציע האבן נישט רעאגירט צו די באריכטן.

זייט די רעגולאציע איז אריין אין קראפט, האט שוין טעסלא באריכטעט מער ווי פופצן הונדערט עקסידענטן פון די סארט ראבאטישע קארס. אבער אנדערע פינף פירמעס האבן באריכטעט נאך צוועלף הונדערט עקסידענטן מיט קאמפיוטער-געפירטע קארס אין דער זעלבער צייט.

די פעדעראלע טראנספארטאציע דעפארטמענט האט ארויסגעשטעלט א פארלאנג, אז ביז פינף יאר ארום זאלן אלע קארס וועלכע ווערן פארקויפט אין אמעריקע קומען מיט פארגעשריטענע AEB סיסטעמען, וואס דרוקן אויטאמאטיש די ברעיקס אין קריטישע סעקונדעס צו פארמיידן א קראך.

**סודות פון קאר מאניפעקטשערינג - 3** אויסער דער קריטישער סטרוקטור פונעם קאר פרעיס, איז רוב מעטאל געבוי פונעם קאר צוזאמגעשטעלט פון "Galvanized Steel" - א געוויסע סארט שטארקע אייזן וואס ווערט באדעקט מיט א דינעם שיכט פון זינק. און דער קאמבינירטער מעטאל - וואס קען אויסמאכן אזויפיל ווי אכציג פראצענט פון א קאר'ס געבוי - האלט זיך שטארק אויף לאנגע יארן מיט מינימאלע געברויכן פאר פארדיכטונגען און מעינטענענס. געוויסע טעכנישע חלקים ווערן אויך געמאכט פון "אלומיניום", וואס האט די שטארקע מעלה אז עס וועגט אסאך ווייניגער ווי געווענליכע אייזן. דאס מאכט דעם קאר לייכטער, און ממילא נוצט עס ווייניגער געזאלץ אדער בעטערי. עס איז אבער פארט נישט אזוי שטארק ווי אייזן, און דעריבער נוצט מען עס נאר ביי טעכנישע חלקים אדער אינסטרומענטן וועלכן דארפן נישט אזעלכע שטארקע מעטאל - ווי אינערליכע חלקים פונעם מאטאר, חלקים פון די ברעיקס, חלקים פון די רעדער, און נאך. נאך א סיבה פארוואס מ'נוצט עס נישט אזויפיל איז, ווייל אלומיניום איז אויך שווערער צו פארריכטן.

טויכס



# קומענדיגן יו"ט פסח, מופט אריין אין דעם הערליכן ברענד ניו היז!

## 3 FORSHEE STREET

Monroe, NY 10950

גרינג  
אריינצוואקן  
צום  
שטעטל!

BEAUTIFUL  
UPDATED HOUSE



ווייניגער ווי א מינוט פון די הערליכע  
באוואוינטע העלף האללא געגנט



**3,858 + SQ.FT** // 0.189 Acre  
5 Bedrooms // 4 Bathrooms  
10' ceiling // + Many more

### HUGE PRICE DROP

Asking price: *Only* **\$1,099,000**



**REALTY**  
Residential & Commercial

דוד לייב קרויס  
ליסטענס # 10401317322  
845.274.3765

אליעזר דוד האכפמאן  
ליסטענס # 10401304475  
845.782.0205 x108

משה שמחה קיפמאן  
ליסטענס # 10311206102  
845.782.0205 x101

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

אברהם הערש גפן  
ליסטענס # 10401378950  
845.837.0943

אברהם חיים לעווי  
ליסטענס # 10401327281  
845.238.1162

נפתלי הירצקא זינגער  
ליסטענס # 10401300864  
845.728.1429

**אין קורצן פון פריער:** יצחק גרין ווערט ארויסגעווארפן דורך זיין שוואגער חיים גאלדמאן פון גאלדען סטייל, צוליב א פארדאכט אז ער האט ארויסגעגעבן די דעזיין פארן קאנקורענט. ער גייט צוריק צו זיין אלטער פאזיציע אין צדקה בצדק.

נאך וואס חיים ערלויבט אים נישט צו דורכפירן קיין עפנטליכע קאמפיין, כרובירט יצחק צו אויפקומען מיט פרישע געדאנקען פון וואו צו שאפן שטיצער פאר דער ארגאניזאציע. ער נישטערט צווישן די פילע ארטיקלען וואס ער האט צוזאמגענומען ביים ביזנעס שאו. נאך פילע פראוון געלונגט אים צו שאפן א ווארימען פילאנטראפ פון קאליפארניע וועלכער קומט אראפ צום ארגאניזאציע'ס אפיס, און ווערט שטארק איבערגענומען פונעם צוועק. מארק, וועלכער איז אנוועזנד ביי דער זיצונג אויף יצחק'ס ביטע כדי צו שאפן א פראפעסיאנאלן איינדרוק פאר דער ארגאניזאציע, שלאגט פאר א געדאנק אז דער קינדערלאזער פילאנטראפ זאל אפקויפן דעם נאמען פון דער ארגאניזאציע פאר זיין אנדענק.



# וויסטיקער קאפיטל - געווינען

”מזל טוב”, האט יצחק גענוציאסטיש אויסגעשריגן, ווען חנינא פאטשט לייכט מיט די הענט, און מרת שטיינער ווישט זיך די טרערן.

**K**

”פארפאלן, יצחק האסט באוויזן” האט אים חנינא געשאנקען א קרעפטיגן קלאפ אין פלייצע. זיי האבן געהאלטן אינמיטן אפרוימען דעם עלעגאנטן טיש מיט שוועבנדע געפילן, ווען עס האט זיך געהערט א קלאפ אין סיה.

”ברענדן, וואו ביסטו געווען?” האט יצחק אויסגעשריגן “פארוואס ביסטו נישט געקומען?”

מארק האט געגלעט זיין פריזור, און געענטפערט מיט א רואיגער שטימע: “אנטשולדיגט, מה גרין, איך בין געווען אויסטערליש פארנומען און איך האב עס אויף קיין פאל נישט געקענט מאכן. אבער ווי איך פארשטיי האסטו זיך פון אן עצה געגעבן. ווייזט אויס אז מיין געדאנק ביים ערשטן זיצונג איז געווען א סוקסעס”, האט ער אויסגעפירט מיט נישט ווייניג שטאלץ.

יצחק האט אנגעכאפט מארק'ס האנט און עס געשאקלט מיט א ברען, ווען מארק ווייסט נישט וויאזוי צו רעאגירן. “דיין געדאנק איז געווען אן אויסנאמען סוקסעס. קוק וואס דא טוט זיך. ער האט אויפן פלאץ אראפגעלייגט דריי הונדערט טויזנט דאלער קעש פאר אונזער ארגאניזאציע.” יצחק'ס אויגן האבן זיך געדרייט ווי אן אנגעטרינקענער. “ער איז דא געווען מיט זיין ווייב, און זיי זענען געווען איבערגענומען. עס איז געווען מורא'דיג.”

”איך פריי זיך צו הערן”, האט מארק רעאגירט מיט א העפליכער שטימע.

וען די לופט אינעם “צדקה בצדק” אפיס וואלט געקענט זינגען, וואלט זיך געהערט דאס פרייליכסטע ליד וואס איז נאר פארהאן. חנינא און יצחק זענען געזעסן מיט שטראלנדע געזיכטער, ווען קיין גליקליכער פון יצחק געפינט זיך נישט אויף דער וועלט, צוזעענדיג ווי נאך אלע דורכפעלער און שפאס האט ער באוויזן צו ברענגען א פעטן פישל וואס וועט ברענגען א באדייטנדע דערלייכטערונג פאר דער ארגאניזאציע, וועלכע מוטשעט זיך זינט זיין שווער שאול גאלדמאן איז אוועק.

דורכאויס די אלע וואכן, זייט דער ערשטער זיצונג מיט דעם מאגנאט, האט ער געהאפט אז ער וועט זיך נישט איבערקלערן און זיין ארגינעלע ווארעמקייט וועט בלייבן אקוראט די זעלבע. און עס קוקט אויס ווי זיין האפענונג איז ערפילט געווארן.

מה שטיינער איז צוריקגעקומען און מיטגעברענגט זיין פרוי צום פייערליכן אפקויף. זייערע געמיטער זענען געווען גערירט ביז גאר. עס איז פאר זיי געווען אן עמאציאנאלן מאמענט, און זיי האבן עס גענומען ווי א פערזענליכע פאראייביגונג און טרייסט אויף זייערע לאנגע קינדערלאזע לעבן.

מה שטיינער האט אראפגעלייגט אויפן טיש א רענצל און עס געעפנט. דער פרישער שמעק פון גרינס האט זיך פארשפרייט איבערן צימער. יצחק און חנינא'ס אויגן האבן געגלאנצט דערזעענדיג די הויפעניס פון געביגלטע דאלארן. “דאס איז דריי הונדערט טויזנט דאלער קעש איינגאבע, און מיט דעם”, מה שטיינער האט זיך געשטיקט פון טרערן און שווערליך פארגעזעצט. “קויף איך אפ דעם נאמען פון דער ארגאניזאציע וואס וועט פון היינט גערופן ווערן אויף מיין נאמען 'צדקת יעקב.'”



# קאפ די געשיכטע פון חיים גאלדמאן וואנט

גוטס, און דער סאבאטאזש האט גארנישט געהאט מיט דיר" יצחק האט אים אפגעמאסטן מיט א מאדנעם בליק, און מארק האט פארגעזעצט.

"דו ווייסט דאך אז דער פינאנציעלער צושטאנד פון דער ביזנעס איז נישט אמבעסטן. איך האב געטראכט אז אויב דו וועסט אנטראגן פאר דיין שוואגער אביסל פון דעם געלט וואס דו האסט היינט פארדינט פון דעם שטיינער, וואס איך גלייב נישט אז די ארגאניזאציע דארף אין די נאנטע צוקונפט, מארק האט זיך צוהיסט, ווען א שטריך פון אומבאקוועמליכקייט דערקענט זיך אין זיין שטימע.

"דאס איז מיין געלט," האט יצחק אים איבערגעהאקט. "איך זאל עס געבן פאר מיין שוואגער וואס האט מיר פיינט ביזן טויט?!"  
"ניין, דו וועסט עס אים בארגן," האט מארק געענטפערט מיט א רואיגער שטימע.

"פארוואס עפעס? וואס וועל איך האבן דערפון?" האט יצחק היציג רעאגירט.

"מ.ה. גאלדמאן איז א קאמפליצירטער מענטש וואס פארדעכטיגט יעדן און זוכט צו זען געטריישאפט. איך גלייב אז אויב דו וועסט אים אנטראגן געלט, וועט עס רעדן ווערטער און אים איבערצייגן אז דו זוכסט דעם סוקסעס פון דער ביזנעס און נישט פארקערט. און דאס מיינט אז דו וואלסט קיינמאל נישט גענומען שריט צו אונטערברענגען די ביזנעס."

"זאגסט עפעס," האט יצחק רעאגירט פארקלערט, ווען ער גלאצט אויפן פארנומענעם פארקער אויפן שאסיי וואס האט געווירבלט מיט פייפנדע אויטאס.

"מארק" האט יצחק זיך אנגערופן מיט אן ערנסטן געזיכט, "גלייב מיר, איך וואלט אוועקגעגעבן מיין גאנצן פארמעגן אבי מיין שוואגער זאל שוין אויפהערן מיט דעם זינלאזן געפעכט. מיין שוויגער און מיין ווייב האלטן דאס שוין נישט אויס. אבער איך האלט אז עס איז א שאד די צייט. איך בין זיכער אז ער גייט מיר ארויסווארפן און נישט וועלן אויסהערן בכלל."

"יצחק" האט מארק געזאגט מיט א ווארעמער שטימע, "זארג נישט, איך וועל אים עס פערזענליך אריבערטראגן און זיכער מאכן אז ער נעמט עס אן. און גלייב מיר אז נאך עטליכע וואכן וואס עס וועט זיצן ביי אים און ער וועט

"אבער פארוואס ביסטו נישט געקומען?" האט יצחק נישט נאכגעלאזט. "עס איז אזא שאד. דער פילאנטראפ האט אזוי געקוואלן פון דיר פארגאנגענעם מאל, און ער האט זיך געוואלט טרעפן מיט דיר נאכמאל. ער האט נישט אויפגעהערט צו פרעגן וואו עס איז דער מארקעטער וואס האט פארגעשלאגן דעם געדאנק."

מארק האט געצויגן מיט די פלייצעס, "הער אויס, דאס מאל האט זיך עס נישט אויסגעארבעט פאר מיר, מעגליך אין דער צוקונפט."  
"מוזט אים נאכמאל טרעפן, ער איז אזא ליבליכער מענטש..." האט יצחק גערעדט מיט היץ.

"נו, נו," איז מארק נערוועז געווארן, "איך קען אפשר רעדן מיט דיר עפעס גאר וויכטיג."

"זיכער," האט יצחק געענטפערט מיט נייגער.  
מארק האט געווארפן א בליק אויפן צימער וואו חנינא איז געשטאנען און זיך געפארעט מיט די איבערבליבענישן פון דער זיצונג.  
"לאמיר ארויסגיין אויפן גאס, איך וויל רעדן פריוואט," האט ער געזאגט שטופנדיג די טיר.

א קיל ווינטל האט זיי ענטפאנגען און געבלאזן יצחק'ס פיאות וועלכע האבן ווילד געפלאטערט. ער האט זיך שטארק געוואונדערט וואס מארק קען וועלן פון אים, און זיינע געשפאנטע אויגן האבן זיך געווארפן איבער דער שפרידלנדיגער גאס וואס האט געווירבלט מיט יאגנדע פארבייגייער.

"הער אויס, איך שפיר אז איך קען דיר העלפן," האט מארק אנגעהויבן מיט א פארמאלן טאן. "איך ווייס ווי שטארק עס שטערט דיר אז דיין שוואגער איז אנגעווייטאגט אויף דיר, און דו ווילסט דיך איבערבעטן מיט אים."  
יצחק'ס אויפגעהייטערטן געזיכט האט זיך געביטן צו א בייזער גרימאסע. "וואס איבערבעטן? איך האב אים עפעס געטון? ער וויל מיר בכלל אויסהערן? וואס גיסטו זאלץ אויף די וואונדן?"

מארק האט געלייגט זיין האנט אויף יצחק'ס פלייצע.  
"מ.ה. גריין, גלייב מיר אז עס איז נישטא נאך איינער וואס גלייבט אזוי אין דיין אומשולד ווי איך, און איך האב אלעס פרובירט צו ערלעדיגן ביי דיין שוואגער אז ער זאל דיר נישט באשולדיגן. איך האב נאר געקלערט פון א גוטן געדאנק וואס קען מעגליך איבערצייגן מ.ה. גאלדמאן אז דו ביסט דא פאר זיין



# די געשיכטע פון חיים גאלדמאן

# קאפ

# וואנט



ער האט פארקירעוועט זיין קאפ צו דער ריכטונג וואו זיין ווייב האט אים געוויזן, און געזען אז זי האט נישט שלעכט צוגעטראפן. "יא, האסט גוט אויפגעכאפט. איך האב גערעדט פון אים. אינטערעסאנט ווי דו האסט אים אויפגעפאסט אזוי אינמיטן גאס. שוין האסטו אים כאטש יעצט געזען." האט ער געזאגט פארווע. זי האט פארקנייטשט אירע אויגן און איר שטערן, לייגנדיג איר האנט אויפן מויל, ווערנדיג פארשוועמט אין שטורמישע געדאנקען. די שטימונג אין אויטא איז געווארן געדרוקט און געדעכט, ווען ביידע פון זיי פליען צוריק מיט צענדליגע יארן אין א קורצן מאמענט. עס האט געהערשט א פארפרוירענע שטילקייט, ווען בלויז די גערוישן פונעם פארקער הערן זיך. "אינטערעסאנט, ניין?" האט ער ענדליך געבראכן די שטילקייט. זי האט שטיל געשאקלט מיטן קאפ. "עס איז ווארשיינליך אן ענליכער צופאל", האט ער שפעקולירט. "געוויס", האט זי רעאגירט, "אבער עס איז מאדנע ווי א קלייניגקייט קען דיך צוריקפירן צו אלטע צייטן ווי עס וואלט נארוואס פארגעקומען." "אוי" האט יעקב געקרעכצט "אפשר דאך וואלט געווען אינטערעסאנט צו אריינקוקן מער דערין, זאל איך צוגיין צו אים?" "נע" האט זי געמאכט מיט דער האנט, "עס איז א מאדנע זאך. ווייל... עפעס... שוין, איז וואס? בכלל, אויב יא, וואס וועסטו האבן פון צוריקקריכן אין אלטע אייטער?"

## פארזעצונג קומט אי"ה

געניסן דערפון, וועט עס אריינגיין אין זיין קאפ. איך בין א מארקעטער, און איך האנדל מיטן מענטשליכן מח. געדאנקען דרינגען אריין צוביסלעך און טוען אויף וואס מען צילט." "הלואי" האט יצחק שטיל געענטפערט, "אויב וועט דאס קענען עפעס אויפטון, לוינט זיך אלעס. קענסט זיך נישט פארשטעלן ווי שטארק עס עסט מיך אויף אינאיינעם מיט דער גאנצער פאמיליע. מארק, איך וועל דיר שטענדיג דאנקבאר זיין אויב דו באווייזט דאס." "הער אויס", האט מארק קלארגעשטעלט, "דו קענסט דיין שוואגער, און דו ווייסט אז ער איז נישט קיין לייכטע ניסל צו ברעכן. מיר טארן נישט האבן צו הויכע ערווארטונגען, אבער מיר דארפן טון וואס מיר קענען. גלייב מיר אז אלס איינגעשטעלטער אין גאלדען סטייל שטערט מיר זייער שטארק וואס עס האט פאסירט אין אונזער פירמע מיט דיר." "א דאנק", האט יצחק ארויסגעשעפעשטעט.

## K

"דו מיינסט אים?" האט בילא געוויזן מיטן פינגער ארויס פונעם אויטא פענסטער. "וואס?" האט מה שטיינער געפרעגט צומישט, ווען זיינע פארעלטערטע הענט האלטן שטייף אן דעם רעדל, און זיינע אויגן זענען פאקוסירט אויפן שאסיי. "פון אים האסטו גערעדט", האט זי באשטימט מיט א זיכערקייט.

# 5 שעה קלאס

# אויף די טעלעפאן

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

Text or Call Today  
**845.600.4444**



# BUSINESS CARD SECTION

אינדעראַן



**"ELEVATE"**  
YOUR MESSAGE THROUGH  
DESIGN THAT STANDS OUT

FOR ALL  
YOUR  
GRAPHIC  
NEEDS

**ysmedia**

845.304.9343  
ysmediany@gmail.com

**WEISBERG**  
FINANCIAL CONTROL & ACCOUNTING



YOUR PARTNER IN  
FINANCIAL CLARITY

Abraham Weisberg | 845.713.3334 | abraham@weisbergcpa.com

845.666.0056

ADS@THEYINGERMAN.COM

אינדעראַן

**Cash** in your points  
for top value.

- » SAME-DAY PAYMENTS
- » SUPERIOR CUSTOMER SERVICE

**CloudNine**  
MILES

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



845.666.0056  
ADS@THEYINGERMAN.COM

אינדעראַן

1703



# AIRBAGS AREN'T ENOUGH.

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

**FWD**  
COLLISION

24-HOUR TOWING | CAR RENTAL | CAR REPAIR

Hillel Tyrnauer 📞 845.366.5588

**איך דארפט נישט ווארטן  
די קאר וועט ווארטן פאר אייך**

We are now hiring new drivers

Some of the benefits of having a steady car

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

SILT  
STEADY  
TRIPS  
For all your  
Steady Trips

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

**היימישע דרייווערס 845.500.1378**

בס"ד

## 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!

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

Bloomingrove / Monroe

Full service Plus 6 bedroom apt in town / 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](mailto:wefundyourdreams@gmail.com)**

Program cost 4000\$ for annual membership



**WE'RE HIRING**



**High Quality**  
Cleaning Service

We're hiring

**OUTSIDE SALESPERSON**

in the NYC area  
with at least one year of experience

- Salary+Comission
- Opportunity for Growth
- Amazing Work Environment

Great opportunity for  
the right candidate!

Text : **347-470-2179**  
Email : [info@hqcleaningny.com](mailto:info@hqcleaningny.com)

**הארציג**

**קבלת פנים & חופה**

**Call/text: 347-552-8299**

**ספעציעל ביליגע פרייזן אויב  
דערמאנט איר דעם "אינגערמאן"**

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  
איייער products אנליין?  
אדער זיכט איר  
outsourcing, צו קענען  
צושטעלען די בעסטע speed און  
סערוויס פאר אייערע קליענטן?

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

**מיר האבן פאר אייך די סאלושען!**

רופט: **347-452-4717** אדער אימעיל: [meyer@goodtogopackaging.com](mailto:meyer@goodtogopackaging.com)

# דור חדש

# מאסטרו

איר דארפט שוין נישט לויפן אין קיאסטה צו שיקו/קולקו 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





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)

# AUTO LEASING 845.426.0001



ALL  
MAKES  
AND  
MODELS



GO WITH  
GREENLIGHT.

**greenlight**  
AUTO LEASING



# STOP THE ITCH!

AP 917-617-7916



## ECZEMA GETTING OUT OF HAND?

Yes you can get your eczema under control! Our customers rave about the great results they've gotten with these products. Try them and feel the difference!



Pure glow cream



Rose health And Nutrition  
Kids Acidopholus



Nature's Miracle  
MIRACLE CLAY



Herbal Alternative  
Botanical Skin Wash

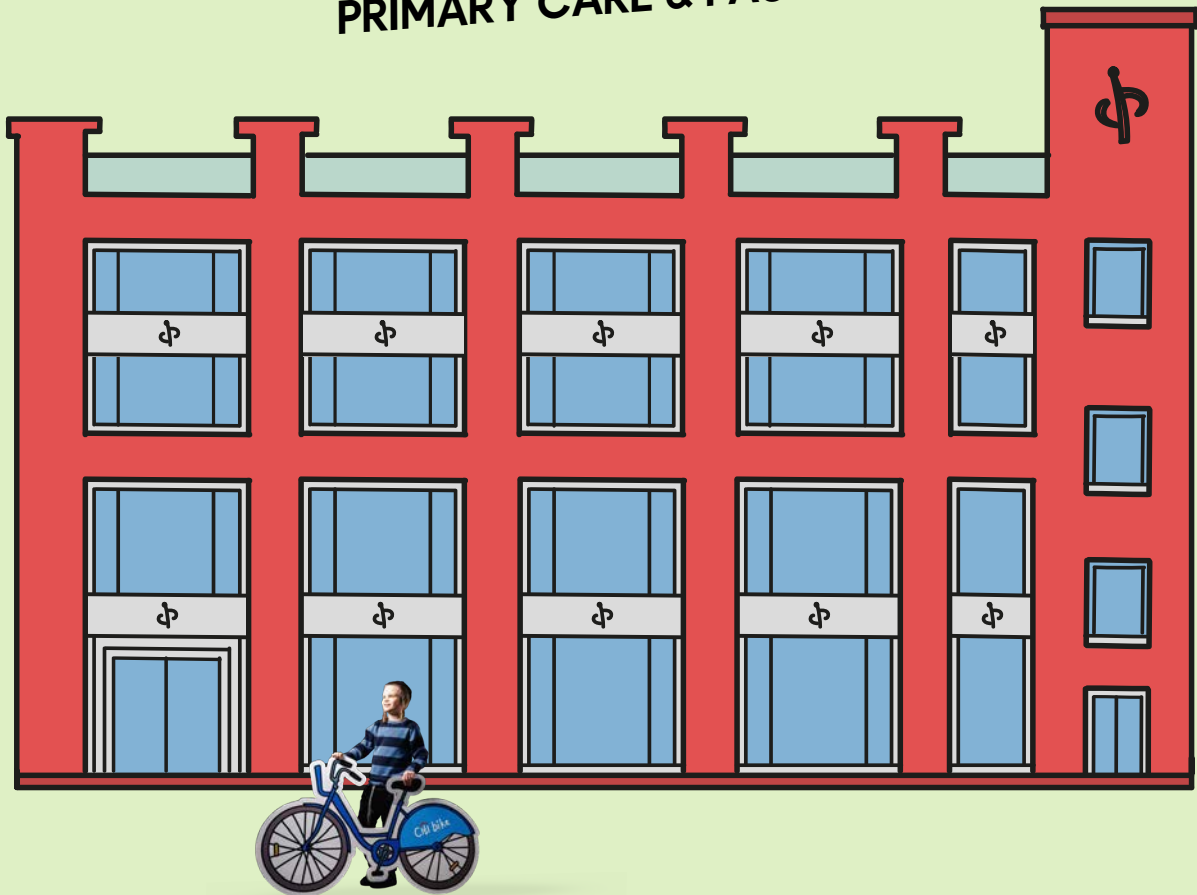


Call or text: 718.290.9300

Email: [orders@pinnaclehealthstore.com](mailto:orders@pinnaclehealthstore.com)

# The **ϕ** One Address

**23 DEPARTMENTS**  
PRIMARY CARE & FASTTRACK™



257 years of medical experience combined by all our doctors.  
15 Manhattan offices That have a doctor also working at parcare  
1852 thrilled boro park residents Used our services last month!

4714 16TH AVE | 718.840.3535



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

**אינשערמאן**

# 46%

of uninsured adults



# 25%

of insured adults

**SKIP MEDICAL TREATMENT  
DUE TO ITS COST**

## DON'T LET THAT BE YOU!

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



### IS UNITED REFUAH RIGHT FOR YOU?

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

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



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

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