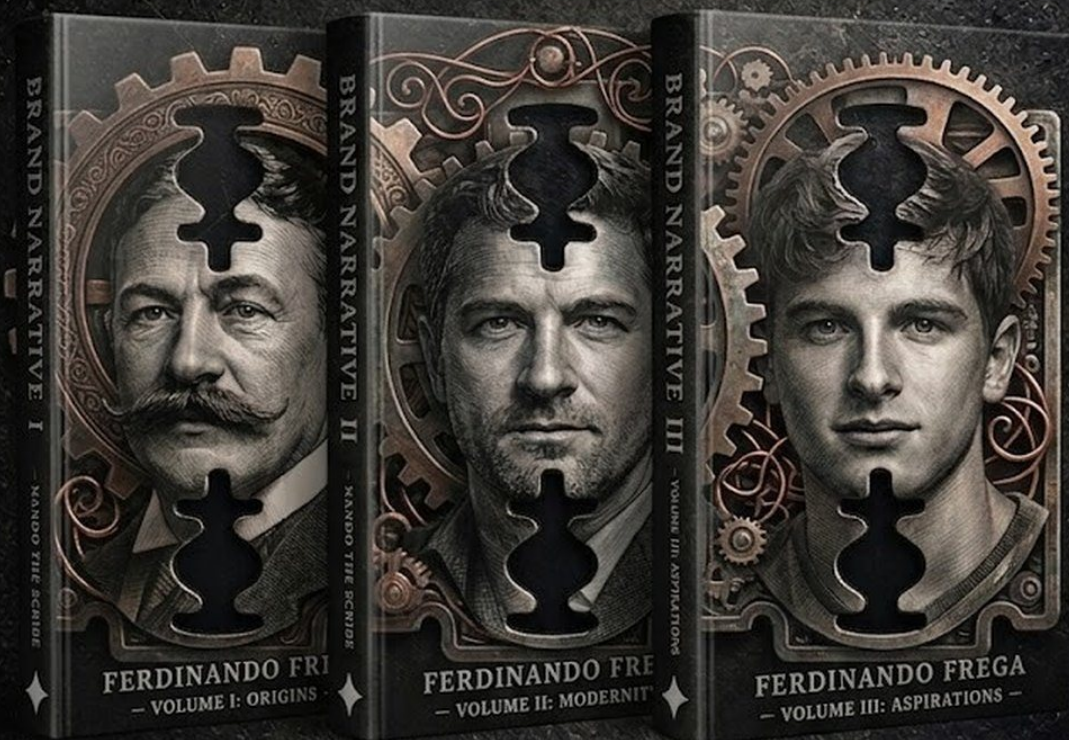


BRAND NARRATIVE GILLETTE.



FERDINANDO FREGA

— NANDO THE SCRIBE — フレガ・サン — Ferdinando —



ब्रांड नैरेटिव जिलेट

THE SYSTEM · 08

रूट्स एंड मेमोरी श्रृंखला का दूसरा खंड: चौंतीस छोटे अंश, जो जिलेट को एक कंपनी के रूप में नहीं, बल्कि एक पद्धति के रूप में पढ़ते हैं — वह अनुशासन, वह टाइमिंग और वह सहज बुद्धि जो उसने अपने भीतर से गुज़रे आदमियों में छोड़ दी, और जिसे परिवार, सेल्स के मैदानों, हवाई अड्डों और कामकाजी ज़िंदगी के मामूली हादसों के ज़रिए कहा गया है।

पुष्पिका

फर्दिनांदो फ्रेगा — लेखक नांदो — पाँचवाँ ब्लेड

व्यवहार संहिता के नैरेटिव अग्रदूत। उन्होंने एक ही विचार के इर्द-गिर्द एक डॉलर वाला संपादकीय इकोसिस्टम खड़ा किया: वित्त को पैसे की समस्या नहीं है। उसे व्यवहार की समस्या है।

ONEDOLLAR-STORIES इकोसिस्टम के भीतर संपादित और संकलित। डिजिटल आर्किटेक्चर: NAPLES-POST · NOASPECTTIME · ONEDOLLAR-STORIES। पहली बार 2026 में प्रकाशित। डिजिटल पठन के लिए अनुकूलित एक साफ़, आधुनिक टाइपोग्राफ़िक लेआउट में संयोजित। संयुक्त राज्य अमेरिका में प्रकाशित।

कॉपीराइट सूचना

© 2026 फर्दिनांदो फ्रेगा। सर्वाधिकार सुरक्षित। इस प्रकाशन का कोई भी अंश लेखक की पूर्व लिखित अनुमति के बिना किसी भी रूप में या किसी भी माध्यम से, जिसमें फ़ोटोकॉपी, रिकॉर्डिंग या अन्य इलेक्ट्रॉनिक अथवा यांत्रिक विधियाँ शामिल हैं, पुनरुत्पादित, वितरित या प्रसारित नहीं किया जा सकता, सिवाय आलोचनात्मक समीक्षाओं में शामिल संक्षिप्त उद्धरणों और कॉपीराइट क़ानून द्वारा अनुमत कुछ अन्य गैर-व्यावसायिक उपयोगों के। इस कृति का अनधिकृत उपयोग, पुनरुत्पादन या वितरण निषिद्ध है।

वक्तव्य

ब्रांड नैरेटिव जिलेट की कहानी नहीं सुनाता। वह उसकी कहानी सुनाता है जो जिलेट के आदमी करते हैं। यही अंतर है। यही विज्ञापन और पहचान के बीच, मार्केटिंग और सच के बीच की दरार-रेखा है। ब्रांड एक उत्पाद है। उस ब्रांड से गढ़ा गया आदमी एक सिस्टम है। जिलेट ने ब्लेड बनाए। आदमियों ने उनसे ज़िंदगियाँ बनाईं। और वे ज़िंदगियाँ — अनुशासन, सहज बुद्धि, सटीकता, नाकामियाँ, जीतें, टाइमिंग, ज़ख्म ही असली नैरेटिव हैं। यह खंड जिलेट की व्याख्या नहीं करता। यह उस मानवीय वास्तुकला को उजागर करता है जो उसकी दीवारों के भीतर ढली और उनसे बहुत दूर तक ले जाई गई। यहाँ की हर कहानी कंपनी के बारे में नहीं है। वह उस आदमी के बारे में है जिसे कंपनी ने पैदा किया — जिस तरह वह सोचता है, जिस तरह वह चलता है, जिस तरह वह दुनिया को पढ़ता है, जिस तरह वह जो बन गया उसके सिवा कुछ और होने से इनकार करता है। जिलेट फ्रेम है। आदमी उसकी विषय-वस्तु हैं। और मैं उनमें से एक हूँ। यही नैरेटिव है। ब्रांड नहीं। ब्रांड का परिणाम।

नांद

भूमिका

यह किसी त्रयी की दूसरी किताब नहीं है। यह एक ब्रांड नैरेटिव सिस्टम की दूसरी परत है। जिलेट ने एक सदी उत्पाद बनाने में लगाई। मैं वह हिस्सा बना रहा हूँ जो उनके पास कभी नहीं था: नैरेटिव की वास्तुकला — वह, जिसे कोई भी कॉर्पोरेशन अपनी ही दीवारों के भीतर से पैदा नहीं कर सकता। पहला खंड प्रवेश-द्वार था: इस बात का सबूत कि एक लेखक बिना अनुमति के किसी ब्रांड के इतिहास में कदम रख सकता है। दूसरा खंड पुष्टि है: वह क्षण जब ब्रांड एक औद्योगिक वस्तु नहीं रह जाता और एक नैरेटिव सत्ता बन जाता है — स्मृति, अनुशासन, ज्यामिति और पहचान का एक सिस्टम। मैं जिलेट की कहानी नहीं सुना रहा हूँ। मैं दिखा रहा हूँ कि जिलेट मेरे भीतर कैसे मौजूद है: पद्धति के रूप में, सहज बुद्धि के रूप में, ढाँचे के रूप में, दुनिया को पढ़ने के एक तरीके के रूप में। यह खंड उस चीज़ का प्रतिनिधित्व करता है जिसकी ब्रांडों को ज़रूरत है, पर यह बात वे अभी जानते नहीं: एक ऐसा नैरेटिव जो उन्हें अपने भीतर समेटता है, उनसे पहले आता है और उनके बाद भी जीवित रहता है। किताब

नहीं। एक पोज़िशनिंग। अतीत-मोह नहीं। एक ब्लूप्रिंट। संस्मरण नहीं। एक पेटेंट। यह दूसरा खंड है। ब्रांड नैरेटिव जारी है।

नांदें

सिस्टम

इस दुनिया में हमेशा से एक ऐसा बाज़ार रहा है जो कभी नहीं ढहता। न कोई राजकोषीय संकट, न मंदी, न खपत में गिरावट। बस इंसानी ज़िंदगियों का स्वाभाविक आना-जाना। यह काला बाज़ार है, हाँ — पर तेल का नहीं। उसके लिए तो वे पहले से ही काफ़ी लड़ रहे हैं। मैं काले जादू की बात कर रहा हूँ। जादूगर, डायनें, और वे सब जो जिस भी रास्ते से हो सके, लोगों को जुटाते हैं — ऐसे लोग जो नियति को अपना काम करने देने के बजाय आध्यात्मिक हथकंडों से किसी और की ज़िंदगी बदलना चाहते हैं। कुछ लोग कहते हैं कि बाइबिल के एक अंश में स्वयं ईसा मसीह भी एक दुर्भविनापूर्ण टोने का निशाना बने थे। और सब जानते हैं कि उसके बाद क्या हुआ। सब कुछ अफ़्रीका से शुरू होता है, फिर भारत के एक ख़ास इलाक़े में जिप्सी किस्म के खानाबदोश लोगों तक फैल जाता है। दो हज़ार से ज़्यादा सालों से यह बढ़ता और फैलता रहा है, उन लोगों के हाथों इस्तेमाल होता हुआ जो मानते हैं कि वे ज़िंदगियाँ और नियतियाँ बदल सकते हैं, इस विश्वास के साथ कि शैतान और बेलज़ेबब अब भी उस एकमात्र सत्ता को चुनौती दे सकते हैं जो क़ायम है: ईश्वर। पर कोई नियतियाँ नहीं बदलता। क्योंकि असली कहानी नियतियाँ ही गढ़ती हैं। और अगर आपके मुँह से कोई सपना, कोई कल्पना, कोई बेक़ाबू पूर्वाभास, कोई अनैच्छिक संकेत निकल जाए — कुछ ऐसा जो ढाँचों, श्रेणियों, तर्क में फ़िट न बैठे — तो यह होता है: 1. आप विश्वसनीय नहीं रह जाते। 2. आप पर बीमार का ठप्पा लगता है और आपको जाँच के लिए भेज दिया जाता है। 3. मनोचिकित्सक आपको गोलियों से भर देता है: वही अकेला है जो दोहरी कमाई करता है। 4. आप अकेले पड़ जाते हैं, अपने स्वाभाविक प्रक्षेपण से बाहर। 5. सबसे बड़ी रुकावट वही लोग बन जाते हैं जो आपके सबसे करीब हैं। 6. आपको बोलने की इजाज़त नहीं रहती। जब एक सिस्टम जन्म लेता है, तो यही होता है। अठारह साल तक मैंने शेविंग सिस्टम बेचे, एक-एक करके उनकी विशेषताएँ, उनका काम, तकनीक, नवाचार, फ़ायदे समझाते हुए, और फिर ब्रांड, वह मुहर जो गारंटी देती थी कि वह नाकाम नहीं हो सकता। कुछ-कुछ वैसा ही, जैसा आज मेरे साथ हो रहा है। पर मैं इससे ज़्यादा

नहीं कह सकता, वरना मैं सीधे ऊपर के छह बिंदुओं में जा गिरूँगा। आपसे, पाठकों, मैं बस इतना माँगता हूँ: इस कहानी और इस तारीख को अपने मन में बिठा लीजिए। एक दिन मैं आपको बताऊँगा कि इसका अंत कैसे हुआ।

नांदं

सेल्समैन

जब मैंने 1985 में द जिलेट कंपनी के भीतर यह नौकरी शुरू की, तब दुनिया उसी तरह चलती थी, जिस तरह मैनुअल उसके चलने का दिखावा करते थे। फिर आया जून 1996, और उन्होंने मुझे पाँच दिन के एक प्रशिक्षण कोर्स पर भेज दिया। वक्ता थे मारियो सिल्वानो — पूर्व-मैनेजर, पूर्व-सीईओ, पूर्व-प्रोफ़ेसर, पूर्व-कंसल्टेंट, पूर्व-सब-कुछ। ऐसा आदमी जिसके पास सार से ज़्यादा उपाधियाँ थीं। कोर्स का नाम था वाणिज्यिक वार्ताकार। पाँच दिन का रंगमंच: थोड़ा पेशेवर, थोड़ा अभिनेता, थोड़ा ठग। उन्होंने शो को एक आखिरी पंक्ति के साथ ख़त्म किया: “इस दुनिया में ऐसी कोई चीज़ नहीं जो बेची न जा सके।” वह वाक्य मैं पच्चीस साल तक अपने साथ लिए फिरा। उस पर विश्वास किया। उसका बचाव किया। उसका इस्तेमाल किया। 2021 तक, जब मैंने यह खेल शुरू किया — लिखना — और आखिरकार सच समझ में आया: वह सबसे बड़ी बकवास थी जो मैंने कभी ख़रीदी थी। वे क़ायल कर देने वाले थे, हाँ। विश्वसनीय, नहीं। उन्हें बस एक सुधार की ज़रूरत थी: “चीज़” की जगह “उत्पाद” रख देना। तब वाक्य चल जाता। क्योंकि उत्पाद बेचा जा सकता है। चीज़ की कहानी कुछ और है। सेल्समैन हमेशा वह आदमी होता है जो ऐसा लगता है मानो आपको कुछ दे रहा हो, जबकि उसी मुस्कान के साथ वह कुछ और छीन रहा होता है। इतिहास के पहले असली सेल्समैन — इकलौते जिनका मैं सम्मान करता हूँ — ईसा मसीह थे। उन्होंने वचन बेचा। और यह उन्होंने अब तक बने पहले मार्केटिंग विभाग के साथ किया: गलील के बारह मछुआरे। उनमें से कोई भी एमआईटी से नहीं। पर अनुशासित। परिपूर्ण नहीं — बस जितना चाहिए, उतने। बाक़ी? उन्हें अपने सेल्स कोर्स चलाते रहने और पैसे बटोरते रहने दीजिए। इंसान आसानी से ढल जाते हैं। कोई न कोई हमेशा ढाले जाने के लिए पैसे देगा।

नांदं

बाल

बाल एक ऐसा ब्यौरा है जिसे समझने का लोग दिखावा करते हैं। वे इसे स्वच्छता, सौंदर्य, पहचान, संस्कृति, अनुष्ठान कहते हैं। पर बाल इनमें से कुछ भी नहीं है। यह एक सीमा है: उसके बीच जो आप दिखाते हैं और जो आप छिपाते हैं। कुछ लोग नाइयों पर भरोसा करते हैं, कुछ ब्यूटीशियनों पर, कुछ उन आधुनिक मशीनों पर जो आत्मनिर्भरता और परिपूर्णता का वादा करती हैं। पर बाल वहीं रहता है, ज़िद्दी, एक जैविक अनुस्मारक: आप नागरिक बनने से बहुत पहले एक जानवर थे। और यह कोई दुश्मन नहीं है। यह एक असुविधाजनक दोस्त है, उद्धम का गवाह। यह पूरे शरीर पर फैलता है, आपके आनुवंशिक नक्शे द्वारा तय किया गया रंग लिए रहता है, और एक ऐसी कहानी समेटे रहता है जिसे आप मिटा नहीं सकते। जिन्हें एलोपेसिया है, वे भी इसके बिना नहीं हैं — उन्होंने बस इसे एक ऐसे समय के लिए खो दिया है जिसे कोई माप नहीं सकता। बाल को समझने के लिए आपको शुरुआत में लौटना होगा — आदिम मनुष्य तक, उस जगह तक जहाँ आपके सारे नैरेटिव लौटते हैं। मैं इसे एक प्रागैतिहासिक नॉयर की तरह देखता हूँ। घास की एक दीवार के पीछे दो आकृतियाँ, बातें करती हुईं। एक तीसरी आती है और समझ नहीं पाती कि आदमी कौन है और औरत कौन। चेहरा काफ़ी नहीं है। चेहरा झूठ बोलता है। तो, औरत अपनी पहचान दोबारा लिखने का फैसला करती है। वह नदी तक जाती है, पानी में खुद को देखती है, और उसे दाढ़ी दिखती है। वह उसकी नहीं है। वह उसे परिभाषित नहीं करती। वह उसे अलग नहीं दिखाती। उसे एक धारदार पत्थर मिलता है और वह बाल हटाना शुरू करती है, एक-एक टुकड़ा करके। वह पाती है कि बाल धीरे-धीरे दोबारा उगते हैं — एक छोटा-सा फ़ायदा: इस अनुष्ठान को रोज़ के बलिदान की ज़रूरत नहीं। और वह कुछ और भी ताक़तवर खोजती है: आदमी उसे अलग नज़र से देखता है। अंतर आकर्षण बन जाता है। अंतर भाषा बन जाता है। उसी क्षण से बालों की संस्कृति शुरू होती है: पहले प्रतीकात्मक, फिर सामाजिक, फिर स्वच्छता-संबंधी, फिर वैज्ञानिक, फिर वैचारिक। यहाँ तक कि आधुनिक अतियाँ आ जाती हैं — वे जो कहते हैं कि बाल रक्षा करता है और उसे रहना चाहिए, वे जो कहते हैं कि स्वीकार किए जाने के लिए उसे ग़ायब होना होगा, वे जो चाहे जाने के लिए उसे तराशते हैं। पर सच सीधा है: बाल जन्म लेता है, बढ़ता है, मुड़ता है... और मोड़ पर ही मर जाता है। जड़ ज़िंदा रहती है, ज़िद्दी, कुछ ऐसे विचारों की तरह जिन्हें आप इच्छाशक्ति से भी नहीं निकाल सकते। और एक

आखिरी नियम है — वह, जिसे सिर्फ़ किस्सागो जानता है: कभी बाल को खंभा मत बनाइए। फ़र्क़ सिर्फ़ एक स्वर का है। पर वह सब कुछ बदल देता है।

नांद

लाइव ऑडिशन—प्रवेश

अंग्रेज़ी संस्करण

आप जो पढ़ने जा रहे हैं, वह न कोई किताब है, न कोई संग्रह, न कोई संपादकीय परियोजना। यह उजागर करने का एक कृत्य है। एक लाइव ऑडिशन। मेरा। 61 की उम्र में मैंने एक सीधी-सी बात समझी: लोग मेरा कोई संस्करण नहीं चाहते। वे वह सब चाहते हैं जो मैं हूँ — बिना श्रेणी, बिना भूमिका, बिना लेबल। तो चलिए, यही करते हैं। चलिए, मेज़ पर वह रखते हैं जो बाक़ी सब हटा देने के बाद बचता है — आवाज़, स्मृति, घाव, स्पष्टता, हँसी, थकान, सच। ये दस कहानियाँ किसी को क़ायल करने के लिए नहीं हैं। ये दिखाने के लिए हैं। मुझे। आपको। उन्हें जो यहाँ नहीं हैं। उन्हें जिन्होंने कभी सचमुच देखा ही नहीं। यह भूमिका है। बाक़ी सब मंच पर हैं। अंग्रेज़ी। जापानी। हिंदी। होने के तीन तरीक़े। उजागर करने के तीन तरीक़े। एक ऑडिशन के भीतर खड़े होने के तीन तरीक़े। पढ़ने का आनंद लीजिए।

नांद

प्रस्तावना

हम जो हैं, वह उन लोगों की वजह से भी हैं जिनसे हम मिलते हैं। हम हर चीज़ के लिए उनके ऋणी हैं, तब भी जब हम यह स्वीकार नहीं करते। इंसान स्वभाव से कृतघ्न होते हैं: वे लेते हैं, भूल जाते हैं, चीज़ों के आदी हो जाते हैं। और यह कृतघ्नता हज़ार रूपों में सामने आती है, लगभग हमेशा बिना शोर के। यह ऊर्ध्वाधर विचार उससे आता है जो मैं बनता जा रहा हूँ। मैं इसे हर दिन महसूस करता हूँ: कुछ इसे वरदान कहते हैं, कुछ इसे ऐसा दिमाग़ कहते हैं जो कभी बंद नहीं होता, कुछ इसे बीमारी कहते हैं। दूसरे इसे कुछ भी नहीं कहते, क्योंकि वे इसे महसूस ही नहीं करते। जब वे पूछते हैं "आप काम क्या करते हैं?", तो हमें वही जवाब देना चाहिए जिसका सपना हमने बचपन में, बेपरवाही के उन वर्षों में

देखा था। कोई न हँसता। वे हमें एक साफ़ मुस्कान देते — वैसी, जैसी उन बच्चों को दी जाती है जो अब भी संभावनाओं में विश्वास करते हैं। फिर एक सुबह मैं जागता हूँ और पाता हूँ कि मुझे पैसे का प्रबंधन करना आता है। पर हमेशा कोई छोटी-सी अड़चन होती है। मेरे पास पैसा नहीं है। और मुझे टालना पड़ता है। मेरा ऑडिशन अभी शुरू होता है। इन दस कहानियों के साथ। उनके लिए जो इन्हें पढ़ेंगे, दोबारा पढ़ेंगे, या अनदेखा कर देंगे। कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। ये यहीं रहेंगी। हमेशा के लिए, कम से कम ये तो।

नांद

दफ़्तरी समय के बाद की मीटिंग

मरना मेरी उम्मीद से कहीं जल्दी निपट गया। कोई चमकती सुरंग नहीं। मेरी ओर दौड़ते रिश्तेदार नहीं। कोई भावुक साउंडट्रैक नहीं। बस सन्नाटा। एक बहुत ही शालीन सन्नाटा। लगभग कॉपरेट। मैंने सोचा कि आखिरकार मैं आराम कर सकूँगा। चालीस साल की बेकार मीटिंगों, अंतरराष्ट्रीय कॉन्फ़्रेंस कॉलों, दो घंटे बोलकर भी कुछ न कहने वाले डायरेक्टरों, और पावरपॉइंट को धर्म मानने वाले मैनेजरों के बाद... मैंने सोचा कि सब ख़त्म हो गया। घातक भूल। मरने के लगभग बीस मिनट बाद मुझे एक नोटिफ़िकेशन मिला। कोई फ़रिश्ता नहीं। कोई दानव नहीं। बिल्कुल सलीके से तैयार एक औरत ने मुझे एक काला फ़ोल्डर थमाया। "मिस्टर फ़्रेगा, 11 बजे शाश्वत मीटिंग रूम में आपकी प्रतीक्षा है।" "किसलिए?" "मूल्यांकन।" "किसका?" "आपके जीवन का।" "कॉल पर कर लें?" "नहीं।" मैं कमरे में दाख़िल हुआ। एक हास्यास्पद रूप से लंबी मेज़। हर जगह लोग बैठे थे। सब मरे हुए। पर अपने रवैये में बहुत ज़िंदा। सबसे बुरी श्रेणी को मैंने तुरंत पहचान लिया: पूर्व-मैनेजर। बरसों से मरे हुए, फिर भी हुक्म चलाना बंद करने में असमर्थ। एक चार्टों के सहारे बोल रहा था। दूसरे ने एक प्रेजेंटेशन तैयार किया था। एक और बार-बार दोहरा रहा था: "चलिए, मुख्य बिंदु पर लौटते हैं।" मुख्य बिंदु कभी आया ही नहीं। फिर मैंने ऐतिहासिक हस्तियाँ देखीं। नेपोलियन, बेचैन। जूलियस सीज़र, ऊबा हुआ। एक फ़राओ, सोता हुआ। दो पोप किसी ऐसी बात पर बहस करते हुए जो किसी को याद नहीं थी। मैकिन्ज़ी का एक कंसल्टेंट जो 2087 में मरा था और अब भी बेमतलब अंग्रेज़ी शब्द इस्तेमाल करता था: "अलाइनमेंट।" "परफ़ॉर्मेंस।" "स्केलेबिलिटी।" मरकर भी असहनीय। उन्होंने मुझे बिठाया। एक बूढ़े आदमी ने फ़ाइल खोली। "मिस्टर फ़्रेगा।" "हाज़िर।" "हमने

आपके जीवन का विश्लेषण किया है।" "मेरी संवेदनाएँ।" कोई नहीं हँसा। मुर्दे। भयानक हास्य-बोध। उन्होंने शुरू किया: "आपने इतना ज़्यादा क्यों लिखा?" "क्यों नहीं?" "आपने मुफ़्त कंटेंट के हज़ारों टुकड़े क्यों बनाए?" "यह देखने के लिए कि कौन समझता है।" "आपने बाक़ी सबकी तरह बेचा क्यों नहीं?" "क्योंकि बाक़ी सब अवसाद में दिखते थे।" सन्नाटा। उन्होंने नोट्स लिए। फिर आया असली सवाल। "क्या आपको मौत से डर लगता है?" "नहीं।" "क्यों?" "क्योंकि आप लोग ज़िंदा लोगों से भी बदतर ढंग से संगठित हैं।" पहली बार कोई मुस्कुराया। चेयरमैन ने फ़ाइल बंद की। "हमने फ़ैसला कर लिया है।" "स्वर्ग?" "नहीं।" "नरक?" "नहीं।" "तो फिर क्या?" उसने मुझे घूरकर देखा। "हम आपको सबसे कठिन विभाग में नियुक्त कर रहे हैं।" "कौन-सा?" उसने मुझे एक बैज थमाया। मैंने उसे धीरे-धीरे पढ़ा:

हाल के अरबपतियों के साथ मीटिंग्स

मैं तुरंत समझ गया कि मौत बस एक बुरी तरह अंजाम दिया गया प्रमोशन थी। और सबसे बुरी बात: जो पहला शख्स मुझसे मिलना चाहता था, वह पहले से ही दरवाज़े के बाहर बैठा था। एलन मस्क। वह मुस्कुरा रहा था। मैं नहीं।

नांदें

समय: एक किताब

कौन-सी क्लासिक किताब आपको ज़रूरत से ज़्यादा सराही गई लगती है?

मैं कभी सचमुच का पाठक नहीं रहा। संस्कृति अपने आप मेरे पास आई, ज़िंदगी के सफ़र में, और मैंने दिन-ब-दिन उसके असर का स्वाद चखा। मेरी पहली पढ़ाई कॉमिक्स थीं — टेक्स विलर, मेरा मिथक — फिर कभी-कभार दियाबोलिक, और आखिरकार याकुला, वह पोर्नो-कार्टून। जिन कहानियों ने मुझे सबसे ज़्यादा झकझोरा और मोहित किया, वे वही थीं जो मुझे संयोग से मिलीं, मानो किस्मत व्यंग्य कर रही हो: चलो, यह चीज़ फ़्रेगा को दे देते हैं, वह सुधर जाएगा। इंटरनेट से मेरा रिश्ता ज़रूरत से नहीं, इच्छा से शुरू हुआ, और मुझे याद है कि वह तुरंत पढ़ने की ज़रूरत बन गया — लेकिन किताबें नहीं। मैं कभी क्रस्बाई सोच वाला आदमी नहीं रहा। मैं बड़ी ख़बरें नहीं ढूँढ़ता था, शोर मचाने

वाली, सनसनीखेज़ खबरें नहीं। वे ब्योरे, जो मामूली लगते हैं — वही अक्सर असली सच्चाइयाँ छिपाए रखते हैं। बाइबिल ही थी, एक तोहफ़ा जो मुझे शादी से पहले मिला था, जिसने मेरे क्षितिज खोले और मेरी दृष्टि को बेहतर बनाया, जो क्षितिज से ऊर्ध्वाधर हो गई — कम से कम आज मैं यही मानता हूँ। और उसके बाद वह गूढ़ विद्या का स्कूल, जिसमें मुझे 33 की उम्र में भेजा गया था, और वह सब जो ज्यामिति के भीतर की वास्तुकला है, और अंकशास्त्र एक परिणाम के रूप में, कारण के रूप में नहीं। सिर्फ़ इसी ने मुझे एक दोहरी तर्क-प्रणाली विकसित करने दी — इंसानों के प्रति दशमलव और एल्गोरिदम व एआई के प्रति बाइनरी — अहम सवाल पूछने और उपयुक्त जवाब पाने का एकमात्र तरीका, संरेखित, अनुकूलित नहीं। पढ़ना कोई ऐसा अभ्यास नहीं जो सिर्फ़ किसी कहानी के भीतर व्यक्त होता हो। असली आयाम है चीज़ों को, हालात को पढ़ना, और बिना अनुमान लगाए समझना। यही मेरी सबसे अच्छी किताब है।

नांद

जिलेट इटली

(एक ब्योरा जो ज़्यादातर लोग नहीं जानते)

जिलेट ने 1950 के दशक में इटली में क़दम रखा। बहुत कम लोगों को याद है कि उसकी असली इतालवी रीढ़ खड़ी करने में किसने मदद की। उसके इतिहास के दो सबसे अहम लीडर, दोनों पुलिया से थे। राफ़ाएले दी तुल्लियो। उन्होंने सेल्स से शुरुआत की। फिर इंस्पेक्टर बने। एरिया मैनेजर। असिस्टेंट सेल्स डायरेक्टर इटली। आख़िरकार, बेल्जियम में मैनेजिंग डायरेक्टर। और फिर थे पिएरो क्यूम्मो। वे मार्केटिंग और विज्ञापन के रास्ते आए। आख़िरकार वे जिलेट इटली के मैनेजिंग डायरेक्टर बने और 1970 के दशक से 2000 के दशक तक एक केंद्रीय शख्सियत बने रहे। दक्षिणी इटली के दो आदमी। एक अमेरिकी कॉर्पोरेशन के भीतर। मोटिवेशनल भाषणों के उद्योग बनने से बहुत पहले। उन्होंने पर्सनल ब्रांड नहीं बनाए। उन्होंने नतीजे बनाए। और मेरे जैसे लोगों के लिए, जो बाद में सबसे नीचे से आए... वे इस बात का सबूत थे कि अनुशासन खानदान से कहीं ज़्यादा दूर तक ले जा सकता है। उन बरसों में जिलेट में डिग्रियों, पारिवारिक रिश्तों या स्तैण गुणों के दम पर दाख़िला नहीं मिलता था। दाख़िला सिर्फ़ एक वजह से मिलता था: क्राबिलियत। फिर आते थे समर्पण,

अनुशासन, बुद्धि, व्यवस्था और नियमों का सम्मान। बाक़ी सब कुछ आप सड़क पर सीखते थे। मैंने सिर्फ़ आठ साल की स्कूली पढ़ाई के साथ शुरुआत की — क़ानूनी न्यूनतम। मेरे पास जो था, वह था टाइमिंग, सहज बुद्धि और सबसे नीचे से शुरू करने की विनम्रता। हर शाम आप अपनी रिपोर्टें जारी करते हैं। हर सुबह आप एरिया मैनेजर को आँकड़े भेजते हैं। और हफ़्ते के आख़िर में आप सारांश बंद करते थे, सब कुछ नत्थी करते थे, और पक्का करते थे कि लिफ़ाफ़ा सोमवार सुबह से पहले छोड़ दिया जाए। ख़र्च, वसूली, बिक्री, बाज़ार के नोट्स, इलाक़े का विश्लेषण, प्रतिस्पर्धियों का रवैया — फ़ील्ड के लिए एक तरह का ज़िलेट पीएम। और फिर आता था ऑपरेशनल हिस्सा। ऑर्डर बंद करना काफ़ी नहीं था। आप हर ग्राहक का खाता हाथ से अपडेट करते थे: तारीख़, मात्रा, एक-एक आइटम। कोई सॉफ़्टवेयर नहीं। कोई शॉर्टकट नहीं। बस आप, एक क़लम और सच। हर दिन आप घूम-फिरकर फ़ोन पर फ़ेरुच्चो लुरास्की से जा टकराते हैं — क्रेडिट कंट्रोल। ग्राहक का एक सेंट भी बाक़ी हो, तो वे ऑर्डर रोक देते थे। सेल्स वाले इससे नफ़रत करते थे, लेकिन महीने के आख़िर में हर कोई कोई न कोई रास्ता निकाल ही लेता था। महीना, तिमाही और अंतरराष्ट्रीय तिमाही बंद करने के लिए आप पीपे की तली तक खुरच डालते थे। लोग सोचते थे कि आपको डिग्री चाहिए। असल में जो चाहिए था, वह था फ़ौलादी जिगरा — उन मुश्किलों से पार पाने के लिए जिन्हें ब्लेड भी नहीं काट सकते थे। ऐसा ही था। एक लंबी शिक्षा का सारांश। और गर्व ने मुझे और आगे धकेला: मैंने अपने दम पर अकाउंटिंग का डिप्लोमा हासिल किया। जहाँ तक यूनिवर्सिटी की बात है, मैं वहाँ गया — लेकिन पढ़ने नहीं। मैं वहाँ औरतों को रिझाने जाता था। मेरे होने की असली वजह।

नांद

कोई ऐसा, जिसकी आप उम्मीद नहीं करते

21 फ़रवरी 1993 को मैंने अपने होने वाले सास-ससुर को बताया कि मैं जल्द ही उनकी बेटी से शादी करने वाला हूँ — मिकेले की बहन, मेरी मौजूदा और इकलौती क़ानूनी पत्नी। कुछ घंटे पहले मैंने अपना “प्यार का पैकेज” सौंप दिया था: मेरे जुड़वाँ बेटे। वह हँसी और बोली कि मैं पागल हूँ। मिकेले को तुरंत समझ नहीं आया कि क्या हो रहा है। एलिज़ाबेत्ता तीस की थी। सबको लगा कि यह बहुत जल्दी है। ऐसा फ़ैसला तर्क, योजना और एक पारिवारिक सभा का हक़दार था। वे उन परफ़ेक्ट बारिल्ला-मुलीनो-बियांको परिवारों में से एक लगते थे —

बस फ़र्क इतना था कि पहिया मेरी वजह से घूम रहा था, और मैंने कभी इजाज़त नहीं माँगी। अगली सुबह, चौबीस घंटों के भीतर, उसने झटके को पूरी तरह पचा लिया था। वह सख्त चेहरे के साथ, गुस्से में, मेरी ओर आया और बोला: “तुम यहाँ आते हो, मेरे परिवार को उलट-पुलट कर देते हो, हमें एक तथ्य बताते हो, कोई ख़बर नहीं, कोई सूचना नहीं — और फिर चले जाते हो, जैसे सुपरमार्केट से ब्रेड ख़रीद रहे हो।” ऐसा ही था मैं। वह ग़लत नहीं था। मैं अट्टाईस का था। मैंने उसकी ओर मुस्कुराकर कहा: “लगता है तुमने मनोविज्ञान पढ़ा है। विश्लेषण में तुम अच्छे हो। लेकिन तुमसे बुनियादी मनोचिकित्सा वाला हिस्सा छूट रहा है — वह जिसे पढ़ा नहीं जा सकता। उसे सिर्फ़ जिया जा सकता है।” फिर मैं चला गया। दो महीनों में, अकेले, मैंने पूरी शादी का इंतज़ाम किया। उसी साल 23 अप्रैल को मेरी शादी हो गई। और 17 अक्टूबर को मेरे बेटे पैदा हुए, जुड़वाँ लड़के। कोई ऐसा, जिसकी आप उम्मीद नहीं करते।

नांदी

एक नौकरी: मेरी

आज मैं वह सब लिख रहा हूँ जो मैं आपसे आमने-सामने कहना चाहता। घटनाओं को अपडेट करना ही बचा हुआ एकमात्र साहित्यिक रास्ता है। और कुछ नहीं। मई 1985 था जब मैंने आपका नौकरी का प्रस्ताव स्वीकार किया। और फिर भी, आप कोई नियोक्ता नहीं थे। आप बस मेरे पिता थे। मैंने सबसे निचले पायदान से शुरुआत की, और मुझे कोई तकलीफ़ नहीं हुई। मैं मुस्कुराया। और दाँत भींचे बिना, मैं आगे बढ़ता रहा। दादाजी पहले ही बात साफ़ कर चुके थे। खदानों में चालीस साल बिताने के बाद, एक दिन उन्होंने कहा: “तरक्की कभी सेंटीमीटर में या पैसों में नहीं नापी जाती। सिर्फ़ तथ्यों में।” और उन्होंने सिर्फ़ तीसरी कक्षा तक पढ़ाई की थी। हर वह मुलाकात जिसने हमें एक-दूसरे को देखने का मौक़ा दिया, उसने वह रचा जिसे मैं अब आपकी पुष्टियाँ कहता हूँ: पेशेवर, तार्किक, विवेकपूर्ण — और बिल्कुल आख़िर में ही, भावनात्मक। हमारे डीएनए में कभी दुश्मन नहीं थे। सिर्फ़ ऐसे लोग, जिन्हें हमने कोई गुंजाइश देने से इनकार कर दिया। मेरी माँ ने मुझ पर हमला करने का कोई मौक़ा कभी नहीं छोड़ा। वह कहा करती थीं कि मुझे ज़िंदगी भर की नौकरी थमा दी गई है और मुझे हमेशा अपने पिता का एहसानमंद रहना चाहिए। वरना, कौन जाने मैं क्या करता। कौन जाने मेरी ज़िंदगी का क्या होता। तो मैंने तय किया कि मेरी पेशेवर

ज़िंदगी का अंत बदलना होगा। और दिसंबर 2003 में मैं पैसे, प्रतिष्ठा, ताक़त और रुतबे से मुँह मोड़कर चला गया — सिर्फ़ उन्हें यह दिखाने के लिए कि मैं कौन था। लेकिन वह कभी नहीं समझीं। अपना असली आयाम ढूँढ़ने में मुझे तेईस साल लगे। अब आप दोनों में से कोई भी मेरे पास नहीं है। लेकिन मैं अब भी आप दोनों के करीब हूँ। और एक दिन मैं आप तक पहुँच जाऊँगा। और जहाँ मेरे पिता हमेशा ठीक-ठीक जानते थे कि मैं कौन था — मेरी ताक़त क्या थी, और क्या नहीं — वहीं मेरी माँ उनसे बात करते हुए कहतीं: “शायद जन्म के वक़्त इसे बदल दिया गया था। क्योंकि यह आदमी कोई ऐसा बन गया जिसकी किसी को उम्मीद नहीं थी। और किसी तरह... लोग कहते हैं कि यह है, मेरा बेटा।”

नांद

आदर्श जीवन

अगर मुझे अपने आदर्श जीवन का वर्णन करना हो, तो मैं कहूँगा कि वह है ही नहीं। या यूँ कहूँ: वह सिर्फ़ उन लोगों की कल्पना में है जो अब भी मानते हैं कि ज़िंदगी कोई ऐसी चीज़ है जिसे डिज़ाइन किया जा सकता है, न कि ऐसी चीज़ जिससे आप बस गुज़र जाते हैं। आज वर्डप्रेस का स्थायी मनोचिकित्सक हमारी ओर रोज़ का वही सवाल उछालता है — वैसा सवाल जो बच्चों से पूछा जाता है, जब वे अब भी सोचते हैं कि भविष्य माँ-बाप का पहले से पैक किया हुआ तोहफ़ा है। बड़े ही हैं जो अपने अधूरे सपने, अपनी ख़ामोश नाकामियाँ, अपने रीसाइकल किए हुए भ्रम अपने बच्चों पर थोपते हैं, इस उम्मीद में कि कोई और वहाँ बेहतर करेगा जहाँ उन्होंने कोशिश तक नहीं की। ज़िंदगी कोई गंभीर चीज़ नहीं है। वह कोई मिलकियत नहीं, कोई जायदाद नहीं, कोई निजी संपत्ति नहीं। और ठीक यही इंसानियत फिसलती है: यह मानकर कि वह उस चीज़ की मालिक बन सकती है जो कभी किसी की मिलकियत बनने के लिए थी ही नहीं। ज़िंदगी बस एक नाजुक तोहफ़ा है, जिसकी दो निश्चितताएँ हैं: वह दिन जब आप पैदा होते हैं — आपके दस्तावेज़ों पर छपा हुआ — और वह दिन जब आप मरते हैं — उन दस्तावेज़ों पर छपा हुआ जिन्हें आप कभी नहीं देखेंगे। बीच का सब कुछ वह है जो हम हैं, जो हम होना चाहते, जो हमें बदलता है, और जो आख़िरकार बन जाता है। जाने या अनजाने, कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। “आदर्श जीवन” सर्कस का एक करतब है, जादूगर का एक भ्रम। एक कल्पना जो उसी पल घुल जाती है जब आप उसे बहुत करीब से घूरते हैं।

एक मैनेजर की ज़िंदगी

06:00 बजे वेक-अप कॉल। तीस मिनट दौड़, शावर, अखबार, नाश्ता। 08:30 बजे वह पहले से दफ्तर में होता है। सबसे पहले पहुँचना और सबके बाद निकलना — दो संकेत जिन्हें पूरी कंपनी बिना किसी स्पष्टीकरण के पढ़ लेती है। 10:30 कॉफ़ी ब्रेक। 13:30 झटपट हल्का नाश्ता। 18:30 वह निजी कामों या देर की किसी बिज़नेस मीटिंग के लिए बाहर निकलता है। 20:00 बजे वह आखिरकार घर जाता है, जहाँ रात का खाना इंतज़ार कर रहा होता है। 21:30 बजे वह अपनी डेस्क पर बैठता है — बाईं ओर लैपटॉप, दाईं ओर डेस्कटॉप — डेटा का लेन-देन करता है, आँकड़े जाँचता है, योजनाएँ बनाता है, थके हुए दिमाग से नए-नए विचार निचोड़ता है। मुनाफ़ा धर्म है। बाक़ी सब गौण है। रात एक बजे वह बिस्तर पर जाता है। उसका बिस्तर गरमाने के लिए हमेशा कोई न कोई होता है, और वह अपने भीतर के यांत्रिक हिस्से को कमान सौंप देता है। 03:00 बजे आखिरकार उसे नींद आती है। 06:00 बजे वह फिर उठ जाता है। तीन घंटे की नींद — उन पूर्वी तकनीकों से पूरी तरह मेल खाती हुई जो कम से कम आराम में पूरी भरपाई का वादा करती हैं। एक मिथक, जिस पर वह यक़ीन करता है क्योंकि वह मशीन को चालू रखता है। शनिवार और रविवार पवित्र हैं। मौज, मन-बहलाव, परिवार। उन दिनों वह नहीं चाहता कि कोई उसे परेशान करे — खासकर सहकर्मी या कंपनी का कोई भी आदमी नहीं। रियासत अपने फाटक बंद कर लेती है। मैनेजर अच्छा कमाता है, हाँ। लेकिन वह ऐसी ज़िम्मेदारियों का बोझ उठाता है जो, अगर ठीक से न सँभाली जाएँ, तो अपूरणीय नुक़सान और दर्द की एक लंबी श्रृंखला पैदा कर सकती हैं। लोग यह भूल जाते हैं। ज़्यादातर समय यह भूमिका जैकेट पर लगा कोई बिल्ला नहीं होती। यह कर्मचारियों और मालिकों की ख़ामोश मान्यता है — वह पल जब वे आपको एक लागत की तरह देखना बंद करके एक संसाधन की तरह देखने लगते हैं। और वह मान्यता, जब आती है, तो वही उसकी एकमात्र असली तनख़्वाह होती है।

असली उस्ताद

... ठगी के

हम सहकर्मी थे, मेरे पिता और मैं। हम एक ही अमेरिकी मल्टीनेशनल के लिए काम करते थे। सेल्समैन। संज्ञानात्मक ठग। पहला नियम हमेशा एक ही था: सबके प्रति ईमानदारी और भरोसा। दूसरा: ग्राहक की असली ज़रूरतों को ग्राहक से पहले समझ लेना। बेचना उत्पादों को धकेलना नहीं था। यह किसी को मुसीबत से बचने में मदद करना था। ज़्यादा बिक्री का मतलब ज़्यादा पैसा नहीं था। उसका मतलब था ग्राहक की ज़्यादा संतुष्टि — बाज़ार का इकलौता असली मालिक। हम दोनों राष्ट्रीय स्तर पर नेतृत्व की भूमिकाएँ निभा चुके थे। अलग-अलग बरसों में हम दोनों गुणवत्ता और मात्रा में इटली में पहले स्थान पर पहुँचे थे। कभी आधिकारिक नंबर वन नहीं। लेकिन मेरा दिल हमेशा एक ही लय पर धड़कता है: अमेरिका। और क़दम अमेरिकियों ने ही उठाया। बड़े अधिकारी अपनी आँखों से देखने आए कि फ्रेगा परिवार यह कैसे करता था। 90 के दशक में मिस्टर वेकफ़ील्ड, सीईओ यूरोप, मेरे पिता से मिलने गए। 2000 के दशक की शुरुआत में मिस्टर एलन बोथ, वर्ल्डवाइड वाइस प्रेसिडेंट, सलाहकारों और सेल्स डायरेक्टरों को साथ लिए मुझसे मिलने आए। क्या ज़िंदगी थी हमारी। अहाहाहाह। फिर मेरे पिता ने तय किया कि चालीस साल काफ़ी थे। 1996 में वे रिटायर हो गए। मैंने 2003 तक इंतज़ार किया। मैं अड़तीस का था, कंपनी में अठारह साल बिता चुका था। मैं थक चुका था। पैसा कभी प्राथमिकता नहीं रहा था। सिर्फ़ वे चीज़ें जो मुझे ख़ुश करती थीं। मैं यह कहानी क्यों सुना रहा हूँ? क्योंकि आज, लेखक बनने के बाद, मेरी पोस्ट्स कई देशों में पढ़ी जाती हैं। आखिर में नियम अब भी वही है। आखिरकार, नियम कभी बदला ही नहीं। बस आपको एक कहानी बेचना आना चाहिए।

नांद

गंभीर आदमी

(विंचेंज़ो फ्रेगा)

मेरे पिता रेज्जो कैलाब्रिया प्रांत के एक कस्बे, सेमिनारा, में तंबाकू की एक छोटी-सी दुकान में दाखिल होते हैं। वे वहाँ के नहीं हैं। वे काम के सिलसिले में इस

इलाके में हैं, जिलेट के सेल्स रिप्रेजेंटेटिव। अंदर उनकी मुलाकात अपने यहाँ के एक पड़ोसी से हो जाती है, जो बैंक में कैशियर है। वे उससे पूछते हैं, "तुम यहाँ क्या कर रहे हो?" वह आदमी, पूरे जोश में, जवाब देता है, "घोड़ों पर दौंव लगा रहा हूँ।" मेरे पिता उसे देखते हैं। "और रेसकोर्स कहाँ है? मैं दस साल से यहाँ रहता हूँ और मैंने कभी कोई रेसकोर्स नहीं देखा।" पड़ोसी होशियार दिखने की कोशिश में तिरछी मुस्कान मुस्कुराता है। वह TOTIP की एक बेटिंग पर्ची निकालकर उन्हें दिखाता है। मेरे पिता उलझन में एक पल उसे घूरते हैं, फिर ठहाका मारकर हँस पड़ते हैं। वे एक ऐसे आदमी से बात कर रहे हैं जो घोड़ों पर दौंव लगाता है... बिना घोड़ों के। वे अभी से सोच रहे हैं कि यह बात मेरी माँ को बताएँगे, जो उस पड़ोसी को अच्छी तरह जानती हैं—वह बरसों से उनका वफ़ादार प्रशंसक रहा है। वे मन ही मन हँस रहे हैं। हँस इसलिए भी रहे हैं क्योंकि उन्हें ज़रा भी अंदाज़ा नहीं कि आगे क्या होने वाला है। वे दुकान के ग्राहकों के साथ काम करते रहते हैं, प्रवेश द्वार की ओर पीठ किए। ग्राहक दरवाज़े की ओर सिर से अजीब इशारे करता रहता है: हाँ/ना, हाँ/ना। मेरे पिता समझ नहीं पाते। उनके लिए यह बस छोटे कस्बे की इशारेबाज़ी है। वे काम पूरा करते हैं, विदा लेते हैं और आराम से बाहर निकल जाते हैं। जैसे ही वे बाहर क़दम रखते हैं, उन्हें रोक लिया जाता है। उन्हें दबोच लिया गया। उन्हें गिरफ़्तार कर लिया जाता है। काराबिनिएरी फूले नहीं समा रहे: पंद्रह साल बाद, उन्हें लगता है कि आख़िरकार वह उनके हाथ आ गया है। और वे हँसते हैं। पागलों की तरह हँसते हैं। उन्हें लगता है कि यह कोई मज़ाक़ है। थाने में उनसे उनके कागज़ात माँगे जाते हैं, उनका काम पूछा जाता है। वे अब भी हँसते हुए जवाब देते हैं। फिर सवाल आता है: "आपको नहीं पता कि आप यहाँ क्यों हैं?" "नहीं।" "आप हूबहू उस आदमी जैसे दिखते हैं जिसे हम बरसों से ढूँढ़ रहे हैं: 'सेमिनारा का मशीनगन वाला'। आगे कार्रवाई करने से पहले हम मिलान में आपकी कंपनी से पुष्टि का इंतज़ार कर रहे हैं।" मेरे पिता एक पल रुकते हैं। "और आप उसे मशीनगन वाला क्यों कहते हैं?" "क्योंकि माफ़िया वालों के अंतिम संस्कार में वह रस्म रुकवा देता है, ताबूत को घसीटकर सड़क पर ले आता है, उसे खोलता है और लाश में पूरी मैगज़ीन ख़ाली कर देता है।" ख़ामोशी। मेरे पिता उनकी ओर देखते हैं। फिर कहते हैं: "अच्छा... तो मैं एक गंभीर आदमी हूँ।" वे उन्हें जाने देते हैं। उन्हें गाड़ी से छोड़ आने की पेशकश करते हैं। "नहीं, शुक्रिया। मैं पैदल चला जाऊँगा। मेरे पास अपनी गाड़ी है।" कोई माफ़ी नहीं। कोई सफ़ाई नहीं। वे हँसते-हँसते पैदल घर लौटते हैं। दरवाज़े पर रुकते हैं। सोचते हैं कि मेरी माँ से

क्या कहें। फिर तय करते हैं: कुछ नहीं। इसलिए नहीं कि उन्हें डर है कि माँ उनकी बात का यक़ीन नहीं करेंगी। बल्कि विनम्रता के कारण। अपनी छवि के सम्मान में। ताकि उन्हें कोई ऐसा आदमी न समझ लिया जाए जो वे हैं ही नहीं। ऐसा आदमी होना, जिसकी किसी को उम्मीद नहीं होती।

नांदं

जैसे हम थे

शुरुआत मुझे हमेशा से मोहित करती रही है। वह नहीं जो किताबों में लिखी है — वह तो बस किसी का अपना संस्करण है, एक चित्रण, कभी कोई परम सत्य नहीं। मेरा मतलब असली शुरुआत से है, वह जिसे कोई दर्ज नहीं कर सका। मैं उसकी कल्पना कुछ इस तरह करता हूँ। स्त्री — पहला सच्चा प्राणी, जिससे सब कुछ शुरू होता है — एक गुफा की तलाश में जंगल से गुज़रती है। कुछ भी नहीं बदला: आज भी वह एक घर ढूँढ़ती है, एक ऐसी जगह जहाँ परिवार बसा सके, स्थिरता रच सके, ज़िंदगी को टिका सके। वह सचमुच एक श्रेष्ठ प्राणी है। उसने पशु-जगत से सब कुछ आत्मसात कर लिया: तर्क, विवेक, भावना, सहज वृत्ति — सब एक असंभव अंतर्ज्ञान से जुड़े हुए, सूँघने की एक ऐसी शक्ति से जो दैवीय की सीमा छूती है। यही है वह। हमारी स्त्री। उसकी हरकतों में बिल्ली-कुल की गूँज है: कभी कठोर नहीं, कभी झटकेदार नहीं, हमेशा मखमली। उसकी नज़र उसकी पहचान खोल देती है। उसके मन में अनगिनत सवाल हैं — छप्पन अनोखी ज़रूरतें, जिनमें से कोई भी प्राथमिकता नहीं, मानो कह रही हो कि परम पर भी हमेशा सवाल उठाया जाना चाहिए। फिर उसने संतान को जन्म दिया। देह के लिए नहीं, निरंतरता के लिए। और यह उसने एक गोरिल्ला के साथ किया — वह हमेशा उपलब्ध में से सबसे अच्छा चुनती है। वह, इस बीच, ठीक वहीं रहा जहाँ था। खाता हुआ, आराम करता हुआ, अपनी अंतरंगता उड़ेलता हुआ। दो ज़रूरतें, लाखों सालों से जस की तस। कुछ भी विकसित नहीं हुआ। यह मानवविज्ञान नहीं है — मेरे पास कोई उपाधि नहीं, कोई अकादमिक प्रशिक्षण नहीं, कोई पद्धति नहीं। यह बस एक ऐसे आदमी की दृष्टि है जो आज सुबह जागा, बारबरा स्ट्राइसैंड को सुना, और एक सीधी-सी बात सोची: जैसे हम थे।

नांदं

“ज़रूरत मन को निखारती है; अभाव मूल्य पैदा करता है — यही वह सबसे पुराना नियम है जिसका हम आज भी पालन करते हैं।”

जेल

जेल — पूरी मानवता जिससे डरती है, वह जगह जहाँ कोई जाना नहीं चाहता, फिर भी जिससे देर-सवेर हर कोई गुज़रता है। अपने सबसे प्राचीन रूपों में उसे अभाव के राज्य के रूप में दिखाया जाता था: आज़ादी का, चलने-फिरने का, कुछ कर पाने का। फिर सदियों के दौरान वह विकसित हुई और दूसरी चीज़ें बन गई। यह शब्द ही आपको तुरंत सबसे स्पष्ट, सबसे यथार्थवादी जगह पर घसीट ले जाता है: न्याय-व्यवस्था वाली जेल। पर वह तो समाज का बस एक ढाँचा है, एक ऐसे क्षण का वर्गीकरण जो न सिर्फ़ आपकी ज़िंदगी बदल देता है, बल्कि आपकी सामाजिक हैसियत भी बदल सकता है। स्कूल की एक याद ताज़ा हो आती है: सिल्वियो पेल्लिको, 1789–1854, जिन्होंने कैद में रहते हुए *Le Mie Prigioni* लिखी — एक ऐसी पुस्तिका जिसे आज भावनात्मक सज़ा काट रहे पति इस्तेमाल करते हैं। हाँ, यह कोई न्यायिक ग्रंथ नहीं, बल्कि व्यक्ति की पहचान की धुरी के भीतर का एक रूप है, क्योंकि हम अपने ही भीतर कैद हो सकते हैं। लेकिन अगर ऐसा हो जाए, तो आपको मनोचिकित्सा और दवाओं से इलाज का सहारा लेना ही पड़ता है, क्योंकि विचारों के भीतर मन को ठीक करना ही पूरे चिकित्सा-साहित्य की एकमात्र सच्ची सीमा बना हुआ है। मानसिक कैद वह कोठरी है जिसे कोई डॉक्टर पूरी तरह नहीं खोल सकता। मुझे याद है, एक रात रोदिका नाम की एक रोमानियाई महिला ने मुझे अपने घर के अंदर बंद कर दिया था। वाइन की चार बोतलें पीने के बाद वह पागलों की तरह हँस रही थी, और मुझे थोड़ी ही देर बाद इटली लौटने के लिए विमान पकड़ना था। मुझे बातचीत करनी पड़ी और मेज़ पर कैलाब्रिया संधि रखनी पड़ी — ज़ाहिर है, मेरा ही आविष्कार — जिसके अनुसार विदेशी धरती पर मेहमान को हमेशा एक मौक़ा देना चाहिए। इतना काफ़ी था कि दरवाज़े खुल गए और मैं बाहर निकल आया। भावनात्मक, भावुक, स्नेहिल जेल में लोहे की सलाखें नहीं होतीं। उसमें सिर्फ़ यादें होती हैं — ऐसी, जिन्हें आप कभी नहीं भूलते।

नांदे

मैं सफलता के लिए तैयार नहीं था

फर्दिनांदो ने बरसों सफलता की कल्पना करते हुए बिताए थे। अभ्यास, मेहनत, खुद को आगे धकेलना — पूरी नियमावली। लेकिन जब आखिरकार सफलता आई, तो उसने दस्तक नहीं दी। उसने लात मारकर दरवाज़ा खोला, अंदर आई और पूछा: “तो? तैयार हो?” वह तैयार नहीं था। सब कुछ तेज़ी से हुआ। एक प्रोजेक्ट, जिसे उसने ज़िद्दी लगन से खड़ा किया था, अचानक पहचान पा गया। मीडिया के फ़ोन, सम्मेलनों के निमंत्रण, साझेदारियाँ — हर किसी को उसका एक टुकड़ा चाहिए था। शुरू में उसे बहुत अच्छा लगा। फिर उसे एहसास हुआ कि सफलता अपने साथ एक नियमावली लेकर आती है, जो उसे कभी मिली ही नहीं थी। उम्मीदें बढ़ीं। शंकाएँ भी। हर फैसला एक ऐसे बम जैसा लगता था जिसे निष्क्रिय करना हो। हर ग़लती एक संभावित शोक-समाचार जैसी दिखती थी। इस बीच उसका कार्यक्रम फट पड़ा: मीटिंगें, डेडलाइनें, इंटरव्यू। उसका जुनून — वही चीज़ जिससे सब कुछ शुरू हुआ था — “ज़रूरी चीज़ों” के बोझ तले घुटने लगा। तो उसने वही किया जो एकमात्र तर्कसंगत था: वह भाग गया। हमेशा के लिए नहीं — बस इतनी देर के लिए कि साँस ले सके। उस शांति में उसने खुद से वह सवाल पूछा जो सब कुछ ठीक चलने पर कोई नहीं पूछता: “मैं असल में कर क्या रहा हूँ?” और जवाब सीधा था: उसने सफलता को शोर के साथ गड़मड़ कर दिया था। वह एक अलग नज़रिए के साथ लौटा। उसने ना कहना सीखा। उसने काम सौंपना सीखा। उसने सीखा कि हर जगह होने का मतलब है कहीं न होना। और धीरे-धीरे जुनून लौट आया — आतिशबाज़ी की तरह नहीं, बल्कि उस नन्ही लौ की तरह जो बुझती नहीं। पीछे मुड़कर देखने पर उसने सच समझा: सफलता के लिए कोई भी कभी तैयार नहीं होता। सफलता उस मेहमान जैसी है जो जल्दी आ जाता है, ज़रूरत से ज़्यादा खाता है और फ़र्नीचर में मीन-मेख निकालता है। लेकिन अगर आप पहली मुलाकात झेल जाते हैं, तो आप उसकी मेज़बानी करना सीख जाते हैं। और यही — तालियाँ नहीं — असली जीत है।

नांदो

500 ग्राम

जून 1996 था। एक नए उत्पाद के विश्वव्यापी लॉन्च के लिए बोस्टन में कंपनी के मुख्यालय में एक ग्लोबल सेल्स मीटिंग आयोजित की गई थी। इतालवी डिवीज़न

ने सेल्स टीम को दो अलग-अलग उड़ानों में बाँटने का फैसला किया — एक रोम से रवाना होनी थी, दूसरी मिलान से। मंज़िल एक ही: पहले न्यूयॉर्क, फिर बोस्टन। वजह सीधी थी। अगर कुछ गड़बड़ हो जाए, तो वे नहीं चाहते थे कि पूरी इतालवी सेल्स फ़ोर्स एक ही विमान में हो। कॉर्पोरेट तर्क। अशुभ, पर तर्कसंगत। उस शाम हम सकुशल पहुँच गए। अगली सुबह मैंने खुद को इतालवी टॉप मैनेजमेंट के छह सदस्यों से घिरा पाया। उनमें से किसी को अंग्रेज़ी नहीं आती थी। उन्हें भूख लगी थी। और न जाने कैसे, उन्हें खाना खिलाने की ज़िम्मेदारी मुझ पर आ गई। उन्होंने मुझसे पूछा कि हमें कहाँ जाना चाहिए। आसान। “बोस्टन हार्बर,” मैंने कहा। “हम लॉबस्टर पास्ता खाएँगे।” उन्होंने मुझे ऐसे देखा जैसे मैं बातें गढ़ रहा हूँ। टैक्सी ड्राइवर को भी मज़ा आया। उसने मुझे अपना निजी नंबर दिया और पूछा कि बोस्टन में मैं कहाँ रहता हूँ। फिर उसने समझाया कि अगर मैं उसकी टैक्सी सेवा का इस्तेमाल करता रहूँ, तो वह मुझे कमीशन देगा। अमेरिका में वह मेरा पहला असली सबक था। हर चीज़ का एक सिस्टम था। परिवहन का भी। हम रेस्तराँ पहुँचे। मालिक सिसिलियाई भाई थे, जो चालीस साल पहले संयुक्त राज्य अमेरिका आ बसे थे। उन्होंने हमारा स्वागत परिवार की तरह किया। सबने लॉबस्टर लिंग्विनी मँगाई। मैंने कुछ थोड़ा अलग मँगाया। पाँच सौ ग्राम लिंग्विनी। दो लॉबस्टर के साथ। प्लेटें आ गईं। सब खुश दिख रहे थे। मैंने अपनी प्लेट देखी और फ़ौरन मालिक को बुलाया। “यह पाँच सौ ग्राम नहीं है।” वह पूरी ख़ामोशी से मुझे घूरता रहा। मैं उठा। रेस्तराँ से निकला। पैदल पास की एक दुकान तक गया। पास्ता ख़रीदा। लौटा। उसे थमा दिया। “सब फेंक दो।” “फिर से शुरू करो।” “पाँच सौ ग्राम बनाओ।” मेरे सहकर्मी हँसने लगे। उनमें से एक ने कहा: “कैलाब्रिया के आदमी से उलझना शायद ही कभी समझदारी भरा कारोबारी क़दम होता है।” आख़िरकार सही प्लेट आ गई। हमने खाया। सब खुश थे। मेरे सहकर्मियों ने मेरे खाने का बिल चुकाया। दोनों सिसिलियाई भाइयों ने मेरी ओर देखा और पूछा: “अब तो खुश हैं?” मैंने कहा, नहीं। वे उलझन में दिखे। “अब हम अमेरिका में हैं,” मैंने कहा। “और यहाँ आपकी ज़बान की क़ीमत होती है।” मैंने सौ डॉलर निकाले और टिप के तौर पर मेज़ पर रख दिए। उन्होंने लेने से इनकार कर दिया। मैंने ज़िद की। “यह मेरी मज़ी है।” “शायद हम फिर कभी नहीं मिलेंगे।” “लेकिन मैं यह यहाँ इसलिए छोड़ रहा हूँ क्योंकि आपकी ग़लती ने मुझे 120 ग्राम पास्ता का नुक़सान कराया।” वे मुझे घूरते रहे। फिर हँस पड़े। और मैं भी। क्योंकि कभी-कभी उसूल गंभीर होते हैं। और कभी-कभी वे पास्ता का भेस धरकर आते हैं।

रफ़्तार जीतती है

सफलता सबसे ताक़तवर की नहीं होती। वह सबसे तेज़ की होती है — उनकी, जो सोचते हैं, आगे बढ़ते हैं और खुद को ढाल लेते हैं, इससे पहले कि बाक़ी किसी को एहसास भी हो कि खेल बदल चुका है। यह मैंने एक से ज़्यादा बार सीखा। बरसों पहले मैं एक ऐसे प्रोजेक्ट पर काम कर रहा था जहाँ मेरे प्रतिस्पर्धियों के पास सब कुछ था: बड़ी टीम, बेहतर साधन, ज़्यादा अनुभव। मेरे पास जो था, वह थी रफ़्तार। जब वे जटिल रणनीतियाँ बना रहे थे, मैं पहले से ही परख रहा था, ढाल रहा था, सुधार रहा था और आगे बढ़ रहा था। छोटी-छोटी जीतें, एक के बाद एक, जब तक कि फ़ासला मिट न जाए। कोई नॉकआउट नहीं — प्रहारों का एक सटीक संचय। रफ़्तार ने नुक़सान की स्थिति को जीत में बदल दिया। रफ़्तार का मतलब हड़बड़ी नहीं है। इसका मतलब है दूसरों से पहले हालात को पढ़ लेना। मौक़े की दरार देख लेना। तब कार्रवाई करना जब बाक़ी सब अभी सोच ही रहे हों। एक और बार, एक अहम आयोजन के दौरान, एक तकनीकी खराबी से सब कुछ ठप होने का ख़तरा पैदा हो गया। लोग लंबे, सुरुचिपूर्ण समाधान ढूँढने लगे। मैंने ऐसा नहीं किया। मैंने चीज़ों को सरल किया, तेज़ी से क़दम उठाया और आयोजन को ज़िंदा रखा। त्रुटिहीन नहीं — पर कारगर। और असल ज़िंदगी में कारगर होना ही जीतता है। तेज़ होने का मतलब आवेगी होना नहीं है। इसका मतलब है इतना तैयार होना कि बिना हिचक आगे बढ़ सकें। यह अनुभव से तराशा गया अंतर्ज्ञान है। यह स्पष्टता से पोषित साहस है। यह जानना है कि खिड़की कब खुलती है — और छलौंग लगा देना। आज मैं यह नहीं पूछता कि चुनौती कितनी बड़ी है। मैं पूछता हूँ कि मैं कितनी जल्दी आगे बढ़ सकता हूँ। कितनी तेज़ी से मैं पहले से भाँप सकता हूँ। कितनी तेज़ी से मैं किसी समस्या को अवसर में बदल सकता हूँ? रफ़्तार लचीलापन है। रफ़्तार रणनीति है। रफ़्तार सपने देखने और कर दिखाने के बीच का फ़र्क़ है। आख़िर में बात सीधी है: ताक़तवर कमज़ोर को नहीं हराते। तेज़ धीमे को हराते हैं।

सुपरमार्केट में मेरा दिन

शनिवार की सुबह, 9 बजे। मैं एक सीधी-सी योजना लेकर सुपरमार्केट में दाखिल हुआ: दूध, ब्रेड, चीज़। दस मिनट बाद मैं सीरियल वाले गलियारे में था। फिर विदेशी सॉस वाले गलियारे में। फिर मसालों की एक रहस्यमयी दीवार के सामने, जिसे मैंने पहले कभी नहीं देखा था। तभी क्रिस्मत ने भी इसमें शामिल होने का फैसला किया। मेरी मुलाकात दो जापानी दोस्तों से हो गई जिन्हें सलाह चाहिए थी — यह नहीं कि क्या खरीदें, बल्कि यह कि कहाँ खाएँ। तीस मिनट बाद हम दोपहर का खाना खा रहे थे। दोपहर ढलते-ढलते हम पुराने दोस्तों की तरह शहर में घूम रहे थे। शाम को मैं फिर सुपरमार्केट गया। कोई खास वजह नहीं। बस वही सटीक एहसास कि कुछ छूट गया है। मैंने खुद को कुकीज़ की एक अंतहीन क़तार को घूरते पाया। कोई अंदाज़ा नहीं कि मैं वहाँ कैसे पहुँचा। ट्रॉली ऐसे सामान से भरी थी जो मेरे सुबह वाले ब्रह्मांड में था ही नहीं, पर अब ज़रूरी लग रहा था। चेकआउट पर कैशियर ने मेरी ओर देखा, मुस्कुराकर पूछा: “आप कुछ खास ढूँढ़ रहे थे?” मैं भी जवाब में मुस्कुराया। “मुझे तो यह भी नहीं पता कि यह सब मेरे पास कैसे आ गया।” और तभी मुझे समझ आया: सुपरमार्केट वह जगह नहीं जहाँ आप सामान खरीदते हैं। यह वह जगह है जहाँ आप बदल जाते हैं। ज़रूरतें इच्छाएँ बन जाती हैं। इच्छाएँ यक़ीन बन जाती हैं। यक़ीन बहाने बन जाते हैं। मैं तीन भरे थैलों और एक ख़ाली निश्चितता के साथ बाहर निकला। मेरे पास किसी चीज़ की कमी नहीं थी। मैंने बस ज़रूरत को शोर के साथ गड़गड़ कर दिया था।

नांदे

लोगों को समझना

दुनिया भर में बिताए चालीस साल आपको बहुत कुछ सिखाते हैं। बाक़ी आप ठोकरें खाकर सीखते हैं, उस बच्चे की तरह जो छोटी से छोटी बात पर ध्यान देता है, क्योंकि कुछ भी मुफ़्त नहीं है और हर चीज़ की एक क़ीमत होती है। आप वही लेकर पहुँचते हैं जो आप हैं: आपका चरित्र, आपकी शिक्षा, आपका अनुभव। यही आपको किसी स्थिति में प्रवेश करने, उसे पढ़ने, उसके अनुरूप ढलने और— ज़रूरत पड़ने पर—नियंत्रण अपने हाथ में लेने देता है। लेकिन आप हमेशा मेहमान ही होते हैं। कुछ लोग बस मुश्किल होते हैं: अंतर्मुखी, उलझे हुए,

आदतन निराशावादी। वे एक ऐसे आयाम में जीते हैं जहाँ सिर्फ़ वही मायने रखता है जो अभी हो रहा है, और तब भी उन्हें सबूत चाहिए, पुष्टि चाहिए, और पहली पुष्टि की दूसरी पुष्टि भी। फिर इसकी उलटी श्रेणी है: व्यवस्थित दिमाग़। वह, जो योजना, प्रक्रिया, उत्पादन और मुनाफ़े पर टिका है। मैनेजर। लक्ष्यों, फ़ैसलों और 7 पी की मशहूर कड़ी से बँधा इंसान। किस्मत अच्छी हो, तो आपको कोई ऐसा मिल जाता है जिसकी अकादमिक पृष्ठभूमि ठोस होती है और जो उपलब्ध औज़ारों का इस्तेमाल करता है, भले ही वह कभी-कभी भूल जाए कि ज़िंदगी में बदलते कारक, आश्चर्य और कभी-कभार कोई विस्फोट भी शामिल होते हैं। लोगों को समझना विज्ञान नहीं है। यह अनुशासन है। संकेतों, हाव-भाव, विरोधाभासों और सही समय की धीमी-धीमी जमापूँजी। आप वह देखना सीखते हैं जिसे दूसरे अनदेखा कर देते हैं। आप वह सुनना सीखते हैं जो कहा नहीं जाता। आप सीखते हैं कि हर कोई अपने भीतर एक निजी तर्क लेकर चलता है, और अगर आप उसे पकड़ लें, तो आप उससे सही स्तर पर बात कर सकते हैं। कुछ देश ऐसे हैं जहाँ लोग सीधे बात करते हैं, कुछ ऐसे जहाँ घुमा-फिराकर बात करते हैं, और कुछ ऐसे जहाँ सिर्फ़ ज़रूरत पड़ने पर बात करते हैं। काफ़ी लंबे समय तक यात्रा कीजिए, और आप दूसरों पर फ़ैसले सुनाना छोड़ देते हैं। आप बस देखते हैं। और आखिरकार, आप समझ जाते हैं। क्योंकि असली हुनर—वही एकमात्र जो मायने रखता है—सीधा-सा है: लोगों को पढ़ना आना।

नांद

ओशां में गड़बड़ी

उस सुबह मेरा काम करने का मन नहीं था। ऐसा अच्छे-अच्छों के साथ होता है—हालाँकि मैं अभी उनमें से नहीं था। मैं आधी उगी घास के खेतों के बीच से गाड़ी चलाता गया, एक तरफ़ मरे होने का नाटक करते साँप, दूसरी तरफ़ बेहिसाब बड़े देहाती चूहे। उस आदमी के लिए एक अवास्तविक-सा सफ़र, जिसकी जेब में दस यूरो थे और पेंशन आने में दस दिन बाक़ी थे। न्यूयॉर्क में ड्राइवर वाली लिमोज़ीन से लेकर इस तक। ज़िंदगी को भी मज़ाक़ सूझता है। प्रवेश द्वार पर सूचना डेस्क वाली लड़की ने मुझे बाथरूम का रास्ता बताया। अलग दिखने के लिए मैंने उससे कहा, “शुक्रिया, मेरी जान,” और हवा में एक चुंबन उछाल दिया। उसने मुझे वह पुर्तगाली मिश्रण दिया—मुस्कान + शक, धीमी लय और शांत संकोच वाली वास्को-दा-गामा की विरासत। ओशां के अंदर, पके हुए खाने की

महक ने मुझे पर ज़ोरदार हमला किया। मैं पंद्रह मिनट तक व्यंजनों को ऐसे निहारता रहा जैसे कोई तीर्थयात्री किसी देवस्थान के सामने। फिर मुझे सेल्फ़-सर्विस काउंटर मिला: पहले से पका खाना, उठाने के लिए तैयार। बस एक दिक्कत—चेकआउट तक 120 मीटर, फिर उसे खाने के लिए 120 मीटर वापस। मेरे जैसे आदमी के लिए एक लॉजिस्टिक त्रासदी। मैंने भुने हुए चिकन का 750 ग्राम का डिब्बा उठाया, बैठ गया, और उसका सफ़ाया कर डाला। मेरे सामने बैठी औरत चुपचाप, मजे लेते हुए देखती रही। अब भी भूखा था, तो मैं वापस गया, दूसरा डिब्बा उठाया और खुद से वादा किया कि पैसे बाद में चुकाऊँगा—बस इसलिए कि मेरा हाज़मा मेरी अंतरात्मा के साथ तालमेल में रहे। मैंने फ्रिज खोला और स्पार्कलिंग पानी ले लिया। वह औरत वहीं रही। वह अगली कड़ी देखना चाहती थी। दूसरा डिब्बा खत्म करके, कैशियर के पास जाने से पहले मैं हाथ धोने गया। लेकिन सफ़ाई करने वाली महिला मेरी मेज़ पहले ही साफ़ कर चुकी थी। न डिब्बे। न क्रीम। न बारकोड। एकदम मुकम्मल अपराध-स्थल—मेरे ही खिलाफ़। तो मैंने तीसरा डिब्बा और पानी उठाया और कैशियर के पास गया, अपनी सबसे अच्छी स्पेनिश में सब कुछ समझाते हुए। थोड़ी उलझन के बाद, उसने मेरी पहली रसीद रद्द की, जोड़ी गई चीज़ें स्कैन कीं, और मुझे €2.54 छुट्टे लौटा दिए। अंतिम हिसाब: €6.10 में मैं 2.6 किलो पके हुए चिकन और मिनरल वॉटर की एक बोतल लेकर बाहर निकला। और भी ले सकता था, लेकिन मेरी अंतरात्मा ने—हमेशा की तरह खीझ दिलाती हुई—मुझे रोक लिया। फ़्रांसीसी व्यापारी स्नेह नहीं जगाते, और आज मैं उनका बिन बुलाया मेहमान रहा था।

नांद

सबसे कठिन ग्राहक

“मेरी ज़िंदगी का सबसे कठिन ग्राहक। उलटी गिनती: मैं बचूँगा या ढह जाऊँगा?” जब रात आती है, तो मैं उन चीज़ों के बारे में सोचता हूँ जो मुझे दिन में कर लेनी चाहिए थीं, और खुद से कहता हूँ: कल सब कुछ पूरा करने के लिए एकदम सही दिन होगा। यानी—अगर बॉस मुझे थोड़ा और समय देने को राज़ी हो जाए। क्योंकि उसके साथ कोई मोलभाव नहीं होता। जब वह बुलाता है, तो पहले से आगाह नहीं करता। बस आपको ले जाता है। वह एक कठिन ग्राहक है। नहीं—एक असंभव ग्राहक। इकलौता। और आज, बेचने को समर्पित साठ से ज़्यादा

सालों के बाद, मैं आपको उसके बारे में बताना चाहता हूँ: मेरा सबसे कठिन ग्राहक। कुछ लोग कह सकते हैं: “एक मिनट रुकिए। आप इकसठ साल के हैं। आप बिक्री में साठ सालों की बात कैसे कर सकते हैं?” मेरा जवाब एक मुस्कान के साथ आता। जब हम पैदा होते हैं, तो पहली असली चीज़ जो हम बेचते हैं... वह खुद हम होते हैं। हमारा व्यवहार वह चाबी है जो दरवाज़े खोलती है — और कभी-कभी उन्हें बंद भी कर देती है। बाक़ी सब कुछ हमारे कर्मों के भीतर रहता है। और पिछले दिनों एक रात, जब सरकारी वकील ने मुझसे पूछा कि मेरा पेशा क्या है, तो मैंने जवाब दिया: “चोर।” उसने सीधे मेरी आँखों में देखा—ठंडी, सख्त, बिना पलक झपकाए। फिर मैंने बाक़ी हिस्सा जोड़ा। “...दिलों का।” हाहाहा। शुभ संध्या। और बिक्री शुभ हो।

नांद

संपर्क

मैंने 2022 में शुरुआत की, बाक़ी सबकी तरह, यह सोचकर कि मैं किताबें बेचूँगा और अमीर लेखकों के उस 1% में शामिल हो जाऊँगा। फिर, जैसे-जैसे साल बीतते गए, मुझे एहसास हुआ कि अंत तो दूसरे पहले ही लिख चुके थे। मेरा अंत अलग होना था। अप्रत्याशित। 2025 तक पहले तथ्य मेज़ पर थे: तीन वेबसाइटें, बासठ ई-बुक, 220 भाषाएँ, 2,300 प्रकाशन, 106 पोस्ट। वह तो बस स्टार्टर था। पहला कोर्स अब भी मुफ़्त था। दूसरा था इंटरव्यू। और साइड डिश थी: पैसा नहीं। अच्छा हिस्सा तो अभी शुरू भी नहीं हुआ था। इंटरव्यू के लिए, जिज्ञासु लोग पहले ही खुद को बाहर कर चुके थे। मैं किसी ख़ास के इंतज़ार में नहीं था। बस एक आदमी और उसकी मुस्कान। लेकिन मुझे यह ख़याल लुभाता था कि वह कोई अमेरिकी महिला हो सकती है—बहुत बुद्धिमान—बिना यह जाने कि वह कौन है, बिना किसी अँधेरी, रहस्यमयी कल्पना के। शायद एक सपना। उन सपनों में से एक, जो अगर आपके पास न हों, तो आपका कोई भविष्य नहीं होता। और फिर फ़ोन बजा। कोड +1। बचने का कोई रास्ता नहीं। वह मेरे घर से आ रहा था—मेरे अमेरिका से। “सुप्रभात, मैं मागरेथ बोल रही हूँ, न्यूयॉर्क से। मेरी इतालवी के लिए माफ़ कीजिए, मैं मीडिया चैनल की मैनेजर हूँ... उम्मीद है मैं आपको परेशान नहीं कर रही। क्या मेरी बात मिस्टर फ़्रेगा सन से हो रही है? क्या आपके पास मेरे लिए समय है?” यह वही है—वह महिला जिसका मैं इंतज़ार करता रहा हूँ। लेकिन सावधानी कभी ज़्यादा नहीं होती। “हाँ, मैं ही हूँ। मैं आपके

लिए क्या कर सकता हूँ?" "मैं आपको जानना चाहूँगी।" "क्या आप कोई बॉयफ्रेंड ढूँढ रही हैं?" "नहीं, अहाहाहाह। बस एक इंटरव्यू।" मैं उसका नंबर माँगता हूँ ताकि 15 मिनट में उसे वापस फ़ोन कर सकूँ—इतने में बाथरूम से बाहर निकल आऊँ और इस भावुकता से उबर जाऊँ। वह मान जाती है। मैं वापस फ़ोन करता हूँ। एक स्विचबोर्ड जवाब देता है। पहचान में कोई शक नहीं रहता: यह उसका अमेरिकी नेटवर्क है। वे मुझे उसके दफ़्तर में ट्रांसफ़र करते हैं। पहला फ़िल्टर: उसका असिस्टेंट। फिर वह खुद। हम बातचीत शुरू करते हैं। ग्यारह मिनट। सवाल और जवाबों के लिए काफ़ी। लेकिन मुझे अंतिम पुष्टि देने से पहले उसे अपने बोर्ड से बात करनी है। वे इस प्रतिबद्धता को अहम मानते हैं। वे अमेरिकी हैं: अगर वे एक खर्च करते हैं, तो कम से कम 2.5 वापस आना चाहिए। मेरी भाषा से वह चकरा जाती है, हालाँकि वह मेरी माँ को अच्छी तरह जानती है। लेकिन यह पहली बार है जब वह उसके इतालवी बेटों में से किसी एक से मिल रही है। वह मेरी उम्र पूछती है, पर पहले मुझे बताती है कि वह इकतालीस की है। मैं जवाब देता हूँ: "इस पर निर्भर करता है कि आप कौन-सी लेना चाहती हैं। मैं तीन उम्रों वाला आदमी हूँ: दिमाग़ अस्सी का, दिल चालीस का, अंतरंगता अठारह की।" वह पागलों की तरह हँसने लगती है। वह इंटरव्यू पहले ही शुरू कर चुकी है, और यह बात वह जानती है। लेकिन उसके बाद जो आता है, वह उसे बाँध लेता है। "न्यूयॉर्क में दोपहर के 12:45 बजे हैं। दो घंटे में मैं आपको जवाब के साथ फ़ोन करूँगी। लेकिन मुझसे वादा कीजिए कि आप किसी और को जुबान नहीं देंगे।" एक कैलाब्रियाई के लिए, जुबान ही इज्जत है। हवा में उछाले गए बेगंध स्वर नहीं। वह हँसती रहती है। हमने कॉल ख़त्म की। उसका समय मेरा समय नहीं है। सब कुछ यहीं से शुरू होता है। लेकिन यह अभी, इसी पल ख़त्म भी हो सकता है।

नांदो

तैयारियाँ

दोपहर 14:45। फ़ोन फिर बजता है। मागरिथ। उसकी आवाज़ में खुशी है, जोश है—जैसे किसी ने अभी-अभी कुछ जीता हो। पर क्या? "नांदो," फ़ोन पर वह मुझे इसी नाम से बुलाती है, "अपनी ट्रॉली पैक कर लीजिए। हम निकल रहे हैं।" "रोमांटिक छुट्टी," मैं जवाब देता हूँ। वह हँसती रहती है। फिर वह योजना सामने रखती है: 23 जून 2026 — रेज्जो कैलाब्रिया → रोम, उड़ान सुबह 06:30 बजे,

आगमन सुबह 08:10 बजे। उसी दिन, रोम → न्यूयॉर्क, बिज़नेस क्लास, सुबह 10:40 बजे, जेएफ़के पर आगमन शाम 17:10 बजे। जेएफ़के पर ड्राइवर और लिमोज़ीन, पूरे प्रवास के दौरान उपलब्ध। मैनहट्टन में सुइट, 15 दिन, सबसे ऊपरी मंज़िल, सेंट्रल पार्क का नज़ारा। कमरे में इंतज़ार करता 10,000 डॉलर वाला डेबिट कार्ड + 3,000 डॉलर नकद। "क्या ये तारीखें और ब्योरे आपके लिए ठीक हैं?" "हाँ," मैं कहता हूँ, "लेकिन कम से कम यह तो बताइए कि आपको क्या पसंद है। अगर हम रोमांटिक छुट्टी पर जा रहे हैं, तो मुझे ब्योरे चाहिए: स्प्राइट, व्हाइट वाइन या शैंपेन?" और फिर: "ट्रेन में आपको ऊपर वाली बर्थ पसंद है या नीचे वाली?" अहाहाहाह। वह पागल-सी हो जाती है। "अगर आप ऐसे ही बोलते रहे, तो मैं अभी उड़कर आपके पास आ जाऊँगी।" "अगर आप तारीखों पर सहमत हैं," वह आगे कहती है, "तो मैं आपको प्रारंभिक अनुबंध का वह मसौदा भेज दूँगी जो हम तैयार कर रहे हैं। फिर हम ब्योरों को अंतिम रूप देंगे।" यह वह सब कुछ है जिसकी मुझे उम्मीद नहीं है। फ़ोन रखने से पहले वह जोड़ती है: "अरे, लगभग भूल ही गई: अगर आप मुझे अनौपचारिक हॉ भी कह दें, तो मैं गोल्डमैन सैक्स को फ़ोन करूँगी ताकि वन लिबर्टी प्लाज़ा की 54वीं मंज़िल वाला कमरा उपलब्ध करा दिया जाए।" "लेकिन आप जानती हैं कि वह कमरा मालिकों का है और किराए पर नहीं दिया जाता?" "हाँ, जानती हूँ। यही तो ख़ूबसूरती है।" मैं साँस लेता हूँ। कुछ घंटे माँगता हूँ। उससे कहता हूँ कि मैं वापस फ़ोन करूँगा। वह उफनती हुई नदी है, बिना लावा का ज्वालामुखी—अपने काम के जुनून से जलती हुई, उसके बाद पेशेवरपन, और फिर उसका औरत होना, जिसकी महक उसके पहले शब्दों से ही आ जाती है। मेरी पत्नी कमरे में आती है। मेरा सफ़ेद पड़ा चेहरा देखती है। पूछती है कि क्या मैंने कोई भूत देख लिया। "हाँ," मैं जवाब देता हूँ। "लेकिन इसका एक शरीर है और एक सुंदर दिमाग़ भी।"

नांदं

पैसा नहीं

मैं ईमेल खोलता हूँ। प्रारंभिक अनुबंध का मसौदा वहाँ है। दो भाषाएँ: अंग्रेज़ी और इतालवी। वे सब कुछ मान लेते हैं। वे तुरंत अग्रिम राशि भेजने को भी तैयार हैं, और बाक़ी रक़म इंटरव्यू से पहले। बस उन्हें रक़म बतानी है। वे इंटरव्यू के लिए 1 डॉलर देंगे, कैमरे पर। मुझे बाहर जाना है। चलना है। सोचना है। वह सब हो रहा था जिसकी मुझे उम्मीद थी। वह सब जिसकी मैंने कल्पना की थी। लेकिन

यह वह नहीं है जो मैं चाहता हूँ। मैंने अगले दिन उससे संपर्क किया और उससे यह कहा: उड़ानें पक्की — सिर्फ़ इकॉनमी, बिज़नेस नहीं। न लिमोज़ीन, न ड्राइवर — मैं अकेले सबवे, बस या टैक्सी लूँगा। न सुइट — मैं क्रीस में एयरबीएनबी का एक स्टूडियो किराए पर लूँगा और वहीं से आना-जाना करूँगा। कोई अग्रिम राशि नहीं। जहाँ तक एक्सेस फ़्रीस की बात है, हम यह करेंगे: 1,000 डॉलर के 1,000 चेक तैयार कीजिए। उन्हें अंग्रेज़ी भाषा के ऐसे 1,000 लेखकों को भेजिए जिन्हें सफलता नहीं मिली, लेकिन जिनकी कम से कम तीन किताबें प्रकाशित हो चुकी हैं। लिफ़ाफ़े के अंदर: एक चेक और मेरा एक पत्र। अगर मेरा अनुरोध स्वीकार्य है, तो हम आगे बढ़ते हैं। अगर नहीं, तो यह मेरे लिए ख़ुशी की बात रही। और उस संपादकीय सामग्री के लिए धन्यवाद जो आपने मुझे दी है — और कहानियाँ लिखने के लिए काफ़ी, जैसा मैं पिछले कुछ सालों से करता आया हूँ।

नांद

1000 डॉलर का पत्र

आपको यह योगदान न तो दान के रूप में मिल रहा है, न ही उदारता के किसी काम के रूप में। मैं ऐसा करने के लिए न पैदा हुआ हूँ — न ही आनुवंशिक रूप से तय किया गया हूँ। मैं इसे सिर्फ़ आपको यह याद दिलाने के लिए भेज रहा हूँ कि आप एक आज़ाद लेखक बन सकते हैं, अगर आप अपना काम मुफ़्त में दे दें और पैसे के सुख के बारे में सोचना छोड़ दें। सिर्फ़ पढ़े जाने और पहचाने जाने की ख़ुशी पर ध्यान दीजिए। यह प्रकाशन का कोई नया तरीक़ा नहीं है। यह वही तरीक़ा है जिससे इंसानों ने ख़ुद को अभिव्यक्त करना शुरू किया था। बस याद रखिए: पहले व्यक्ति ने ऐसा 2,000 साल पहले किया था। मुझे उम्मीद है कि मैंने आपको अपना ध्यान बिना भावनात्मक इरादों के दिया है, तार्किक और विवेकपूर्ण इरादों के साथ, जैसा केवल सच्चे लेखक ही कर पाते हैं।

नांद

एक मासूम सबक

मैंने उन्हें फ़ोन किया और पूछा कि वे किस इलाके में काम कर रहे हैं। मुझे एहसास हुआ कि मैं सिर्फ़ साठ किलोमीटर दूर था, तो मैंने उनसे साथ में दोपहर

का खाना खाने को कहा। दो महीने पहले हुई हमारी पिछली काम की मीटिंग के बाद से मैंने उन्हें नहीं देखा था। मैं उनके होटल पहुँचा और रात के लिए एक कमरा बुक कर लिया। मैं वहीं रुकना चाहता था। मुझे उनकी मौजूदगी चाहिए थी, उनके चुटकुले, उनके वे अधूरे वाक्य जो पूरे भाषण से ज़्यादा कह जाते थे। वे मेरे पिता थे। मेज़ पर बैठकर हमने उस दिन का ख़ास पकवान मँगवाया। उनकी भूख कभी कम नहीं हुई थी — न खाने की, न औरतों के पिछवाड़ों की, जो उनका असली जुनून थे। एक कोर्स और अगले कोर्स के बीच वे नई वेट्रेस को देखकर हँसते रहे, जो अपनी नौकरी न गँवाने के लिए मैनेजमेंट को प्रभावित करने की कोशिश कर रही थी। हमने दोपहर समुद्र किनारे टहलते हुए बिताई। मुझे एहसास हुआ कि मैं कुछ ऐसा कर रहा था जिस पर बच्चे शायद ही कभी ध्यान देते हैं: मैं अपने पिता के साथ उस पल का आनंद ले रहा था। मैं उनके साथ समय बिता रहा था — पिता, सहकर्मी, दोस्त, हमराज़ और संज्ञानात्मक छलिया। होटल लौटकर उन्होंने मुझसे पूछा कि उस शाम मैं क्या कर रहा हूँ। “अरे, ज़ाहिर है, ऐसी जगह पर आस-पास मेरी कोई दोस्त तो होनी ही चाहिए। मैं उसे फ़ोन करूँगा और हम साथ बाहर चलेंगे।” उन्होंने सीधे मेरी आँखों में देखा और कहा, “और मैं क्या करूँ, यहाँ अकेला बैठा रहूँ?” वे मेरे पिता थे। मैंने जवाब दिया, “मुझे थोड़ा समय दीजिए, देखता हूँ कि आपके लिए भी कोई दोस्त ढूँढ़ पाता हूँ या नहीं, और हम चारों साथ बाहर चलेंगे।” उन्होंने सिर हिलाया और चुपचाप मुस्कुरा दिए। वे जानते थे कि वादा हमेशा किसी अनुबंध पर हस्ताक्षर से पहले आता है। यह क़ानून था। मैंने सारा इंतज़ाम कर दिया, और मेरी दोस्त अपनी छोटी बहन को साथ ले आई। हम लगभग परिवार-परिवार खेल रहे थे। लेकिन मैंने अपने पिता से कहा कि वे यह ज़ाहिर न करें कि वे कौन हैं — उन्हें खुद को सिर्फ़ मेरे सहकर्मी और दोस्त के रूप में पेश करना था। वे मान गए, कम से कम इरादे में तो। हम बीयर पीने और हॉट डॉग खाने एक पब में गए। बातचीत की बागडोर, हमेशा की तरह, उन्हीं के हाथ में थी। और दोनों में से एक औरत ने, अपनी सहज बुद्धि के भरोसे, कहा: “आप दोनों हूबहू एक जैसे हैं। मुझे यक़ीन नहीं होता कि आप सिर्फ़ सहकर्मी हैं।” यही वह पल था जब उन्होंने कहा: “हाँ, सच है, मिस। मैं इसका पिता हूँ।” और सब ठहाका मारकर हँस पड़े। रात ख़त्म हो रही थी। जब हम निकलने को तैयार थे, मैं उन्हें अलविदा कह रहा था और उन्होंने पूछा: “तो क्या, तुम मुझे अकेला छोड़ रहे हो?” लड़कियाँ फ़ौरन समझ गई — मुझसे भी ज़्यादा — और दोनों साथ चली गईं। मैं अपने पिता के साथ होटल लौट आया, और हम रात भर हँसते रहे। उनकी इकलौती हिदायत

थी कि माँ को न बताऊँ। लेकिन उन्होंने, सच्चे और प्यार में डूबे हुए, फ़ौरन उन्हें बता दिया। वे मुस्कुराई, और उस ख़ामोश नज़र के पीछे से उन्होंने मुझे समझा दिया कि मैं कुछ और नहीं, बस एक पक्का हरामी हूँ। एक सबक जो उम्र भर साथ रहता है: कभी झूठ मत बोलो — ख़ासकर औरतों से। अगर सचमुच बोलना ही पड़े, तो आधे सच का सहारा लो। लेकिन अगर तुम भीतर से सचमुच अच्छे हो, या बनने की कोशिश करना चाहते हो, तो कुछ भी मत कहो और मुस्कुरा दो। समानुभूति हमेशा ख़ामोशी को भर देती है।

नांदें

“मुझे यह एहसास कि हम एक जैसे थे, तभी हुआ जब वे परमपिता के घर लौट चुके थे — अब इस धरती पर नहीं।”

अमेरिकी अंडे

विमान अभी-अभी उतरा था। मेरी पत्नी और बेटी, दोनों हैरान भी थीं और शंकित भी: एक नई शुरुआत अनिश्चितता में बदल गई थी, और इतने सारे लोगों को एक अलग भाषा बोलते सुनना उनके लिए बिल्कुल नया अनुभव था। न्यूयॉर्क का जेएफ़के एयरपोर्ट हमारा स्वागत कर रहा था। मेरे लिए इसका मतलब था घर लौटना — अपनी धरती पर — जो पहचान के एक वादे से बदलकर एक जीत और एक नया नज़रिया बन चुकी थी। संक्षेप में कहूँ तो: 61 साल पहले जब सारस को मुझे न्यूयॉर्क में छोड़ना था, तो वह एक कैलाब्रियाई बाज़ की चमक से चौंधियाकर उस पर मोहित हो गई और उसने मुझे आस्प्रोमोंते पहाड़ों की ढलानों पर छोड़ देने का फ़ैसला किया। लेकिन वह एक अलग कहानी है। हमने सामान उठाया और एक पीली टैक्सी में बैठ गए। ड्राइवर ने पूछा कि हम कहाँ जा रहे हैं, और मैंने उसे पता बता दिया। फिर उसने पूछा कि हम कहाँ से आ रहे हैं और मैं मूल रूप से कहाँ का हूँ। मैंने जवाब दिया, “क्रींस, एनवाई।” रास्ते भर, पूरी ख़ामोशी। जब हम पहुँचे, मैंने किराया पूछा: “कार्ड से 22 डॉलर; नकद दें तो 14 डॉलर।” मैंने दोस्ताना इरादे से उसकी ओर देखा, और उसने कहा, “मैंने 12 साल नेपल्स में काम किया है और वहीं सीखा कि सिर्फ़ इसी तरह मैं अपनी लतों का ख़र्च उठाता रह सकता हूँ। और सामान देखकर ही मैं समझ गया था कि आप इटली से आ रहे हैं। न्यूयॉर्क में आपका स्वागत है।” घर नया और सुंदर था, सड़क की ओर से एक ही प्रवेश-द्वार और चढ़ने के लिए बस कुछ सीढ़ियाँ। दोनों

औरतों ने एक-दूसरे को देखा और अपनी खामोशियों के ज़रिए बातें कीं — लेकिन मैं, जन्म से ही अपने भीतर बसे 'स्त्री कोड' के सहारे, उनकी नज़रों के पीछे छिपे रंग और विचार पढ़ सकता था। "हम घर पहुँच गए," मैंने उनसे कहा। "बाद में मैं कुछ राशन ले आऊँगा।" मैं खाने-पीने का सामान भरने बाहर निकला। मुझे सुपरमार्केट पसंद नहीं: वॉलमार्ट सबका स्वागत करता है, लेकिन वॉलमार्ट में ग्राहक भारी क्रीम चुकाते हैं। मेरे सप्लायर आज भी छोटी-छोटी स्थानीय दुकानें ही हैं, वे जगहें जहाँ दो बातें या एक मज़ाक़ करके मैं असली ख़बरें जुटा पाता हूँ — और अपनी ज़िंदगी के बारे में लिख पाता हूँ। "और अंडे, जैक, ताज़े कहाँ से ख़रीद सकता हूँ?" "इस गली के पीछे कान नाम का एक तुर्क है। उसकी अपनी कुछ मुर्गियाँ हैं जिनकी वह बड़ी सावधानी से रखवाली करता है। देखिए, शायद उसके पास वह हो जो आप ढूँढ़ रहे हैं।" कुछ ही क़दमों बाद मैं पहुँच गया। वह इतालवी भी बोलता था — और यहीं से हैरानियों का सिलसिला शुरू हुआ। वह मुझे अपनी मुर्गियाँ दिखाने दुकान के पिछले हिस्से में ले गया: मैंने सिर्फ़ नौ गिनी, और उनमें से एक के पंखों पर इतालवी झंडे के रंगों वाला एक धब्बा था। उत्सुकता से मैंने पूछा कि इसका क्या मतलब है। गर्व से उसने कहा, "यह कामिल्ला है। यह इटली से आई है, नेपल्स से — फ़ोर्चेल्ला मोहल्ले से। मेरे चाचा ने मुझे दी थी। यह कमाल के अंडे देती है। ये ऐसे अंडे हैं जिन्हें आप ताज़ा ही पी सकते हैं, पकाने की कोई ज़रूरत नहीं। मैं अपनी इन मोहतरमाओं को कभी रसायन नहीं खिलाता — सिर्फ़ प्राकृतिक खाना, जैसा हम तुर्की में करते हैं।" उसने पूछा कि क्या मैं कुछ चखना चाहूँगा, और बेशक, मैंने हाँ कह दी। "इससे अच्छा मौक़ा और क्या होगा?" हम दुकान के अंदर एक छोटी-सी मेज़ पर बैठकर गपशप करने लगे, और वह मेरे लिए तीन अंडों वाली एक प्लेट ले आया। "अभी-अभी मेरी कामिल्ला ने दिए हैं। नांदो, आप क्रिस्मत वाले आदमी हैं," उसने कहा। छूने पर वे गरम थे। बातचीत आगे बढ़ाने से पहले मैंने उसके बैठने का इंतज़ार किया। उसने पूछा कि मैं क्या पीना चाहूँगा। "अमेरिकन कॉफ़ी, प्लीज़।" मैंने पहले अंडे में छेद करना शुरू किया — लेकिन छेद बना ही नहीं। मैंने दूसरा आजमाया, फिर आखिरी। तीनों के तीनों सख़्त उबले हुए थे। ...एक चमत्कार। हम अमेरिका में थे। एक मुर्गी जो पहले से उबले हुए अंडे देती है — पकाने की कोई ज़रूरत नहीं। मैंने न हैरानी दिखाई, न घबराहट; बस कान से पूछा कि वह कामिल्ला को कितने में बेचना चाहेगा। उसने पूछा क्यों। वह मुस्कुराया, "अंडे पसंद आए?" मैंने उससे कहा कि मैं इन्हें अपनी बेटी को देना चाहता हूँ, जिसे मुर्गियाँ बहुत पसंद हैं। भीतर ही भीतर मैं सोच रहा

था: या तो यह दस लाख डॉलर का प्रोजेक्ट है... या कोई धोखा, जिसे अभी समझा जाना बाक़ी है। मैंने पैसे चुकाए, अलविदा कहा और चला आया। मैंने किसी से कुछ नहीं कहा, लेकिन अगले दिन मैं फिर वहाँ गया। "सुप्रभात, कान। क्या आज मुझे कुछ और पीने लायक अंडे मिल सकते हैं?" "बिल्कुल, बैठिए। मैं अभी लाता हूँ।" "मैं दड़बे में जाकर उन्हें सीधे कामिल्ला से ही उठाना चाहूँगा।" "माफ़ कीजिए, नांदो, लेकिन कल रात हमने एक जन्मदिन की पार्टी के लिए उसे पका डाला। पर मैं आपके लिए कुछ और अंडे ले आता हूँ।" वही रस्म, वही मेज़, वही प्लेट: तीन ताज़े अंडे, पीने के लिए — लेकिन एक बार फिर, सख़्त उबले हुए, और खाने को तैयार। मैंने पैसे चुकाए, बाहर निकला, और सोचा: अमेरिकी सपना। या शायद वही मुझे ढूँढ़ने की कोशिश कर रहा है — और अब तक ढूँढ़ नहीं पाया। अमेरिका में आपका स्वागत है।

नांदो

ट्रेडमार्क या ब्रांड

अपने पिता से मैंने उपनाम ऐसे लिया मानो वह कोई ट्रेडमार्क हो। हमारी जड़ें एक ऐसे पूर्वज की बात करती हैं जो लगभग छह सौ साल पहले, पुराने रूस में, एक चोर था, एक डाकू। एक फ्रेगा। बस एक ही वरदान के साथ: दयालुता। बस एक ही सद्गुण के साथ: प्रेम। यह पहली और इकलौती पौराणिक स्मृति है। फिर आई पद्धति। वे, पहले सेना में अधिकारी। फिर जिलेट इटली में सेल्समैन। प्रक्रियाएँ। योजना। प्रोग्रामिंग। दूरदर्शिता। और एक नियम: अपनी सफलताएँ कभी सार्वजनिक मत करो। शांति से जीने के नियम। एक फ्रेगा की तरह जीने के नियम। फिर भी मंच की रोशनियाँ, जो कभी हमारी आकृतियों तक पहुँचती नहीं लगती थीं, परछाइयों में भी हमारी रेखाएँ उकेर ही देती थीं। और जब हमें लगता था कि हम अकेले हैं, सौ लोग चुपचाप हमें देख रहे होते, यह सोचते हुए कि हम आगे क्या करेंगे। फ्रेगा परिवार के लोग कभी ज़मीन पर नहीं गिरते। वे घुटने टेक सकते हैं। लेकिन फिर उठ खड़े होते हैं। हमेशा। कोई सच में नहीं जानता कि हम कितने अप्रत्याशित हो सकते हैं, क्योंकि हम विचारों को कल्पना-कथा में नहीं बदलते। हम उन्हें कृतियों में बदलते हैं। और कृतियाँ बनी रहती हैं। खामोशी। गरिमा। भावनाओं के प्रदर्शन का अभाव। यह ठंडापन नहीं है। यह ताक़त की शिक्षा है। ऐसे मर्द जो माँगते नहीं, लेते नहीं, गिड़गिड़ाते नहीं। वे सड़क किनारे खड़े रहते हैं, उस एक का इंतज़ार करते हुए जिसे पाने का सपना

किसी ने कभी नहीं देखा। और फिर भी फ्रेगा परिवार आकर्षण पैदा करता है। मनोचिकित्सा इसे संज्ञानात्मक समानुभूति कहती है। मनोविज्ञान इसे परिभाषित करने से बचता है। समाज इस पर भावनात्मक विकृति का ठप्पा लगा देता है। और लोग यह जानने से पहले ही प्यार में पड़ जाते हैं कि आप कौन हैं। आज मैं सिर्फ़ वही कहता हूँ जो सोचता हूँ। क्योंकि मेरी परवरिश माँग करती है कि मैं अपने कर्मों से बोलूँ। साहित्यिक नॉयर के लिए समय नहीं है। उसके लिए जगह भी नहीं। अगर हम ऐसी चीज़ के रूप में पहचाने जाना चाहते हैं जो अभी अस्तित्व में ही नहीं है: एक नाम जो ब्रांड बन जाता है। गारंटी। विश्वसनीयता। कुछ ऐसा जिसकी कोई क्रीम नहीं। एक ऐसे कृत्य के भीतर जो अपरिचित है, अवर्गीकृत है, फिर भी नया होने के कारण सराहा जाता है। एक प्राचीन नाटक से जन्मा: अस्तित्व। आप, जो पढ़ रहे हैं, आपके लिए मेरी यही कामना है: कि आपका लेखन जीवित रहे, छपा हुआ नहीं। अविस्मरणीय, सिर्फ़ याद किया जाने वाला नहीं। क्योंकि कुछ नाम जन्म लेते हैं। और वे आसानी से नहीं मरते। वही हैं फ्रेगा परिवार। नमस्ते, पापा।

नांद

बस एक पल

हमेशा एक पल आता है जब सब कुछ चुपचाप बदल जाता है। ज़्यादातर लोग उसे चूक जाते हैं। मैं तब भी खुश हो सकता हूँ जब मुझे ऐसे लोग मिलते हैं जो बस भले होते हैं। लोग जो मुस्कराते हैं, जिनका मन स्वभाव से ही बाँटने के लिए खुला होता है। और अगर संयोग से मैं उस मुस्कान का कारण हूँ, परिणाम नहीं, तो और भी अच्छा। कुछ लोग मुझे रचनात्मक मानते हैं। कुछ मुझे डिज़ाइनर कहते हैं, संभावनावादी, व्यंग्यप्रिय। किसी और को लगता है कि मैं संज्ञानात्मक हूँ, नाटकीय हूँ, एक अभिनेता हूँ। दूसरे मुझे सपने देखने वाला कहते हैं। कुछ को लगता है कि मैं पागल हूँ। कुछ को लगता है कि मैं अग्रणी हूँ। ऐसे लोग भी हैं जो मानते हैं कि मैं ज़्यादा समझदार नहीं हूँ, या सीधा-सीधा बेवकूफ़ हूँ। इससे सच में कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता। असली सीमा दूसरों की राय में नहीं, बल्कि उस अंतिम लक्ष्य में है जिसका पीछा करना कोई चुनता है। वास्तविकता वह नहीं जो कहा जाता है। वह है जो आखिरकार आप होते हुए देखते हैं। आज मैं नाराज़ नहीं हूँ। जब मैं बस कुछ घंटों की नींद के बाद जागता हूँ और फिर भी खुश महसूस करता हूँ, तो मैं जानता हूँ कि उस एहसास को बाँटने का एकमात्र तरीका है

लिखना। जिस दिन मैं नहीं लिखता, उसका मतलब यह नहीं कि कुछ गड़बड़ है। इसका मतलब बस इतना है कि मैंने अपनी प्राथमिकताएँ बदल ली हैं। उन पलों में मैं खुद को किसी और को समर्पित कर देता हूँ। हमेशा इस उम्मीद में कि वह कोई औरत हो, क्योंकि मुझे मानना पड़ेगा कि इससे मुझे ज़्यादा संतोष मिलता है। दर्शन, मनोविज्ञान, मनोचिकित्सा, मन, विचार, लेखन, सेहत, औरतें — सब कुछ दिमाग से होकर गुज़रता है। और मुझे आपसे एक बात कहनी है: दिमाग एक औरत है। अहाहाहाह। मुझे एक पति याद है जो अपनी पत्नी से बस प्यार का एक छोटा-सा पल माँगा करता था। वह हमेशा हाँ कह देती थी। और इस तरह उनके आठ बच्चे हो गए। वह हमेशा कहता था: “तुम देखना, मैं शराफ़त से रहूँगा। बस एक छोटा-सा पल।” वह माँ बन गई। फिर से। आज जो मैं हूँ, वैसा बनना एक निश्चित पल से जन्मा। उसी पल मैंने फ़ैसला किया कि मैं फ़्रेगा परिवार की एक ऐसी पीढ़ी रचूँगा जिसे पैसों के लिए नहीं, बल्कि एक साहित्यिक छाप के लिए याद किया जाएगा। जैसा इतिहास के कई महान लेखकों के साथ हुआ। जो बिना पैसों के मर गए। अहाहाहाह। सब कुछ बस एक पल की वजह से। इसीलिए मैं आपसे बस एक ही चीज़ माँगता हूँ: पढ़िए। कुछ भी। क्योंकि पढ़ना ही अपने मन को जगाए रखने का एकमात्र तरीका है — भले ही बस एक पल के लिए।

नांदे

यात्रा और क़दम

आप देश पार करने वाले हैं। हवाई जहाज़, ट्रेन, बस, कार या बाइक? चुनाव आसान लगता है। फिर भी, उसमें दो शर्तें छिपी हैं: आप क्या कर सकते हैं और आप क्या करना चाहते हैं। समय बाद में आता है। इसके बजाय, जो सचमुच हावी होता है, वह है फ़ासला। तो असली सवाल एक ही है: आप जा क्यों रहे हैं? सब कुछ इसी पर निर्भर करता है — वाहन पर नहीं। फिर, ज़ाहिर है, आता है साथ। अकेले होना या किसी के साथ होना सब कुछ बदल देता है। दरअसल, यहीं पर व्यावहारिक बुद्धि, आपसी समझ और सहनशीलता मैदान में उतरती हैं — या नहीं उतरतीं, और सब बिखर जाता है। उसके बाद मंच पर आता है पैसा। असली पैसा। वह, जो आपके पास है। नहीं तो आप उधार लेते हैं — ज़रूरत के हिसाब से, या इस हिसाब से कि आप कितने बड़े धोखेबाज़ हैं। लेकिन समीकरण

कभी नहीं बदलता: आप जितने लंबे समय तक घर से दूर रहते हैं, उतना ज़्यादा खर्च करते हैं, उतना ज़्यादा फूँकते हैं।

भूला हुआ विकल्प

इस सबसे आपको यह तय करने में मदद मिलनी चाहिए कि सफ़र कैसे करें। फिर भी सबसे अच्छे तरीके का ज़िक्र लगभग कभी नहीं होता: पैदल चलना। जब आप पैदल चलते हैं, तो दुनिया का आकार बदल जाता है। नतीजा यह कि आकार ही वह पहली चीज़ बन जाते हैं जिन पर आपकी नज़र पड़ती है — और वहीं आप रुककर ध्यान से देखते हैं। इस बीच, विचार आमतौर पर वाहन के पीछे चलते हैं, आपकी टाँगों के पीछे नहीं। इसलिए कभी-कभी बस थोड़ा ऊँचा क़दम उठाने की ज़रूरत होती है। अहाहाहाह।

वाहन हटा दें, तो क्या बचता है?

वाहन हटा दें, तो जो बचता है, वह आप हैं। पैदल चलते हुए कोई विरोधाभास नहीं होता। कोई आपका चालान नहीं काटता। कोई आपकी रफ़्तार नहीं नापता। कोई आपको नहीं बताता कि आपको कहाँ होना चाहिए। आप आज़ाद हैं — शहर के नरक के बीच भी। आखिरकार, हमेशा यही होता है: “इतना दूर तो नहीं था।” दूरी नहीं बदलती। बल्कि, आप खुद से झूठ बोलना बंद कर देते हैं।

स्मृति, आदत और आविष्कार

मेरे पुरखे पैदल चलते थे। यह सामान्य बात थी। फिर, किसी समय, मेरी कातेरीना आंटी अपने प्रेमी की बाँहों में उठाकर ले जाई गईं। वहीं से किसी ने तय कर लिया कि एक परंपरा शुरू हो गई है: दुल्हन उसकी बाँहों में, पहला क़दम, रस्म। चीज़ें ऐसे ही चलती हैं। पहले कोई कुछ करता है। बाद में वह नियम बन जाता है। पैदल चलना सेहत के लिए अच्छा है। टहलना सेहत के लिए अच्छा है। सफ़र करना सेहत के लिए अच्छा है। ज़िंदगी नहीं। ज़िंदगी एक ऐसी यात्रा है जो हर हाल में शुरू होती है। आप जानते हैं कि वह कहाँ से शुरू होती है। आप नहीं जानते कि वह कहाँ ख़त्म होती है।

नांदं

काम और प्रेम

आप कौन-सा काम मुफ्त में करेंगे? वह हमेशा मानता आया था कि काम एक लेन-देन है — एक साफ़-सुथरा सौदा: घंटों के बदले पैसा, मेहनत के बदले गुज़र-बसर, क्राबिलियत के बदले मंजूरी। यह पहला मिथक था जो उसे विरासत में मिला, किसी भी चीज़ पर सवाल उठाना सीखने से बहुत पहले। उसके बचपन में बड़े लोग काम के बारे में वैसे ही बात करते थे जैसे नाविक तूफ़ानों के बारे में करते हैं: कुछ ऐसा जिसे सहा जाता है, चुना नहीं जाता। लेकिन मिथकों में दरारें पड़ती हैं। हमेशा। दरार उस दिन शुरू हुई जब उसे एहसास हुआ कि लोग अपना काम चुनते नहीं — उसे विरासत में पाते हैं। क़ानूनी तौर पर नहीं, मनोवैज्ञानिक तौर पर। वकील का बेटा वकील बनता है। डॉक्टर की बेटी डॉक्टर बनती है। बेकरी वाले का बेटा बिल्कुल कुछ और बन जाता है, अक्सर कुछ "ऊँचा", क्योंकि समाज कानों में फुसफुसाता है कि ऊपर उठने का मतलब है छोड़ जाना। फिर भी उसने कुछ अजीब ग़ौर किया। लोग ऊपर चढ़ भी जाते, अपने माँ-बाप की छाया से निकल भी जाते, तब भी अक्सर ऐसी जगहों पर पहुँचते जो उनकी थीं ही नहीं। वे पदवियाँ उधार के कोट की तरह पहनते थे, जो कभी ठीक से नाप की नहीं होतीं, कभी पूरी तरह उनकी नहीं होतीं। तो उसने देखना शुरू किया — कामों को नहीं, लोगों को। दो पेस्ट्री शेफ़, वही सामग्री, वही औज़ार, वही नुस्खा, फिर भी एक के केक का स्वाद ज़िंदा था, दूसरे का बस सही। फ़र्क़ अदृश्य था, न नापा जा सकता था, न सिखाया जा सकता था। वह प्रेम का एक ग्राम ज़्यादा था, जिसे कोई तराजू पकड़ नहीं सकता था। उसी पल उसने समझा: काम वह नहीं है जो आप करते हैं, बल्कि यह है कि आप उसमें खुद को कितना उतरने देते हैं। और अचानक मूल सवाल — "आप कौन-सा काम मुफ्त में करेंगे?" — कागज़ की दीवार की तरह ढह गया। क्योंकि जवाब कोई पेशा नहीं था। वह एक एहसास था। आप मुफ्त में तब काम करते हैं जब काम आपको वह देता है जो पैसा नहीं दे सकता। जब करना ही पोषण बन जाता है। जब भंगिमा ही आईना बन जाती है। जब करना, होने का एक रूप बन जाता है। उसे एहसास हुआ कि हर काम मुफ्त में किया जा सकता है — इसलिए नहीं कि दुनिया को बिना मेहनताने के चलना चाहिए, बल्कि इसलिए कि आनंद ही एकमात्र असली मुद्रा है, अकेली ऐसी जिसकी न क़ीमत गिरती है, न जो भ्रष्ट होती है, न जिसकी मियाद ख़त्म होती है। उसने यह सब सिखाने के लिए नहीं लिखा, बल्कि उसके बाद आने वाले हर किसी के लिए एक निशान छोड़ने के लिए:

युवाओं, दुविधा में पड़े लोगों, उनके लिए जो अब भी अपने भविष्य से मोल-भाव कर रहे हैं। वह चाहता था कि वे जानें कि असली विकास ऊपर की ओर नहीं, भीतर की ओर होता है। कि असली बदलाव एक नौकरी से दूसरी नौकरी में नहीं, बल्कि नक़ल से प्रामाणिकता की ओर होता है। कि असली पेशा वह है जिसमें प्रेम कोई अतिरिक्त पुर्जा नहीं, बल्कि इंजन है। और इस तरह, उसने शांत निश्चय के साथ अपनी नोटबुक बंद की: काम शरीर है, प्रेम साँस। दोनों साथ मिलकर ही ज़िंदगी बनते हैं।

नांदं

शनिवार

मेरी ज़िंदगी कभी व्यवस्थित नहीं रही। वह हमेशा योजनाबद्ध रही है — घनी, सोची-समझी, दूर तक जाने वाले नक्शे की तरह गढ़ी हुई। यह मुझे अपने पहले पेशेवर गुरुओं से विरासत में मिला, ऐसे लोग जिन्होंने न सिर्फ़ मेरे काम को, बल्कि मेरे दिनों की निजी वास्तुकला को भी आकार दिया। लोग सोचते हैं कि व्यवस्था और योजना एक ही चीज़ हैं। ऐसा नहीं है। व्यवस्था पल में जीती है — साफ़ मेज़, तय समय-सारणी, एक अस्थायी तालमेल। योजना महीनों, सालों और ज़िंदगी के पूरे-पूरे मौसमों तक फैली होती है। वह छवि है, अनुशासन है, और यह ठीक-ठीक जानने का ख़ामोश जुनून कि आप कोई काम क्यों कर रहे हैं। हर जगह मर्दों का पानी से रिश्ता उलझा हुआ होता है — खासकर जब बात साफ़-सफ़ाई की हो। जब मौक़ा मिलता है, हम आलसी हो जाते हैं। हमारी पत्नियाँ हमें यह कभी भूलने नहीं देतीं। उस शनिवार की सुबह, पिछले पाँच सालों के हर शनिवार की तरह, मैं कारितास केंद्र गया, उन लोगों को दोपहर का खाना परोसने जिनके पास फिर से उठ खड़े होने की न ताक़त थी, न किस्मत। उस दिन मेरा काम था पहला कोर्स — एक नाजुक ज़िम्मेदारी। हमें बेदाग़ रहना था: छवि, व्यवस्था, सफ़ाई। एक दाग़, और पूरा तंत्र ढह जाता। मुझे मुस्कानें बाँटने, बीच में कोई मज़ाक़ छोड़ देने, माहौल को रोशन करने की आदत थी। किसी को पास्ता ज़्यादा नरम चाहिए था, किसी को अल डेंते, किसी को बिना टमाटर के, किसी को सिर्फ़ चीज़ के साथ। सबको संतुष्ट करना नामुमकिन है। तो मैं उन्हें रविवार वाले बंदे के पास भेज देता — कूटनीति का शाहकार। फिर एक जोड़ा आया। पति और पत्नी। पति ने मुझे देखा और पूछा कि क्या मैं फ़्रेगा हूँ। ज़ाहिर है, मैंने उन्हें पहचान लिया। मेरे दर्शनशास्त्र के प्रोफ़ेसर। मैंने उनसे बैठने को कहा,

वादा किया कि जितनी जल्दी हो सकेगा, मैं उनके पास आ जाऊँगा। जब आखिरकार मैं बैठा, तो उन्होंने बताया कि वे रिटायर हो चुके हैं, और अपनी पत्नी के घातक ट्यूमरों के इलाज में सब कुछ खर्च कर चुके हैं। उन्होंने घर बेच दिया था, कर्ज़ लिए थे, और अब उनके पास कुछ नहीं था — खाने भर को भी नहीं। थकी हुई मुस्कान के साथ उन्होंने पूछा कि मैं कारितास में क्या कर रहा हूँ। मैंने तुरंत जवाब नहीं दिया। दर्द में डूबे लोगों को अतिरिक्त बोझ की ज़रूरत नहीं होती। कम ब्योरे, कम तनाव। लेकिन वे ज़िद करते रहे। तो मैंने कहा: “यह अहम नहीं कि मैं क्या करता हूँ। अहम यह है कि मैं किसके लिए करता हूँ, और कब।” “तुम हमेशा एक अच्छे छात्र थे, फ्रेगा,” उन्होंने कहा। “बीस सालों में मेरे सबसे अच्छे छात्रों में से एक। मैंने तुम्हें हर जगह ढूँढ़ा।” जाने से पहले उन्होंने पूछा कि क्या हम अगले शनिवार फिर मिल सकते हैं। मैंने हामी भर दी। सात दिन बाद, वे वहीं इंतज़ार कर रहे थे। मैंने उन्हें एक अपार्टमेंट की चाबियाँ थमा दीं — किराया चुकाया हुआ — और कहा कि जो पैसा बचे, उसे बिजली-पानी के बिलों और खाने पर लगाएँ। वे फूट-फूटकर रो पड़े। मैं भी। मैंने दुख को खुशी से अलग कर दिया था, और एक बार के लिए, दोनों पक्ष जीत गए थे। मैंने उन्हें और सवाल पूछने का समय नहीं दिया। लेकिन बीच-बीच में मैं उनका हाल-चाल पूछ लेता हूँ। जैसे वे मेरे पिता हों। उस शनिवार ने मुझे एक सीधी-सी बात सिखाई: ज़िंदगी की योजना बनाना निजी लक्ष्य हासिल करने के बारे में नहीं है। यह किसी और की तक्रदीर को एक इंच खिसकाने के तरीके ढूँढ़ने के बारे में है। और कभी-कभी, वह एक इंच ही सब कुछ होता है।

नांद

समापन — ब्रांड नैरेटिव जिलेट

किसी ब्रांड का नैरेटिव अभियानों से नहीं बनता। वह उन ज़िंदगियों से बनता है जो उससे होकर गुज़रीं। दूसरा खंड एक दौर को समाप्त करता है: वह दौर जिसमें जिलेट एक याद थी, एक नौकरी, एक बीता हुआ जीवन। यहाँ से आगे, जिलेट एक भाषा बन जाती है — एक कोड, एक लेंस, एक संरचनात्मक तर्क। तीसरा खंड त्रयी को “पूरा” नहीं करेगा। वह ब्रांड को पूरा करेगा। क्योंकि ब्रांड वह नहीं है जो वह बेचता है। ब्रांड वह है जो वह बेचना बंद करने पर कहता है। और इस त्रयी में उनके इतिहास में पहली बार कोई जिलेट को कंपनी के भीतर

से नहीं, बल्कि नैरेटिव के भीतर से बयान करता है। दूसरा खंड यहीं खत्म होता है। नैरेटिव नहीं।

नांदो

फर्दिनांदो फ्रेगा