

यह कहानी कोई नहीं सुनाता

Gillette Audio — नंदो द स्क्राइब — gillettenarrative.com

दूसरे विश्वयुद्ध के अंत में सब थक चुके थे।

हारे हुए वह सब गँवा रहे थे जिसे मज़बूत करने में उन्होंने बरसों लगाए थे। जीतने वालों ने युद्ध जीत लिया था, पर अब उन्हें तय करना था कि भविष्य किस शक्ल का होगा।

लोग थके हुए थे, फिर भी उम्मीद से भरे। कोई हार मानने को तैयार नहीं था। यही मानव-स्वभाव है। पर हम यह कभी न भूलें कि हर आदमी के पीछे आम तौर पर एक औरत होती है, भले इतिहास उसका ज़िक्र शायद ही करता हो।

अमेरिका अपनी तकनीकी जानकारी निर्यात कर रहा था, ताकि चूर-चूर अर्थव्यवस्थाओं को दोबारा खड़ा किया जा सके। साथ ही वह वही कर रहा था जो अमेरिका हमेशा से सबसे अच्छा करता आया है: कारोबार। कारखाने बढ़े, मुनाफ़े बढ़े, और हर साल नए उत्पाद आते गए। कुछ मौजूदा ज़रूरतों का जवाब थे। बाक़ी ऐसी इच्छाएँ पैदा करते थे जिनका लोगों को पता तक नहीं था।

पचास के दशक के आखिर में कंडोम के पहाड़ बाज़ार में उमड़ पड़े। आधिकारिक वजह काफ़ी सीधी थी: बीमारी से बचाव। कोई मरना नहीं चाहता था।

पर हर तमगे के एक से ज़्यादा चेहरे होते हैं।

उत्पाद कुछ ख़ास सस्ता नहीं था, और उसे नियमित इस्तेमाल करने के लिए जेब से एक तरह की प्रतिबद्धता चाहिए थी। वह एक छोटा निवेश बन गया।

हर कोई कम से कम एक साथ रखता था। छिपा हुआ। मुड़ा हुआ। बटुए में छद्म-वेश में, उपयुक्त आपात स्थिति की प्रतीक्षा करता हुआ।

नतीजा अनुमान लगाने लायक़ था।

जन्म-दर गिरने लगी।

इसे सबसे पहले भाँपने वाली कंपनी दूध की बोतलें और चुसनियाँ बनाने वाली एक जर्मन कंपनी थी। लेखाकारों ने इसे सबसे पहले देखा। बिक्री गिर रही थी। खपत गिर रही थी। कम बच्चे यानी कम ग्राहक।

बैठकें हुईं।

योजनाएँ बनीं।

निवेश प्रस्तावित हुए।

पर एक बुनियादी समस्या थी।

बच्चे प्रयोगशाला में खरीदे नहीं जा सकते।

उन्हें पैदा होना पड़ता है।

कंपनी हल खोजने में जूझती रही। कुछ भी काम करता नहीं दिखा।

फिर मालिक ने नेपल्स के पास एक अहम इतालवी ग्राहक से मिलने का फ़ैसला किया — एक बड़ा थोक व्यापारी, जिसमें भारी मात्रा में माल खपाने का उल्लेखनीय हुनर था।

कारोबारी बैठक अच्छी रही।

उस शाम ग्राहक ने उन्हें रात के खाने पर बुलाया।

खाने के बाद, बिल्कुल इतालवी अंदाज़ में, मेहमान को बताया गया कि रात के लिए एक “कंबल” का इंतज़ाम कर दिया गया है।

बस, यह कोई आम कंबल नहीं था।

शयनकक्ष में पचहत्तर साल की एक रूसी औरत इंतज़ार कर रही थी, जो पूरे आत्मविश्वास से खुद को चालीस की बताती थी।

उसके मुताबिक़ पहले साथ आता था।

पैसा महज़ एक बहाना था।

वह ज़ोर देकर कहती थी कि कृतज्ञता से सब कुछ समझ आ जाता है।

जर्मन पूरी तरह क़ायल नहीं हुआ।

और न मैं हूँ।

दरअसल, वह संदेहास्पद रूप से मुझ जैसी और मेरे उस मुए एक-डॉलर वाले प्रस्ताव जैसी लगती थी।

अपनी सांध्य रस्म पूरी कर लेने के बाद, जर्मन कारोबारी आख़िरकार इतना ढीला पड़ा कि उसने वह समस्या कबूल कर ली जो उसे सता रही थी।

रूसी औरत ने धीरज से सुना।

फिर, जैसा औरतें सदियों से करती आई हैं जबकि मर्द बैठकें करते रहते हैं, उसने सदी का विचार पेश कर दिया।

“अपनी खुद की कंडोम फैक्ट्री लगाओ।”

कारोबारी उसे टकटकी लगाए देखता रह गया।

वह समझ नहीं पाया कि कंडोम का दूध की बोतलों और चुसनियों से क्या लेना-देना।

उसकी उलझन देखकर उसने आगे कहा।

“कच्चा माल तो पहले से ही दक्षिण-पूर्व एशिया से आता है। उत्पादन लागत कम रखी जा सकती है। दुलाई का अंतिम क्रीम पर मुश्किल से असर पड़ता है। अच्छी गुणवत्ता के उत्पाद वाजिब दाम पर बेचो। मुनाफ़े के एक हिस्से को निवेश मान लो।”

जर्मन को फिर भी कोई कड़ी नहीं दिखी।

फिर असली विचार आया।

“हर सौ कंडोम में दस ख़राब बनाओ।”

कारोबारी का लगभग दम घुट गया।

“खराब?”

“बस एक नन्हा छेद। सुई जितना। अदृश्य।”

सन्नाटा।

फिर उसने जोड़ा:

“बाक़ी बच्चे सँभाल लेंगे।”

जर्मन ठहाका मारकर हँस पड़ा।

आख़िर वह जर्मन था, और जर्मन आम तौर पर चमत्कारों से ज़्यादा आँकड़े पसंद करते हैं।

पर घर लौटती उड़ान में हँसी फीकी पड़ गई।

विचार बना रहा।

फिर वह एक ख़याल बन गया।

फिर एक संभावना।

फिर एक मंत्र।

आख़िरकार उसने रूसी औरत को फ़ोन किया और उसे परियोजना में शामिल होने का न्योता दिया।

उसने उसे मेहनताने के मामले में पूरी छूट दे दी।

वह अपने मासिक चेक पर जो भी रक़म लिखना चाहे, मंज़ूर होगी।

जन्म-दर सँभल गई।

खपत सँभल गई।

दूध की बोतलों का कारोबार सँभल गया।

और वक्रत के साथ लोग कंडोम को लगभग पूरी तरह भूल ही गए।

कुछ ने तो उन्हें धोना, सुखाने के लिए टाँगना और दोबारा इस्तेमाल करना भी शुरू कर दिया।

थोड़ा-सा नेपल्स वाला जादू।

फेर्दिनान्दो

© 2026 Ferdinando Frega — सर्वाधिकार सुरक्षित

Gillette Audio — संयुक्त राज्य अमेरिका में कॉपीराइट पंजीकरण प्रक्रियाधीन