



अविस्मरणीय पल

जिलेट नैरेटिव — नांदो, लेखक

gillettenarrative.com

मेसीना को कातानिया से जोड़ने वाली सड़क पर उसने तय किया कि गाड़ी मैं चलाऊँ, और उसने मुझे उस एक बात का पहला सबक दिया जो सबसे बढ़कर मुझे जाननी थी: किसी ग्राहक के सामने अपने को कैसे पेश करें।

मैं किसी बाँके की तरह सजा था, औरतों का फ्रांसीसी इत्र लगाए, और सच कहूँ तो मैं यही उम्मीद कर रहा था कि वह मुझे किसी रिंग रोड पर खुद को बेचने के लिए न उतार दे — “सिसिली का सबसे पहला जिलेट जिगोलो,” जो किसी को इसका ज़िक्र तक न कर सके। यह सचमुच एक बिल्कुल अनोखा अनुभव होता, पर यह मेरे मन में दौड़ती एक सस्ती-सी, तंज़ भरी चिंता भर थी, जिसे मैंने अपने तक ही रखने का फ़ैसला किया।

जॉर्जियो ने कहा कि वह मुझे मिस्टर फ्रेगा के तौर पर पेश करेगा, कंपनी की ओर से उसके साथ साया बनकर चलते हुए, और ग्राहक से कहेगा कि मुझ पर जो भी सवाल दागना चाहे, दाग दे, मुझे गौर से देखे, क्योंकि एक दिन मैं मशहूर हो जाऊँगा — किसी ग़लत वजह से नहीं, सिर्फ़ अपनी क़ाबिलियत से, इसका उसे पूरा यकीन था। इस तरह वह ग्राहक को यह एहसास दिलाता कि वह अहम है, उससे मिलने आने के लायक़ है, और हम देखते कि कैसी प्रतिक्रिया मिलती है। जैसे चाहो जवाब देना, उसने कहा।

वह बेवकूफ़ नहीं था — उसने ग्राहक की इस परीक्षा को सहज बना दिया था, पर वह किसी क़स्बाई गपशपिये-सा उत्सुक था और अपनी आँखों से देखना चाहता था कि मैं क्या करूँगा, क्या होगा। और सच तो यह है कि हम दोनों में से किसी को भी सचमुच पता नहीं था।

सूची में पहला ग्राहक: कातानिया में रिनाशेंते का वितरण-मंच। अपने पाँच दिन के जिलेट प्रशिक्षण के दौरान मैं इतना खुशकिस्मत रहा था कि बिना किसी पूर्व-नियुक्ति के उनके गोदाम देख पाया, और मैंने एक बात समझ ली थी: यह सिर्फ जिलेट के नाम का दम था जिसकी बदौलत हमें बिना सूचना दिए मिलने का मौका मिल जाता था — कहीं घमंडी होने और कहीं अपरिहार्य होने के बीच।

सचिव हमें बुलाने आई और हमें प्रतीक्षा-कक्ष में ले गई, और थोड़ी देर बाद खरीदार हमसे मिलने बाहर आई — एक लंबी, सुरचिपूर्ण, खूबसूरत औरत, बखूबी सँवरी और महकती हुई, जिसने तुरंत हम दोनों का अभिवादन किया और पूछा कि क्या हम कॉफी लेंगे।

जॉर्जियो ने उसका शुक्रिया अदा किया और हाँ कहा, मैंने ना कहा, और वह पहले ही खरीदार के इस सवाल का जवाब देने की तैयारी में था कि मैं कौन हूँ और मेरी क्या भूमिका है। इससे पहले कि वह एक शब्द बोल पाता, मैंने उसे पीछे छोड़ दिया: मैं बिक्री का एक शागिर्द हूँ, मैंने कहा, पर मेहरबानी करके मुझे जादूगर का शागिर्द मत समझ लीजिएगा।

वह ठहाका मारकर हँस पड़ी और बोली: आज का दिन कितना प्यारा निकल रहा है — मैं तो थोड़ी उदास आई थी, और अब तो सब कुछ बदल गया।

जॉर्जियो अपने पढ़ने के चश्मे साथ लाया था, एक रोबदार-सा क्लम जो वह हमेशा अपनी जैकेट की जेब में रखता था, और एक ए5 आकार का चमड़े का ज़िप वाला आयोजक, जिसमें वह अपने ऑर्डर-फ़ॉर्म रखता था। कोई बैग नहीं, कोई कंप्यूटर नहीं, और उसका फ़ोन सख्ती से बंद।

वे उपभोक्ता-ऑर्डर तैयार करने में जुट गए — वे इसे यही कहते थे — और मैं बार-बार उन्हें किसी "पिकिंग" स्लॉट की बात करते सुनता रहा, यह समझने की कोशिश करता कि इसका असल मतलब क्या है।

उस दिन कोई असली बिक्री नहीं हुई — बड़े पैमाने की खुदरा बिक्री में सब कुछ एक तयशुदा सालाना मूल्य-सूची पर चलता था, स्थानीय प्रचार पत्रों के ज़रिए, जो केंद्र से, मुख्यालय से संभाले जाते थे।

पूरी मुलाकात बीस मिनट चली, और निकलने से पहले उस औरत ने पूछा: मिस्टर प्रियोलो, आज आप मुझे दोपहर के भोजन का न्योता नहीं देंगे, ताकि हम आपके इस जादूगर के शागिर्द को थोड़ा और जान सकें — जिसने इसके बाद एक शब्द नहीं बोला?

ज़रूर, उसने कहा — चलिए ओन्यिना में मिलते हैं, सेलेन रेस्तराँ में, डेढ़ बजे, और अपनी कंपनी की ओर से आपकी मेज़बानी करना मेरे लिए बड़े सौभाग्य की बात होगी।

इस बीच हम नीचे बिक्री-तल पर उतरे, इत्र-विभाग में, कोरोल सौंदर्य-प्रसाधन का ऑर्डर संभालने वाली महिला से मिलने, और जब उसने अपनी ऑर्डर-बही खोली तो मैं यह देखकर दंग रह गया कि सूचियों के बारह पन्ने थे — पंद्रह सौ से ज़्यादा एस्केयू।

जब उन्होंने यह नारा उछाला था, “क्योंकि मैं इसके क्राबिल हूँ,” तो यह महज़ एक धाकड़ पंक्ति नहीं थी — इसके भीतर एक पूरा दर्शन बसा है जो आज भी इसे कालजयी बनाए रखता है: औरत।

फर्दिनांदो