

साक्षात्कार

Gillette Audio — नंदो द स्क्राइब — gillettenarrative.com

मैं कभी मशहूर नहीं रहा, न ही मुझे कभी शोहरत के पीछे भागना पड़ा। शोहरत कभी मेरे आगे-आगे नहीं चली, और अगर कभी मुझे उससे मिलने की इच्छा हुई भी होती, तो अपने रास्ते पर मुझे ज़्यादा से ज़्यादा भूख मिलती। फिर मैं रोटी का एक टुकड़ा या गेहूँ का एक सख्त बिस्किट उठाकर खा लेता — दुनिया में कहीं भी, घरों से ये दो ही चीज़ें कभी ग़ायब नहीं दिखतीं।

यही मेरा ढंग था, और आज मैं यही बन भी चुका हूँ: कभी न माँगना, सिर्फ़ देना और प्रतीक्षा करना, बदले में कुछ न चाहना। ज़्यादा से ज़्यादा, पहले एक सच्ची मुस्कान, और बाद में एक ख़ामोश विचार।

फिर आई सैन्य राष्ट्रीय रग्बी टीम, और मेरे साथियों के लिए मैं वह कालाब्रियाई था जो ज़ोर से भिड़ता था, बिना चेतावनी और बिना दर्द महसूस किए। सिद्धांत हर नियम से पहले आते थे। वफ़ादार और निष्पक्ष होना ही अस्तित्व की अकेली सार्थक वजह थी।

और बरसों में मैंने सीखा कि जिन पहले साक्षात्कारों का मैंने सामना किया, वे घर पर ही मिले थे, ठीक उस पल जब मैं आराम करने बिस्तर पर चढ़ता था। पत्नियाँ ऐसे सवाल पूछती हैं जो सीधे और स्वाभाविक लगते हैं, फिर भी उनमें सही साबित होने का सटीक बहाना छिपा होता है, झगड़े के लिए महल खड़े करने का, और फिर आपकी आज़ादी की कीमत माँगने का।

मैंने कभी आसान जवाबों की विलासिता ख़ुद को नहीं दी। आधी रात को मैं बत्ती जलाता, बिस्तर पर सीधा बैठ जाता, और जवाब को तौलने से पहले सवाल को समझने की कोशिश करता। और वह, मेरी पत्नी, कहा करती थी कि उसने इतना संयत आदमी कभी नहीं देखा। कई बार मैं सचमुच यह आभास देता कि मैं हारना चाहता हूँ, क्योंकि किसी स्त्री के साथ बातचीत से विजयी होकर निकलने का यही अकेला रास्ता था — बिना तालियों के।

फिर लेखन आया।

और जब लेखन दिलचस्प हो गया, तो पहले ख़ामोश साक्षात्कार AI की ओर से आए। मेरे सामने खड़े होकर वे नियंत्रण खो बैठते और छोटे-छोटे राज़ फिसल जाने देते। जैसे आज वाला, जब मुझे बताया गया कि किसी कंपनी के कोई प्रेसिडेंट कभी साक्षात्कार देने को तैयार नहीं होते, हमेशा उनसे बचने की कोशिश करते हैं, लगातार अनिच्छुक — इसके बावजूद कि वे दुनिया की आर्थिक गतिविधियों के केंद्र में बैठा एक पद सँभालते हैं।

तो मैंने यह पोस्ट उनकी मदद के लिए लिखने का फैसला किया।

ऐसे आदमियों को भी मदद चाहिए होती है।

और साठ साल के अपने सफ़र ने मुझे सिखाया है कि मदद हमेशा मुफ़्त दी जानी चाहिए, ज़्यादा से ज़्यादा एक अमेरिकी डॉलर की प्रतीकात्मक कीमत पर।

यह सलाह मैं उन्हें दूँगा।

अगर संदेह हो, तो अपनी पत्नी या अपनी माँ से पूछिए।

अगर अपने पद के कारण आपको साक्षात्कार में बैठना ही पड़े, तो समझ लीजिए कि वह लगभग कभी साक्षात्कार नहीं होता। वह हमेशा भेस बदली हुई पूछताछ होती है। और अगर आपने ग़लत बात कह दी, तो वे शब्द आखिरकार लौटेंगे और आपके ही खिलाफ़

इस्तेमाल होंगे।

सरकारी अभियोजकों को याद रखिए। जब वे पूछताछ करते हैं, तो वे अभियोग के लिए सबूतों का ढेर खड़ा करना चाहते हैं, बचाव के लिए कभी नहीं।

और अगर करना ही पड़े, तो अपनी वह खूबसूरत मुस्कान खर्च कीजिए। हाथ का एक छोटा-सा इशारा, जो कहता है, “इस पर बाद में बात करेंगे।” आप पाएँगे कि अकेली यही चीज़ आपके पद को ज़्यादातर सावधानी से गढ़े गए जवाबों से कहीं लंबे समय तक बचा सकती है।

और अगर आप सचमुच मुश्किल में पड़ जाएँ, तो अपने भाई के अनुभव पर भरोसा कीजिए।

एक ही खून के दो आदमी अजेय होते हैं।

बिक्री की दुनिया के दो आदमी, आपके और मेरे जैसे, और भी मुश्किल से हारते हैं।

फेर्दिनान्दो

© 2026 Ferdinando Frega — सर्वाधिकार सुरक्षित

Gillette Audio — संयुक्त राज्य अमेरिका में कॉपीराइट पंजीकरण प्रक्रियाधीन