



लॉरियल से इटली वापसी

बहुत-सी बातें, बहुत-से पल, कभी लिखे नहीं गए, क्योंकि वे सिर्फ उस आदमी की याद में बसते हैं जो अब नहीं रहा: जॉर्जियो।

पर जब हम घर लौटे, तो हम दोनों चुप हो गए, और हममें से किसी ने भी फ़ौरन उस परीक्षा पर, या इस पर कि वह कैसी रही, कोई टिप्पणी नहीं की।

दो हफ़्ते बाद जाकर मुझे लॉरियल के तत्कालीन सेल्स डायरेक्टर का एक तार मिला, जिसमें बस यह एक पंक्ति थी: श्री फ्रेगा धन्यवाद।

मैंने सीखा कि कंपनियाँ आपको बाज़ारों की समझ उत्पादों के ज़रिए देती हैं, उपभोक्ता की असली और गढ़ी हुई ज़रूरतों के ज़रिए — और वही कारोबारी हेरफेर आज भी, चुपचाप, खरीद के फ़ैसलों को ढालता है।

मुझे अंग्रेज़ अभिनेता बेनी हिल का एक दृश्य याद करना अच्छा लगता है, जिसमें वह वेटर बना है और एक ऐसे ग्राहक को वाइन परोस रहा है जो शिकायत किए जाता है और उसे बदलने को कहता रहता है, क्योंकि वह अच्छी नहीं है।

बेनी ने पाँच बार लेबल बदला, और वाइन हर बार वही थी — आखिर में जाकर ही ग्राहक ने कहा कि हाँ, यह अच्छी है।

बिक्री में भी यही है — बात बस अंदाज़ की है, और इसकी कि आप किस क्रिस्म का लेबल लगाते हैं। जो चीज़ किसी को सचमुच अनोखा बनाती है, वह कई ब्रांडों का तजुर्बा नहीं, बल्कि कई अलग-अलग कंपनियों का तजुर्बा है।

माँएँ अपने बेटों के साथ एक ही ग़लती करती हैं: वे हमें कभी नहीं सिखाती कि अपनी हिफ़ाज़त कैसे करें, क्योंकि यह काम वे हमारे लिए सहज ही कर देती हैं — पर वे जानती हैं कि यह तजुर्बा हमें अकेले ही कमाना होगा, और यही हममें से हर एक को अलग बनाएगा।

मैं यह जानते हुए घर पहुँचा कि अब मैं वही आदमी नहीं रहा, और मेरी पत्नी ने भी यह देख लिया, जब उसने मुझसे पूछा कि रीटा कौन है — रात को नींद में मैंने उसका नाम लिया था। बस एक औरत, जो एक पादरी ढूँढ़ रही थी, मैंने जवाब दिया।

फर्दिनांदो