



लॉरियल के यादगार पल

मेसीना को कातानिया से जोड़ने वाली सड़क पर, उसने तय किया कि गाड़ी मैं चलाऊँगा, और मुझे उस एक चीज़ का पहला सबक दिया जो मुझे बाक़ी सब से बढ़कर जाननी थी: ग्राहक के सामने खुद को कैसे पेश करूँ।

मैं किसी छैले की तरह सजा था, औरतों का फ़्रांसीसी परफ़्यूम लगाए हुए, और मैं सच में यही मना रहा था कि वह मुझे किसी रिंग रोड पर खुद को बेचने के लिए न उतार दे — इतिहास का पहला “सिसिली में जिलेट जिगोलो,” जो किसी को इस बारे में बता भी न सके। यह सचमुच एक अनोखा अनुभव होता, पर यह तो बस एक सस्ती-सी व्यंग्य भरी चिंता थी जो मेरे दिमाग़ में घूम रही थी, और जिसे मैंने अपने तक ही रखना चुना।

जॉर्जियो ने कहा कि वह मेरा परिचय मिस्टर फ्रेगा के रूप में कराएगा, जो कंपनी की ओर से उसके साथ-साथ चल रहे हैं, और वह ग्राहक से कहेगा कि मुझ पर जो चाहे सवाल दागे, मुझे गौर से देखे, क्योंकि एक दिन मैं मशहूर होऊँगा — ग़लत वजहों से नहीं, सिर्फ़ अपनी क़ाबिलियत से, उसे इसका पूरा यक़ीन था। इस तरह वह ग्राहक को अहम महसूस कराएगा, मिलने लायक़, और हम देखेंगे कि कैसी प्रतिक्रिया मिलती है। जैसा चाहो जवाब देना, उसने कहा।

वह बेवकूफ़ नहीं था — उसने ग्राहक वाले इम्तिहान को आसानी से गले उतरने लायक़ बना दिया था, पर वह किसी क़स्बाई गपोड़िए जितना जिज्ञासु था और अपनी आँखों से देखना चाहता था कि मैं क्या करूँगा, क्या होगा। और सच तो यह है कि हम दोनों में से कोई ठीक से नहीं जानता था।

सूची में पहला ग्राहक: कातानिया में रिनाशेंते का वितरण केंद्र। जिलेट की अपनी पाँच दिन की ट्रेनिंग के दौरान मुझे खुशकिस्मती से बिना अपॉइंटमेंट उनके गोदाम देखने का मौक़ा मिला था, और मैं एक बात समझ गया था: यह सिर्फ़ जिलेट के नाम की ताक़त थी कि हमें बिना ख़बर किए मिलने दिया जाता था — अक्खड़ होने और अनिवार्य होने के बीच कहीं।

सेक्रेटरी हमारा स्वागत करने आई और हमें प्रतीक्षा-कक्ष में ले गई, और थोड़ी ही देर बाद बायर हमसे मिलने बाहर आई — एक लंबी औरत, शालीन, ख़ूबसूरत, सजी-सँवरी और महकती हुई, जिन्होंने फ़ौरन हम दोनों का अभिवादन किया और पूछा कि क्या हम कॉफ़ी लेंगे।

जॉर्जियो ने शुक्रिया कहा और हाँ कर दी, मैंने मना किया, और वह बायर के इस सवाल का जवाब देने को तैयार हो ही रहा था कि मैं कौन हूँ और मेरी भूमिका क्या है।

इससे पहले कि वह एक शब्द निकाल पाता, मैंने बाज़ी मार ली: मैं सेल्स का शागिर्द हूँ, मैंने कहा, पर मेहरबानी करके मुझे जादूगर का शागिर्द मत समझ लीजिएगा।

वे खिलखिलाकर हँस पड़ीं और बोलीं: आज का दिन कितना प्यारा बनता जा रहा है — मैं थोड़ी उदास आई थी, और अब सब बदल गया।

जॉर्जियो के पास पढ़ने का चश्मा था, एक रोबदार-सा पेन जो वह हमेशा जैकेट की जेब में रखता था, और ज़िप वाला A5 आकार का चमड़े का ऑर्गनाइज़र, जिसमें वह अपने ऑर्डर फ़ॉर्म रखता था।

न बैग, न कंप्यूटर, और फ़ोन सख्ती से बंद।

वे उपभोक्ता ऑर्डर तैयार करने लगे — वे उसे यही कहते थे — और मैं उन्हें बार-बार किसी “पिकिंग” स्लॉट की बात करते सुनता रहा, यह समझने की कोशिश करते हुए कि इसका असल मतलब क्या है।

उस दिन असल में कोई बिक्री नहीं हुई — बड़े पैमाने के खुदरा कारोबार में सब कुछ एक तय सालाना मूल्य-सूची पर चलता था, और स्थानीय प्रमोशन पर्चों के ज़रिए होते थे जिन्हें केंद्र से, मुख्यालय से सँभाला जाता था।

पूरी मुलाकात बीस मिनट चली, और हमारे निकलने से पहले उस महिला ने पूछा: मिस्टर प्रिओलो, क्या आज आप मुझे दोपहर के खाने पर नहीं बुलाएँगे, ताकि हम आपके जादूगर के शागिर्द को थोड़ा और बेहतर जान सकें — जिसने उसके बाद एक शब्द नहीं कहा?

ज़रूर, उसने कहा — ओन्यीना में मिलते हैं, सेलेन रेस्तराँ में, दोपहर 1:30 बजे, और अपनी कंपनी की ओर से आपकी मेज़बानी करना मेरे लिए बड़ी खुशी की बात होगी।

इस बीच हम नीचे दुकान के फ़्लोर पर गए, परफ़्यूमरी विभाग में, उस महिला से मिलने जो कोरोल कॉस्मेटिक्स के ऑर्डर की प्रभारी थी, और जब जॉर्जियो ने अपनी ऑर्डर बुक खोली तो मैं बारह पन्नों की सूचियाँ देखकर दंग रह गया — 1,500 से ज़्यादा एसकेयू।

जब उन्होंने “BECAUSE I’M WORTH IT” का नारा उतारा, तो वह सिर्फ़ एक बेबाक पंक्ति नहीं थी — उसके भीतर एक पूरा फ़लसफ़ा है जो उसे आज भी कालजयी बनाए रखता है: औरत।

फर्दिनांदो