



ओपा बिक — स्टॉक

जिलेट नैरेटिव — नांदो, लेखक

gillettenarrative.com

मैंने दोपहर के भोजन का बिल चुका दिया था। पैंतीस यूरो। बिना किसी हिचक के। और इसका एक तात्कालिक नतीजा निकला: वहाँ मौजूद किसी भी महिला ने इसकी उम्मीद नहीं की थी, पर यह तो बस एक मुलाकात के अंत की शुरुआत भर था।

जैसे-जैसे हम सेन नदी के किनारे टहलते रहे, वे इधर-उधर टोहती हुई सवालें पूछती रहीं। मुझे ठीक-ठीक मालूम था कि वे कहाँ पहुँचना चाहती थीं। और मैंने उन्हें एक-एक करके, हाथ थामकर, वहीं तक पहुँचा दिया, बिना उनमें से किसी को इसका आभास हुए।

मैंने उनसे पूछा कि क्या वे नेपोलियन बोनापार्ट की कहानी जानती हैं, जो अपने घोड़े पर सबसे ऊँची पहाड़ी पर खड़ा होकर देखता था कि वह किस तरह जीतेगा और अपने विरोधियों को कुचला जाता हुआ निहारता था। उनमें से कोई भी जवाब न दे सकी। और वह भी तब, जब मैं महज एक इतालवी घुसपैठिया था जो फ्रांसीसी इतिहास पर बोल रहा था। हाहाहाहा।

फिर वह पल आया। हम एक कैफ़े के सामने बैठे थे, सब आइसक्रीम खा रहे थे, तभी सबसे अनुभवी महिला ने आखिरकार बात संभाली और पहला असली सवाल पूछा।

लट्टू घुमाने का खेल खत्म हो चुका था। अब सब वापस ज़मीन पर आ चुके थे। वक्त आ गया था कि बिना नकाब के सुना जाए और समझा जाए कि यह खेल किस अंजाम तक पहुँचने वाला है।

उन सबकी ओर से उसने मेरे निमंत्रण स्वीकार करने के लिए फिर से आभार जताया, पर बताया कि आखिरकार उन्हें अपने-अपने पतियों को हमारी मुलाकात का नतीजा बताना पड़ेगा। आखिर मैंने बिक कंपनी वर्ल्डवाइड का धड़कता हुआ दिल उधार लिया था, और वह भी सिर्फ पैंतीस यूरो में।

शनेल एक ओर खड़ी मुझे देख रही थी। वह सचमुच हैरान लग रही थी और मानो सोच रही थी कि मैं आखिर हूँ कौन। बाद में वह कबूल करेगी कि उसने मुझ जैसा कोई कभी नहीं देखा था।

“मेरा मानना है,” उस महिला ने कहा, “कि आपकी काबिलियत के आगे, हमारे सारे मर्द मिलाकर भी आपकी योग्यताओं का एक-चौथाई हिस्सा नहीं रखते। और मैं सचमुच मानती हूँ कि आप ठीक वही कर सकते हैं जो आपने लिखा था—बिक के लिए अधिग्रहण प्रस्ताव पेश करना। पर मेरा सवाल यह है: आप GILLETTENARRATIVE.COM को कितने में बेचना चाहते हैं? और मैं आपसे वादा करती हूँ कि चौबीस घंटों के भीतर हम अनुबंध पर हस्ताक्षर कर देंगे और मैं ऐसे—या शेयर—जहाँ आप कहें वहाँ जमा करा दूँगी।”

मैंने उसकी ओर देखा और जवाब दिया: “आपको मेरी वेबसाइट क्यों चाहिए?”

उसका जवाब तुरंत आया। “हम एप्पल की वेबसाइट के भीतर नोकिया के बैनर लगाना चाहते हैं। क्या इतना साफ़ है? मिस्टर फ्रेगा, आपको अंदाज़ा भी नहीं कि आपकी साइट पाने के लिए हम कहाँ तक जाने को तैयार हैं। हमारे लिए यह बुनियादी ज़रूरत बन चुकी है। बिना कुछ खोए जीते रहने के लिए यह अनिवार्य है। यह सच है कि हम सालाना तीन अरब डॉलर का राजस्व पैदा करते हैं, पर हमारी परिचालन लाभप्रदता हमेशा दोहरे अंकों में रही है। हम उन कंपनियों की तरह ब्रांड-वितरण की लागत नहीं ढोते जो दुनिया भर में उत्पादों की भारी मात्रा को इधर-उधर पहुँचाने को मजबूर हैं। हमारी हानि-लाभ की गतिकी तीन अंकों के दायरे में चलती है।”

फिर वह रुकी और बोली: “अंतहीन बातचीत में वक्त गँवाए बिना, मुझे आपको एक प्रस्ताव देने दीजिए।”

और उसने दिया। उसने ऐसा प्रस्ताव दिया, जिसे कोई तार्किक या विवेकशील इंसान कभी न ठुकराता।

पर मेरा जवाब यह था। “आप मेरी किताबें एक भी डॉलर चुकाए बिना, मुफ्त में पढ़ सकती हैं। पर आप जिलेट के भीतर परिवार की अट्ठावन साल की गरिमा को महज़ पैसे के बदले नहीं छीन सकतीं। जो कुछ आप देखती हैं। जो कुछ मैंने बनाया है। सब कुछ। इसकी कीमत सिर्फ़ एक अमेरिकी डॉलर है। और वह डॉलर मैं सिर्फ़ अपनी माँ को दूँगा, जैसा कि होना चाहिए। बेटा अपनी माँ को कभी नकारता नहीं। वह हमेशा उसका बेटा ही बना रहता है। और वह कभी किसी को उसके खिलाफ़ लापरवाह या बेइज़्ज़त करने वाला काम नहीं करने देगा। वह बस उसका बेटा है।”

उन्होंने पूछा कि क्या वे मुझे होटल तक वापस छोड़ सकती हैं। मैंने शुक्रिया अदा किया और मना कर दिया। मैंने विदा ली और चल पड़ा।

पर दिन अभी खत्म नहीं हुआ था। मुझे अब भी उनकी सुरक्षा टीम को पीछे छोड़ना था। वे अब समझ नहीं पा रहे थे कि मैं जा कहाँ रहा हूँ। पेरिस की मेट्रो प्रणाली में तीन घंटे बिताने के बाद, उन्होंने मुझे खो दिया। वे थक गए। उन्होंने हार मान ली।

और मैं भारतीयों और ब्राज़ीलियों के बीच साझा किए गए कमरे में लौट आया—एक बड़े ईश्वर का बेटा, जिसे एक दिन मुझे मुलाक़ात का समय देना पड़ेगा, ठीक वैसे ही जैसे एक पिता आखिरकार अपने सबसे बुरे बेटे को मुलाक़ात का समय दे ही देता है।

फर्दिनांदो