



# MENU DE SHABAT

SHABAT PERASHAT NOAJ 5783 BOLETÍN 313  
 TRADUCCIÓN: VICKY CREDI. MÉXICO

PARTE DEL PROGRAMA MAJSOM L'FI PARA LA MESA DE SHABAT,  
 PRESENTADO POR CCHF (JAFETZ JAIM HERITAGE FOUNDATION)

## ATRAVESANDO UN CAMPO MINADO

*Tú quieres hablar con alguien con el fin de protegerte de un individuo que intenta dañarte, y conoces justo a la persona que puede ayudar a influenciar a tu adversario para que desista de seguirte hostigando. Ya te sientes listo para hablar – pero sabes que existen las siete condiciones de toelet, sin las cuales, todo lo que vayas a decir, por permitido que sea, rápidamente se puede transformar en lashón hará.*

E L

### DILEMA

**D**espués de diez años en su trabajo, Ishai se vio forzado a renunciar a su empleo por culpa del nuevo y agresivo jefe que no le daba respiro. Ya que él renunció por su propia voluntad, Ishai no recibió ninguna compensación por desempleo. Cuando exigió que se le pagara una indemnización, su jefe se negó, y le advirtió que, si seguía presionando en caso, se le arruinarían sus oportunidades de conseguir un nuevo empleo.

Ahora, Ishai quería traer su caso ante la atención de un activista comunitario, el cual ha mediado en varias disputas laborales y comerciales. Ishai quiere describir el abuso por el que ha sido sometido, y la amenaza a la cual está sujeto ahora. Pero él también está consciente del enorme enojo y rencor que siente contra su jefe. ¿Cómo puede hacer para que lo que vaya a decir no se convierta en lashón hará? Para poder estar seguro que su propósito sea verdaderamente defenderse a sí mismo y protegerse, y no denigrar a su jefe, Ishai tiene que revisar los detalles de su situación varias veces, y filtrarlos por las reglas de toelet. ¿Cuáles son las preguntas que debe de preguntarse a sí mismo, antes de exponer su problema?



Las halajot son repasadas por Rab Moshe Mordejai Lowy. El propósito de leerlas es con un fin educativo y no para presentar decisiones halájicas ante casos particulares, los cuales deben de presentarse de manera individual ante un Rab o posek.

L A

### HALAJÁ

**P**ara evitar caer en un grave error, Ishai debe de responder a las siguientes preguntas:

- ¿Presenció de primera fuente los errores de mi jefe?
- ¿Sus palabras y acciones caen en la definición de lo que la halajá establece como daño?
- ¿Existe alguna posibilidad de que esto se pueda arreglar directamente con el jefe, sin la intervención de nadie?
- ¿Estoy omitiendo o exagerando en algún detalle, lo cual puede hacer que empeore su imagen ante los demás?
- ¿Tengo algún propósito constructivo al hablar?
- ¿Existe alguna forma en la que yo me pueda proteger, sin tener que recurrir a otras personas?

Si yo relato esta información a otras personas, ¿existe la posibilidad de que mi jefe sufra un daño mayor al que un Beth din indicaría?

*Sefer Chofetz Chaim,  
 Hilchos Loshon Hora 10:14*

## LOS PARTICIPANTES HABLAN



*Me he sentido tan inspirado por esta nueva presentación del Bircat HaMazon, que ya cambié mi menú en el desayuno, con tal de que me día comience diciendo esta bendición.*

P. Katz

Tú también puedes obtener tu copia. Visita [cchf.global/shop](http://cchf.global/shop), o marca al 845.352.3505 para pedir tu copia.



### ¿PREGUNTAS? ¿COMENTARIOS? EMAIL DE CONTACTO

[Shabbosmenu@cchfglobal.org](mailto:Shabbosmenu@cchfglobal.org)

*Quitar*

la lengua de hablar el mal, y los oídos de escucharlo; sólo es

*Tijeril*

para la persona durante las primeras semanas."

– Shmirat Halashon,  
 Shaar HaTevunah, cap 3

PATROCINADO L'ILUI NISHMAT  
 MALKA BREINDEL AH BAT SHMUEL FISHEL YLCH"t



# LA RECETA DE RAB SHTEINMAN

**U**n israelí emigró a Londres, donde abrió una farmacia en un barrio judío. Muy pronto los vecinos, en vez de seguir comprando sus medicamentos en la sucursal local de la cadena de farmacias a la cual ellos asistían anteriormente, ellos empezaron a patrocinar el nuevo establecimiento del israelí.

Los ejecutivos de la cadena de farmacias se dieron cuenta que había un nuevo competidor en el área, y procedieron con una campaña de amenazas con tal de sacar al nuevo farmacéutico fuera del barrio. Durante seis meses, la presión continuó, y el estrés se volvió insostenible para el pobre hombre. Pero, ¿Qué podía hacer?

Un día, le contó todos sus pesares a un cliente religioso que conoció.

–“Viaja de regreso a Israel,” – le recomendó su cliente. – “Y ve a hablar con Rab Aarón Leib Shteinman. Él sabrá muy bien que te conviene hacer.”

El israelí siguió el consejo de su cliente, y muy pronto, estaba sentado frente a Rab Aaron Leib.

– “Me han estado hostigando durante seis meses sin parar para que cierre mi farmacia.” – exclamó.

– “Y, ¿Cuál es el problema? Ciérrala.” – fue la respuesta del Rab.

El hombre no daba crédito a lo que escuchó.

– “¿De qué voy a vivir? ¿Cómo voy a pagar las deudas de mi negocio?” – preguntó.

– “Ven, vamos a calcular juntos cuánto necesitas para cerrar tu farmacia,” – indicó el Rab. – “Hagamos las cuentas ahora mismo.”

El hombre estimó que necesitaba 70,000 libras, (aproximadamente 100,000 dólares en ese entonces). Rab Shteinman le recalculó que esa suma no estaba más allá de la capacidad de Hashem.

– “*Na'ar hayiti, v'gam zakanti v'lo ra'iti mevater mafsid* – fui joven, ahora soy viejo, y nunca he visto a alguien que sufra o pierda por haber cedido ante otra persona,” – afirmó Rab Shteinman. – “Hashem no te abandonará. Hashem ama la paz, no los conflictos. Tú cede, y deja que Hashem se haga cargo de ti.”

El israelí se tragó todas sus dudas, y aceptó cerrar su farmacia.

– “Muy bien. Hazlo ahora mismo.” – indicó el Rab.

El israelí llamó a su competidor, y le informó que iba a cerrar su negocio. Más que asombrado ante esta inesperada noticia, el hombre sospechó que había algún truco detrás de esto. Reunió a los ejecutivos de la cadena, y trataron de figurar cuál podía ser la estrategia que estaba usando el israelí. Sus averiguaciones los llevaron a la puerta de Rab Shteinman, donde descubrieron que el “gurú”

## Consejo de Sabios

### TOMANDO EN CUENTA A LOS DOS

Finalmente, la congregación *Darjé Shalom* abrió las puertas de su nuevo edificio. Aunque muchas personas dedicaron mucho esfuerzo en que este proyecto se convirtiera en realidad, fueron Moshe y Biniamin quienes tomaron toda la responsabilidad. Solo quedaba un detalle por decidir, así que convocaron a una junta con el comité de construcción para llegar a una decisión. En la junta, Moshe abrió el tema.

– “Hoy en día, se necesita seguridad del más alto nivel,” – explicó. – “El número de incidentes antisemitas en este país se ha disparado, y es vital que protejamos a nuestra *kehilá*. Necesitamos asegurar que...”

– “¡Deja de estar leyendo las noticias!” – interrumpió Biniamin. – “¡Los periódicos sacan todo fuera de proporción! Ya cantamos con cámaras, guardias de seguridad...”

– “¡Lo que pasa es que tú quieres esconder la cabeza bajo la arena!” – respondió acaloradamente Moshe. – “¿Qué necesitas que suceda para...”

– “Entonces, quizá sea necesario que todos portemos armas para defendernos!” – atacó Biniamin.

Claramente incómodos, el resto de los presentes intercambiaron miradas entre ellos, hasta que uno decidió tomar la palabra.

– “Yo creo que es un tema importante, pero muy candente. Es mejor que hagamos una pausa, y si no logramos llegar a un acuerdo, podemos presentar el tema ante el rab, y que él nos diga su opinión.”

Imaginémonos qué hubiera sucedido si Biniamin hubiera permitido que Moshe diga su punto de vista sin interrumpirlo a la mitad.

Y luego, que Biniamin hubiera expuesto su razonamiento de la siguiente manera: “Cómo Moshe nos está diciendo, hoy en día, la seguridad en los shuls ya es un tema mucho más serio. Sin embargo, yo difiero un poco en que debemos de hacer...”, Moshe se hubiera sentido comprendido, y no que lo tomaron como un paranoico.

Por su parte, Biniamin hubiera tenido muchas más posibilidades de que su argumento sea tomado en cuenta por el comité, ya que éste se hubiera dado cuenta que él estaba considerando ambos puntos de vista para tomar la decisión.

Es por este motivo, por el cual la interpretación de Hilel sobre la halajá casi siempre prevaleció sobre la de Shamai. La *Guemará* dice que Shamai siempre hablaba primero, y luego Hilel procedía a exponer su opinión, pero siempre, antes de hacerlo, repetía la interpretación de Shamai, dando muestra de su humildad y su sabiduría, y por eso su opinión era más convincente.

Todos podemos aprender de Hilel. Aun cuando estemos en desacuerdo con alguien, podemos escuchar, reconocer y validar los puntos que la otra persona está expresando. Y así, con una mente abierta, la paz reina, y se llega a la mejor solución.

#### REFLEXIONEMOS

Es común que, en vez de escuchar con atención a la otra persona, estamos ocupados en preparar en nuestra mente una refutación a sus argumentos. ¿Qué podemos hacer para asegurarnos que estamos escuchando de verdad?



### OUR MISSION

at the Chofetz Chaim Heritage Foundation is to inspire Jews around the world to grasp the life-enhancing gift of *shmiras haloshon*, *ahavas Yisrael*, and *shalom*, and to provide easy access to a wide array of options designed to spark personal growth.

**450,000 Books**  
in print.

de negocios del israelí era un humilde rabino que se dedicaba a estudiar *Guemará* todo el día.

Rab Shteinman les reveló su sagaz estrategia: construir la paz en el mundo, y confiar que Hashem bendice y recompensa a todos los que la persiguen. A los ejecutivos les entusiasmó la idea, y pidieron ser parte de la sociedad. Procedieron a contratar al farmacéutico israelí como gerente de la nueva sucursal que acababan de inaugurar, y le ofrecieron el mismo salario que él estaba ganando anteriormente. El israelí aceptó ceder y, tal y como Hashem le prometió, Hashem se hizo cargo de él.

*Ante situaciones de abuso, chantaje, o problemas serios de shalom bait, siempre hay que consultar a un rab en busca de orientación.*

**Inscríbete en el programa para la mesa de Shabat y recibe el boletín de Shabat semanalmente sin costo alguno**

<http://powerofspeech.org/shabbos-spanish/>

#### REFLEXIONEMOS

¿Cómo podía Rab Steinman estar tan seguro que Hashem iba a recompensar ese acto de *vatranut* (ceder) que el hombre hizo?