

הסיפור שלי

סיפור מעורר השראה
לשולחן השבת

לזכות שמואל אליהו הכהן וזוגתו שרה יסכה וילדיהם:
שירה, אוריאל מנחם הכהן, הילה, אילה שיחיו איזנברג
יהושע וזוגתו דינה ובנם מנחם איתן שיחיו גוטמן

הדבר הנכון, באופן הנכון, ובזמן הנכון

מר מארי דלפן



למשפחתי יש קשר עם חב"ד מזה שנים רבות. למעשה, אחרי מלחמת העולם השנייה, כאשר הגיעה למונטריאול קבוצת פליטים צעירים חסידי חב"ד, התגוררו כמה מהם בביתנו, ומשם החל לצמוח הקשר האמיץ בינינו.

המנהיג של אותה קבוצה, הרב אריה לייב קרמר, היה זה שמילא תפקיד מרכזי בעיצוב דרכי ובהכוונתי אל מסלול החיים הנכון.

כמו רבים מהצעירים בתקופת שנות השישים של המאה הקודמת למניינם, חקרתי ובדקתי דתות ורעיונות שונים - הינדואיזם, בודהיזם, ואת תורות העידן החדש ("ניו אייג") של אדגר קייסי - עד שלבסוף קלטתי כי ראוי היה אם אבדוק גם את שורשי התרבות היהודית שלי.

זה היה השלב שבו הציע לי הרב קרמר לפגוש את הרב יוסף מינקוביץ, מנהל בית הספר לבנות של חב"ד - "בית רבקה אקדמי". כך עשיתי, ואף התחלתי ללמוד איתו תורה - לימוד שנמשך מאז ועד היום, כבר יותר משלושים שנה.

זהו, אם כן, הקשר האיתן שלי לחב"ד, ואין הרי מי שקשור חזק לחב"ד, מבלי שיהיה לו גם קשר חזק עם הרבי. כמובן יצא לי להשתתף כמה פעמים בהתוועדויות של הרבי בניו יורק, ואף שבאותו שלב כבר לא התאפשר להיכנס אל הרבי ליחידות פרטית, הצלחתי לשוחח עמו קצרות כמה פעמים במהלך חלוקת הדולרים לצדקה בימי ראשון.

אחד מאותם מפגשים היה משמעותי במיוחד עבורי ועבור משפחתי.

אך ראשית עלי להקדים ולתת מעט רקע: משפחתנו עוסקת בתחום המכירה הקמעונאית עוד מאז שנת תרצ"ה (1935). בתחילה אמנם הצלחנו יפה והעסקים גשגגו, אולם כאשר הרשתות הגדולות כמו קיי-מארט וזלרס החלו להיכנס לערי החוף הקטנות שבהן אנו

פעלנו, כבר לא הצלחנו לעמוד בתחרות. היה זה בשנות תש"מ (1980) המאוחרות, וזה היה השלב שבו החלטתי שאנחנו צריכים למכור.

הייתי משוכנע שמכירה היא המוצא היחיד שלנו, מאחר שההפסדים פשוט הלכו ותפחו. איתרנו קונה, ואחרי משא ומתן ממושך, הצלחנו לגבש עסקה למכירת כל רשת החנויות שהיו בבעלותנו. אך ברגע האחרון העסקה התבטלה.

הייתי מרוסק לחלוטין מאחר שהלכנו הפסדנו הון תועפות, ולא ידעתי כיצד נצליח לשרוד את המצב. לא ידעתי כיצד אוכל לפרנס את משפחתי, או לשלוח את ילדיי לחינוך יהודי בבית ספר פרטי, או אפילו כיצד אעמוד בתשלומי המשכנתא על ביתי. כל המצב הזה ממש הרס אותי. הייתי מדוכא, ולא ראיתי שום תקווה באופק. פשוט לא ידעתי מה לעשות.

בצר לי, החלטתי לנסוע ולפגוש את הרבי בניו יורק, כשסיפרתי על כך לרב מינקוביץ, הוא הציע להתלוות

«



לציון שבועים שנה למנהיגותו של הרבי, יתמקדו פרסומי JEM בכל שבוע באחד מהמאורעות, הרעיונות או האישים הקשורים לחייו של הרבי.

מאורעות | רעיונות אישים



ומאז התהפך עלי מזלי לטובה. מצויד ומעודד מברכתו של הרבי, החלטתי לנסות מסלול אחר למכירת העסק. במקום למצוא קונה אחד שירכוש את כל חנויות הרשת ביחד, החלטתי למכור אותן אחת אחת, לקונים בודדים, ואולי לסגור את אלה שלא אצליח למכור. את המלאי שברשותנו אמכור ללקוחות שלנו, וכך אפרוש מעסקי הקמעונאות, ועדיין אצליח לשלם את כל החשבונות".

הגישה החדשה הזו הוכיחה את עצמה, ולמעשה, היינו רשת הקמעונאות המקומית הראשונה במונטריאול שיצאה מהשוק לפני ההסתערות של החברות האמריקניות הגדולות.

לאורך השנים פנו אלי אנשים שוב ושוב ואמרו לי - ממש במילותיו של הרבי - "עשית את הדבר הנכון שיצאת מעסקי הקמעונאות. עשית זאת בזמן הנכון, ועשית זאת באופן הנכון".

אני ראיתי בכך מעין אישור ליכולתו המדהימה של הרבי לראות הנולד.

וכיום, בני אכן מסייע לי ב"פעולותיי". למעשה, הוא משמש היום נשיא חברת הנדל"ן שבבעלותי - דלפן אינדסטריאל - וברוך ה', אנו מצליחים מאוד ביחד.

מר מארי דלפן, יזם נדל"ן, הוא מהתומכים הפעילים במוסדות חב"ד במונטריאול, קנדה, שם הוא מתגורר עם משפחתו. הוא רואיין בחודש שבט תשע"א (2011).

אלי לנסיעה. נסענו יחד, כאשר בני שון - שהיה אז בן שבע - מצטרף גם הוא לנסיעה. היה זה ביום ראשון, י"ז באלול תשמ"ט (1989), ויצאנו בטיסת בוקר מוקדמת כדי שנספיק לתפוס מקום טוב בתור הארוך של האנשים שעמדו וחיכו כדי לפגוש את הרבי במהלך חלוקת הדולרים לצדקה. אף על פי כן, חיכינו קרוב לשלוש שעות עד שהגיע תורנו.

כאשר ניצבנו לבסוף מול הרבי, הציג אותי הרב מינקוביץ בתור מי שמסייע לו בבניית קמפוס חדש עבור בית הספר שבניהולו, והרבי העניק את ברכתו למיזם. הרבי פנה אלי, וכשהוא מעניק לי שטר של דולר הורה לי לקבוע קופת צדקה בשטח המוסד, שלתוכה אכניס את הדולר שקיבלתי מידו.

אחר כך ביקשתי מהרבי ברכה לבריאותם של כל בני משפחתי. הרבי בירך ואף העניק לי שטר נוסף עבור כל אחד מהשמות שהזכרתי.

לבסוף, פניתי אל הרבי ואמרתי לו, "רבי, אני מנסה למכור את עסקי הקמעונאות שלי, מאחר שאני מפסיד כספים רבים. אני מבקש את ברכתך, כדי שזו תסייע לי למכור את העסק".

הרבי הביט בי, ובאותן שניות חשתי כאילו היינו שנינו האנשים היחידים בחדר, למרות שבפועל היינו מוקפים בעוד אנשים רבים, ועוד אלפים שהמתינו אחרינו בתור. תגובת הרבי הייתה, "אתה תעשה את הדבר הנכון, באופן הנכון, ובזמן הנכון, ותשיג את התוצאות הנכונות. בשורות טובות!"

עמדנו להמשיך בדרכנו וברגע שפסענו לכיוון היציאה, קרא הרבי לבני ואמר לו, "עליך לסייע לאביך בפעולותיו".

מוחפס ומחפץ באה"ק ע"י צעירי אגודת חב"ד / המרכז לעזרי שלוחות טל' 1777-373-03

לזכות אבינו היקר הרב יעקב של' מינסקי ולעילוי נשמת אמנו היקרה מרת שיינא באשע בתיה ע"ה הוקדש ע"י בנם ר' שניאור ויכבד שיחיו מינסקי

השבוע לפני:

< תשח" (1958) — במכתב להנהלת צעירי אגודת חב"ד בארץ הקודש, מעוררם הרבי לפעול להפצת יהדות וחסידות בקרב התיירים היהודים ממדינות שונות המבקרים בארץ בחודשי הקיץ. הרבי מביע את פליאתו על שאיש לא עורר על כך עד עתה, ומדגיש את ההשפעה החיובית שעשויה להיות לפעילות זו לא רק על התיירים עצמם, אלא גם על הקהילות והמדינות שאליהן ישובו, באם רק ישקיעו בכך מחשבה ויכינו תכנית פעולה מסודרת.¹ כ"ב באייר

1. אגרות קודש יז, עמ' קטז-קיו

אף שהשתדלנו כמיטב יכולתנו לאמת כל פרט, תוכנם של הסיפורים משקף את דברי הרבי כפי שאלו הובנו בשעתו על ידי השומעים והשתמרו בזיכרונם.

MY ENCOUNTER with the REBBE

בסיוע חברי

THE JEM FOUNDATION

ואתה תצוה... להעלות נר תמיד

ההקדשות שלכם מאפשרות את המשך הפצת הגיליון השבועי.

לפרטים נוספים ולהרשמה לקבלת הגיליון השבועי בדוא"ל כתבו לנו: sipursheli@jemedi.org