



NOKIA
banners inside

बिक के शेयर

मैंने दोपहर के खाने का बिल चुका दिया था। पैंतीस यूरो। बिना हिचकिचाए।

और एक फ़ौरी नतीजे के साथ: वहाँ मौजूद किसी औरत को इसकी उम्मीद नहीं थी, पर यह तो बस एक मुलाक़ात के अंत की शुरुआत थी।

सीन के किनारे टहलते हुए वे इधर-उधर टटोलने वाले सवाल पूछती रहीं। मैं ठीक-ठीक जानता था कि वे कहाँ पहुँचना चाहती हैं। और मैं उन्हें एक-एक करके, हाथ पकड़कर, वहीं ले गया, और उनमें से किसी को भनक तक नहीं लगी।

मैंने उनसे पूछा कि क्या वे नेपोलियन बोनापार्ट का वह क़िस्सा जानती हैं, जब वह अपने घोड़े के साथ सबसे ऊँची पहाड़ी पर खड़ा देख रहा था कि वह कैसे जीतेगा, और अपने विरोधियों को रौंदे जाते निहार रहा था। उनमें से कोई जवाब नहीं दे सकी। जबकि मैं तो बस एक इतालवी घुसपैठिया था जो फ़्रांस के इतिहास की बात कर रहा था। हाहाहाहा।

फिर वह घड़ी आ गई। हम एक कैफ़े के सामने बैठे थे, सब के सब आइसक्रीम खा रहे थे, जब सबसे अनुभवी औरत ने आख़िरकार बात की बागडोर सँभाली और पहला असली सवाल पूछा।

लटू का खेल ख़त्म हो चुका था। अब सब वापस ज़मीन पर थे। वक़्त आ गया था कि बिना मुखौटों के सुना जाए और समझा जाए कि यह खेल ख़त्म कैसे होगा।

उन सबकी ओर से उसने न्योता क़बूल करने के लिए फिर से मेरा आभार जताया, पर समझाया कि आख़िरकार उन्हें हमारी मुलाक़ात का नतीजा अपने पतियों को बताना ही होगा। आख़िर, मैंने बिक कंपनी वर्ल्डवाइड का धड़कता दिल उधार ले लिया था, और वह भी सिर्फ़ पैंतीस यूरो में।

शनेल एक तरफ़ खड़ी मुझे देख रही थी। वह सचमुच चकित दिख रही थी और जैसे सोच रही थी कि मैं असल में हूँ कौन। बाद में उसने क़बूल किया कि उसे मुझ जैसा कोई कभी नहीं मिला था।

“मेरा मानना है,” उस महिला ने कहा, “कि आपकी क़ाबिलियत को देखते हुए, हमारे सारे मर्द मिलकर भी आपकी क्षमता का चौथाई हिस्सा नहीं रखते। और मैं सचमुच मानती हूँ कि आप ठीक वही कर सकते हैं जो आपने लिखा है—बिक पर ओपा लाना। पर मेरा सवाल यह है: आप GILLETTENARRATIVE.COM कितने में बेचना चाहते हैं? और मैं आपसे वादा करती हूँ कि चौबीस घंटे के भीतर हम अनुबंध पर दस्तख़त कर देंगे और मैं पैसा—या शेयर—जहाँ आप चाहें वहाँ जमा करवा दूँगी।”

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

उसका जवाब फ़ौरन आया। “हम ऐपल की वेबसाइट के भीतर नोकिया के बैनर लगाना चाहते हैं। बात काफ़ी साफ़ है? मिस्टर फ़ेगा, आपको अंदाज़ा नहीं कि आपकी साइट हासिल करने के लिए हम किस हद तक जाने को तैयार हैं। हमारे लिए वह बुनियादी हो चुकी है। अगर हमें कुछ भी खोए बिना जीते रहना है, तो वह अनिवार्य है। यह सच है कि हमारा सालाना राजस्व तीन अरब डॉलर है, पर हमारा परिचालन मुनाफ़ा हमेशा दो अंकों में रहा है। हम पर ब्रांड-वितरण की वे लागतें नहीं हैं जो उन कंपनियों पर होती हैं जिन्हें दुनिया भर में माल की भारी मात्रा इधर से उधर करनी पड़ती है। हमारे घाटे-मुनाफ़े का गणित तीन अंकों के इलाक़े में चलता है।”

फिर वह रुकी और बोली: “अंतहीन बातचीत में वक़्त गँवाए बिना, मैं आपके सामने एक पेशकश रखती हूँ।”

और उसने रखी। उसने ऐसी पेशकश की जिसे कोई भी तर्कसंगत या समझदार इंसान कभी नहीं ठुकराता।

पर मेरा जवाब यह था। “आप मेरी किताबें मुफ़्त पढ़ सकती हैं, एक डॉलर भी दिए बिना। पर आप जिलेट के भीतर अट्ठावन साल की पारिवारिक गरिमा को महज़ पैसों के लिए नहीं छीन सकतीं। जो कुछ आप देख रही हैं। जो कुछ मैंने बनाया है। सब कुछ। उसकी कीमत सिर्फ़ एक अमेरिकी डॉलर है। और वह डॉलर मैं सिर्फ़ अपनी माँ को दूँगा, जैसा कि होना चाहिए। बेटा कभी अपनी माँ से मुँह नहीं मोड़ता। वह हमेशा उसका बेटा रहता है। और वह कभी किसी को उसके खिलाफ़ कोई अंधाधुंध या बेइज़्जत करने वाली हरकत नहीं करने देगा। वह बस उसका बेटा है।”

उन्होंने पूछा कि क्या वे मुझे होटल तक छोड़ने चल सकती हैं। मैंने शुक्रिया कहा और मना कर दिया। विदा ली और चल दिया।

पर दिन अभी ख़त्म नहीं हुआ था। मुझे अभी उनकी सुरक्षा टीम से पीछा छुड़ाना था। उनकी समझ में आना बंद हो गया कि मैं जा कहाँ रहा हूँ। पेरिस की मेट्रो में तीन घंटे बिताने के बाद वे मुझे खो बैठे। वे थक गए। उन्होंने हार मान ली।

और मैं भारतीयों और ब्राज़ीलियों के बीच साझा कमरे में लौट आया, एक बड़े खुदा का बेटा, जिसे एक दिन मुझे मुलाक़ात का वक़्त देना ही होगा, ठीक वैसे ही जैसे एक बाप आख़िरकार अपने सबसे निकम्मे बेटे को मुलाक़ात का वक़्त देता है।

फर्दिनांदो