



पी एंड जी मैनेजर कभी एक-दूसरे को चुनौती नहीं देते

कतानिया के उस इम्तिहान के बाद हम अच्छे दोस्त बन गए। मैंने अपने एक बेटे का बपतिस्मा भी उसी के हाथों करवाया — विन्चेंज़ो, जिसे मेरे पिता का नाम मिला था — और हमारा रिश्ता अच्छा, सेहतमंद, सच्चा बना रहा।

लेकिन वह सिर से पाँव तक पी एंड जी का आदमी ही रहा, और जब भी किसी ग्राहक के यहाँ जाता, ऐसे रौब झाड़ता जैसे अब भी अगली क्रतार की कमान उसी के हाथ में हो। एक बार तो उसे एक वितरण केंद्र के दफ्तरों से लगभग बाहर फेंक ही दिया गया था, क्योंकि उसकी आवाज़ ऊँची होते-होते चीख तक पहुँच गई थी, और सिर्फ मेरे बीच में पड़ने से बात फिर क़ाबू में आई।

वह मेरी आलोचना का कोई मौक़ा नहीं छोड़ता था, लेकिन मैं फ़ौरन समझ गया क्यों: वह भावनात्मक लीवर खींच रहा था — सही क्रिस्म का रचनात्मक उकसावा — यह देखने के लिए कि मैं कैसे पेश आता हूँ। लेकिन मैं अपने पिता का बेटा था, और उनकी मौजूदगी हमेशा मेरे साथ रही, देखती हुई।

हमारे बीच कभी कोई असली होड़ नहीं रही — कौन बेहतर है, कौन ज़्यादा क़ाबिल — और कुछ नहीं तो इसलिए कि हम दोनों एक ही आखिरी मक़सद के लिए काम कर रहे थे, दो अलग कंपनियों के लिए नहीं।

एक दिन उसे एक शानदार ख़याल आया: वीबो वालेंतिया प्रांत में सेरा सान ब्रूनो के कार्थूसियन मठ जाना और लंबी दाढ़ी वाले साधुओं को रेज़र बेचना। यह उसका अपना तरीक़ा था दिखाने का कि वह कौन है।

मैं उसे गाड़ी से वहाँ ले गया, पर मठ के फाटक के बाहर ही रुका रहा। वह दो घंटे बाद 300 यूरो के ब्लेड और रेज़र का ऑर्डर लेकर निकला। कंपनी का नाम: रोमन कैथोलिक चर्च। विदेशी देश: वेटिकन सिटी। अलग शिपिंग पता: कैपुचिन साधुओं का कॉन्वेंट।

वह रोमांचित था, गहरे तक संतुष्ट, और ऑर्डर हाथ से दर्ज कराने के लिए उसे मिलान फ़ोन करना पड़ा, क्योंकि हमारे सिस्टम में किसी विदेशी राज्य का बिक्री-ऑर्डर प्रोसेस करने का कोई तरीक़ा नहीं था। ऊपर से, उसने पूरी कंपनी को हक्का-बक्का कर दिया था।

लेकिन उसने कभी शेखी नहीं बघारी — यह उसकी पेशेवर बनावट में था ही नहीं। उसने नामुमकिन कर दिखाया था, और उसका शोर मचा: मिलान के मुख्यालय ने पूरी इतालवी सेल्स फ़ोर्स के सामने इसका एलान

किया। मैंने कुछ नहीं कहा। मैंने बात दर्ज कर ली और चुप रहा।

आठ दिन बाद, लॉजिस्टिक्स ने माल-वापसी का नोटिस जारी किया: कॉन्वेंट ने ऑर्डर ठुकरा दिया था, और वह आगबबूला था।

जब वह वजह जानने वापस गया, तो उसे बताया गया कि वहाँ का सचिव कभी, अपनी जवानी में, एक इतालवी कंपनी का सेल्समैन रह चुका था — हमेशा “100 में खरीदो और 300 में बेचो” का क्रायल। सचिव ने कहा कि इसने तो 3% का मार्कअप लगाया था, और इसी से उन्हें सब समझ आ गया: यह इस काम का आदमी नहीं था। उन्होंने माफ़ी माँग ली।

फिर किसी ने इसकी बात नहीं की, कोई आधिकारिक टिप्पणी नहीं। दफ़्तर के गलियारों में जो चीज़ टिकी रही वह एक ही पंक्ति थी: 3% मार्जिन वाला चुटकुला।

फर्दिनांदो