

Hindi Translation of *Go-Getter*

---

# काम से कामयाबी तक

---

पीटर बी. काइन

अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित



# काम से कामयाबी तक

आप भी गो-गेटर कैसे बन सकते हैं?

पीटर बी. काइन

अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित

# विषय सूची

## प्रस्तावना

- 1: मैनेजर और कर्मचारी के गुण
  - 2: बाधाओं से न घबराएँ
  - 3: मुश्किल काम की चुनौती
  - 4: अच्छी तैयारी सफलता की शर्त है
  - 5: बाधाएँ सफलता का इम्तहान हैं
- कहानी के सबक

## समर्पण

यह छोटी सी पुस्तक मेरे पूर्व प्रमुख ब्रिगेडियर-जनरल लेरॉय एस. ल्याँन की स्मृति के प्रति समर्पित है, जो अमेरिकी सेना के 40वें डिवीजन की 65वें फील्ड आर्टिलरी ब्रिगेड के कमांडर थे।

देश और सौंपे गए काम के प्रति वफादारी ही उनका धर्म था, जिसका उन्होंने अभ्यास किया और सिखाया, चाहे वह काम कोई भी हो।

## प्रस्तावना

पीटर बी. काइन की पुस्तक 'द गो-गेटर' पढ़कर मेरे दिल के तार झनझना गए। कहानी अच्छी है... बहुत ही अच्छी। इस कहानी का नायक कौन है, यह मैं तय नहीं कर पाया। एक तरह से देखें, तो कंपनी के मालिक मि. रिक्स इस कहानी के नायक हैं और दूसरी तरह से देखें, तो कंपनी का सेल्समैन बिल पेक इस कहानी का नायक है। बहरहाल नायक चाहे जो हो, कहानी हमारे दिल को छू लेती है। यह हमें बताती है कि हम अपने काम में कामयाबी तक कैसे पहुँच सकते हैं, चाहे हम सेल्समैन हों या मैनेजर हों, कर्मचारी हों या मालिक हों।

इस कहानी की सबसे बड़ी खासियत यह है कि यह जीवन का प्रतिबिंब है। कहानी में जिस तरह बिल पेक का इम्तहान लिया जाता है, उसी तरह जीवन भी हमारा इम्तहान लेता है। यह हमारे सामने एक के बाद एक बाधा रखता है और शायद मि. रिक्स की तरह जीवन भी हमें सफलता का इनाम देने से पहले यह परखना चाहता है कि हम किस मिट्टी के बने हैं। जब हम बाधाओं से विचलित नहीं होते हैं और अपनी उपायकुशलता से उन्हें पार कर लेते हैं, तो हम कामयाब हो जाते हैं और जीवन हमें सफलता का इनाम दे देता है।

जीवन में सफल होने से पहले आपको इम्तहान देना पड़ता है। इसे इस तरह समझें। अगर आपको कॉलेज की डिग्री चाहिए, तो उससे पहले आपको इम्तहान देना होगा, तभी आपको डिग्री मिलेगी। डिग्री जितनी बड़ी होगी, इम्तहान भी उतना ही मुश्किल होगा। इसी तरह जीवन में भी सफल होने के लिए आपको इम्तहान देना होता है। इस सिद्धांत के आधार पर आप यह पता लगा सकते हैं कि आपको किस स्तर की सफलता मिलेगी। अगर आपके सामने कम बाधाएँ आ रही हैं, तो आपको छोटे पैमाने की सफलता मिलेगी। अगर आपके सामने ज्यादा बाधाएँ आ रही हैं, तो आपको बड़े पैमाने की सफलता मिलेगी। तो इस पुस्तक को पढ़ते वक्त आप ये दो बातें याद रखें: बाधाओं के आकार से ही आपकी सफलता का आकार तय होता है और सफलता पाने से पहले आपको इम्तहान देना पड़ता है।

पुस्तक के अंत में मैंने 'कहानी के सबक' अध्याय जोड़ दिया है। दरअसल मैं इसे लिखने से खुद को रोक नहीं पाया। कहानी छोटी सी है, लेकिन यह हमें कई ऐसे सबक सिखा सकती है, जो सफल होने में हमारी बहुत ज्यादा मदद कर सकते हैं।

डॉ. सुधीर दीक्षित

# 1: मैनेजर और कर्मचारी के गुण

पैसिफिक कोस्ट के थोक लकड़ी और लदान कारोबार में आल्डेन पी. रिक्स को कैपी रिक्स के नाम से जाना जाता था। उनके पास इतनी सारी मुश्किलें थीं, जितनी ढेर सारे चूजों वाली मुर्गी को भी नहीं होती हैं। और यह बात उन्होंने छुपाकर नहीं रखी, बल्कि चिल्लाकर कही। उन्होंने जिस व्यक्ति से यह कहा, वह स्किनर था, जो रिक्स लॉगिंग एंड लम्बरिंग कंपनी का प्रेसिडेंट और जनरल मैनेजर था। यह वही कंपनी थी, जो कैपी के काष्ठ साम्राज्य को चलाती थी और जिसके संचालन से रिक्स रिटायर हो गए थे। उन्होंने यह बात अपने दामाद कैप्टेन मैट पीज्ली को भी जोर-शोर से और जोश-ओ-खरोश से बताई, जो ब्लू स्टार नैविगेशन कंपनी का प्रेसिडेंट और मैनेजर था। यह कंपनी अमेरिकी जल परिवहन में रिक्स का कारोबार संचालित करती थी।

स्किनर ने यह जानकारी चुपचाप सुनी। और सुनता भी क्यों नहीं, वह कैपी रिक्स का रिश्तेदार नहीं था। लेकिन मैट पीज्ली तो दामाद था, इसलिए उसने अपने पैर एक के ऊपर एक रखे और अपने वाकपटु ससुर को उसी तरह आँखें तरेरकर देखा, जिस तरह वे देख रहे थे।

‘मुश्किलें आपको हैं!’ उसने आपको शब्द पर जोर देते हुए ताना कसा। ‘अब क्या आपकी पीठ में दर्द हो गया है या फिर हरबर्ट हूवर सेक्रेटरी ऑफ कॉमर्स के लिए गलत आदमी है?’

‘अपना ताना और कटाक्ष अपने पास रखो, नौजवान,’ कैपी चीखे। ‘तुम बहुत अच्छी तरह जानते हो कि मैं स्वास्थ्य या राजनीति की बात नहीं कर रहा हूँ। बुढ़ापे में मेरे लिए यह कितने अफसोस की बात है कि मैंने चुन-चुनकर अपने आस-पास दुनिया के सबसे कमअक्ल लोगों को इकट्ठा कर लिया है, जैसे इतिहास में तब से लेकर आज तक नहीं हुए, जब एजाक्स ने बिजली का मजाक उड़ाया था।’

‘मतलब कौन?’

‘देखो तो सही, कितनी कम अक्ल है! अब मुझे इस बात का भी मतलब समझाना पड़ेगा! मतलब तुम और स्किनर।’

‘क्यों, हमने ऐसा क्या कर दिया, जिसकी वजह से आपका बीपी बढ़ गया?’

‘तुम दोनों ही तो सारे बखेड़े की जड़ हो। तुम्हीं दोनों ने मिलीभगत करके मुझे राजी किया कि हम शिपिंग बोर्ड के पच्चीस बकवास मालवाहक जहाजों का प्रबंधन करने लगें। फूटी किस्मत देखो, हमने जैसे ही जहाजों को लिया, देश में मंदी आ गई और दुलाई के भाव रसातल में पहुँच गए और मैरीन इंजीनियर हड़ताल पर चले गए। इतना ही नहीं, हम पूर्वी देशों में जिस भी नालायक युवा छोकरे को अपने ऑफिस का मुखिया बनाकर भेजते हैं, उसका दिमाग तुरंत ही फूलकर कुप्पा हो जाता है और वह यह सोचने लगता है कि ईश्वर ने उसे जापान में बनी सारी की सारी कृत्रिम स्कांच विहस्की पीने के लिए इस संसार में भेजा है और यह काम करके वह हर प्यासे अमेरिकी को फायदा पहुँचा रहा है। मेरे बुढ़ापे में तुम दोनों ने मुझे इस स्थिति में पहुँचा दिया है कि हमें तार भेजकर अपने मैनेजरो को नौकरी से निकालना पड़ता है। क्यों? क्योंकि हम ऐसे खेल में घुस गए हैं, जो घरेलू मैदान में नहीं खेला जा सकता। विदेशों में हमारा इतना सारा कारोबार है कि हम इसे इतनी दूर बैठकर नहीं सँभाल सकते।’

मैट पीज्ली ने कैपी रिक्स की तरफ आरोप भरी अँगुली उठाई। ‘हमने कभी आपको राजी नहीं किया कि आप उन शिपिंग बोर्ड के जहाजों का प्रबंधन अपने बुजुर्ग हाथों में लें! इसके बजाय यह आप थे, जिन्होंने मुझे राजी किया था। बलि का बकरा तो मैं हूँ! यह तो वही मिसाल हो गई कि उलटा चोर कोतवाल को डाँटे! इससे आपको क्या फर्क पड़ा? कुछ नहीं! क्योंकि आप तो दस साल पहले ही रिटायर हो गए थे। जहाजों की सारी मुश्किलों का भार तो मेरे मजबूत कंधों पर है, बुजुर्गवार और मैं आपको बता दूँ कि ये कंधे इस भार को अच्छी तरह उठा सकते हैं।’

‘तुम्हारी बात सैद्धांतिक दृष्टि से तो सच है, लेकिन व्यावहारिक दृष्टि से नहीं है। अब तुम मुझसे क्या उम्मीद करते हो कि मैंने कंपनी के हित में जिस तरह शारीरिक प्रयास छोड़ दिए हैं, उसी तरह मानसिक प्रयास भी छोड़ दूँ। पैगंबर की कसम! क्या मुझे अपनी बनाई हुई कंपनी के मामलों में रुचि रखने का भी अधिकार नहीं है, जिसमें मेरे इतने सारे पैसे लगे हुए हैं और जिसे मैंने अपने खून-पसीने से सींचकर बनाया है? मैं यह मानता हूँ कि तुम दोनों लड़के मेरी कंपनियों को चला रहे हो और आम तौर पर अच्छी तरह चलाते हो, लेकिन - लेकिन- उह-आह-हुर्र! तुम्हें क्या हो गया है, मैट? और तुम्हें भी, स्किनर? अगर मैट कोई गलती करता है, तो यह तुम्हारा फर्ज है कि परिणाम सामने आने से पहले तुम उसे चेतावनी दे दो, है ना? और यही मैट को भी करना चाहिए। क्या तुम दोनों ने आदमियों को परखने की अपनी योग्यता खो दी है या फिर यह यह योग्यता तुममें कभी थी ही नहीं?’

स्किनर बीच में बोल पड़ा, ‘आप हेंडरसन की बात कर रहे हैं, जिसे हमने शंघाई ऑफिस का मुखिया बनाकर भेजा था।’

‘मैं सचमुच उसी की बात कर रहा हूँ, स्किनर। और मैं तुम्हें यह याद दिलाना चाहता हूँ कि अगर हम तटीय परिवहन का अपना पुराना खेल ही खेलते रहते, जो ज्यादा अच्छा होता। अगर हमने अटलांटिक के पार के परिवहन और दुलाई को दूसरों के लिए छोड़ दिया होता, तो हमारे पास इस समय शंघाई का ऑफिस भी नहीं होता और इस संसार के हेंडरसनों का सिरदर्द भी नहीं होता।’

स्किनर ने खुद के बचाव में कहा, ‘देखिए, लकड़ी बेचने में उसका जवाब नहीं था। वह हमारा सर्वश्रेष्ठ सेल्समैन था। मुझे पूरी उम्मीद थी कि वह हमें एशिया से ढेर सारे माल का ऑर्डर दिलाएगा और इससे हमारी आमदनी बहुत ज्यादा बढ़ जाएगी।’

मैट पीज्ली ने अपनी तरफ से जोड़ा, ‘और उसे इस ऑफिस के हर काम का अनुभव है। उसने काष्ठ कंपनी में ऑफिस बॉय से लेकर सेल्स मैनेजर तक का सफर तय किया था। वह नैविगेशन कंपनी में फ्रेट क्लर्क से लेकर पैसेंजर एजेंट तक हर पद पर रहा था। जहाँ तक अनुभव की बात है, उसमें कहीं से कहीं तक कोई कमी नहीं दिख रही थी। वह शंघाई ऑफिस के मैनेजर पद के लिए आदर्श दावेदार दिख रहा था।’

‘मैं यह सब स्वीकार करता हूँ। लेकिन जब तुमने उसे उसके खुद के दम पर चीन भेजने का निर्णय लिया था, तो क्या तुमने मुझसे सलाह ली थी?’

‘क्यों लेता? ब्लू स्टार नैविगेशन कंपनी का बॉस मैं हूँ। हूँ कि नहीं? जब हमने हेंडरसन को शंघाई ऑफिस का मुखिया बनाकर भेजा था, तब तक आपने मुँह खोलकर अपनी मुफ्त सलाह हमें नहीं दी थी।’

‘मैंने तुमने साफ-साफ कह दिया था कि हेंडरसन कामयाब नहीं होगा, है ना?’

‘हाँ, यह बात तो माननी पड़ेगी। आपने यह तो कहा था।’

‘और अब मैं तुम्हें एक छोटी कहानी सुनाना चाहूँगा, जो तुमने मुझे तब सुनाने का अवसर नहीं दिया था, जब तुमने उसे विदेश भेजा था। हेंडरसन अच्छा कर्मचारी था - प्रतिभावान कर्मचारी था - बशर्ते वह किसी समझदार आदमी के नेतृत्व में काम कर रहा हो और उसके ऊपर कोई हो, जो उसे बताए कि क्या करना है या कैसे करना है। उसमें इतनी पहलशक्ति नहीं थी कि वह खुद पहल करके अवसरों का लाभ ले सके। उसमें यह आदत भी थी कि अगर उसे सही दिशा हर दिन न दिखाई जाए, तो वह राह भटक जाएगा और गलत रास्ते पर चलने लगेगा। मैं बीस साल से उस आदमी के दिमाग को दुरुस्त करने की कोशिश कर रहा था। और अब देखो! वह हमारे शंघाई बैंक खाते को खाली करके लापता हो गया है।’

स्किनर ने भावहीन स्वर में कहा, ‘मि. रिक्स, मैं आपको याद दिलाना चाहूँगा कि हमने उससे 2.5 लाख डॉलर का बॉन्ड भी भराया था।’

‘तुम एक शब्द भी मत बोलो, स्किनर। एक शब्द भी नहीं। इसके बजाय मैं तुम्हें यह दिलाना चाहूँगा कि मैं ही वह जीनियस था, जिसने वह बीमा कराया था। तुम्हें और मैट को तो बीमे का पता भी नहीं था। और मैं कैसे भूल सकता हूँ कि तब मैंथ्यू तुमने मुझे याद दिलाया था कि मैं दस साल पहले रिटायर हो चुका हूँ और मुझे तुम्हारे ऑफिस के अंदरूनी मामलों में टाँग नहीं अड़ानी चाहिए?’

मैट पीज्ली ने जवाब दिया, 'देखिए, मैं खुलकर स्वीकार करता हूँ कि इस मामले में आपकी दूरदर्शिता सही थी, जिसकी वजह से इस साल शंघाई ऑफिस घाटा नहीं दिखाएगा। लेकिन कैपी, हमारे सामने की स्थिति को दूसरे दृष्टिकोण से देखें। हमें क्या पता था कि हेंडरसन वहाँ जाकर शराब पीने लगेगा, जुआ खेलने लग जाएगा और अपने वेतन से ज्यादा के कर्ज ले लेगा? हमें क्या पता था कि वह कारोबार पर ध्यान नहीं देगा और इतना ही नहीं, हमारे बैंक खाते से सारा पैसा निकालकर लापता हो जाएगा। हम ये सारी बातें पहले से नहीं भाँप सकते थे। जब हम अपने किसी कर्मचारी को पूर्वी देशों में मैनेजर बनाकर भेजते हैं, तो हमें उस पर पूरी तरह विश्वास करना होता है कि वह सही काम करेगा। इसलिए कैपी, मेरी सलाह यह है कि रायता फैल चुका है और उस पर अफसोस करने से कोई फायदा नहीं होगा। हमारा काम तो यह है कि हम हेंडरसन का उत्तराधिकारी चुनें और उसे अगले जहाज पर बैठाकर शंघाई भेज दें।'

'ओह, बहुत अच्छा, मैट,' कैपी ने सदाशयता से कहा। 'मेरे बच्चे, मैं इस मामले में तुम्हें ज्यादा ताने नहीं मारूँगा, ज्यादा कटाक्ष नहीं करूँगा। मेरी बातों को बूढ़े आदमी की भड्कास मानकर भूल जाओ। मैं जो कह रहा हूँ, वह हालाँकि सच है, लेकिन उदारता से कोसों दूर है। लेकिन जब तुम मेरी उम्र में आओगे और बहुत सारी मानसिक व नैतिक कमजोरियाँ तुम्हें परेशान करेंगी, तो तुम भी इंसानों के मुझसे बेहतर पारखी और निर्णायक बन जाओगे कि कौन इंसान जिम्मेदारी का भार उठा सकता है और कौन नहीं उठा सकता, कौन इंसान कितनी जिम्मेदारी का भार उठा सकता है और किस तरह की जिम्मेदारी का। स्किनर, तुम बताओ, इस पद के लिए तुम्हारे पास कोई उम्मीदवार है क्या?'

'मुझे यह कहते हुए अफसोस है, सर, लेकिन मेरे पास एक भी बंदा नहीं है, जो यह काम कर पाए। मेरे विभाग के सारे आदमी काफी युवा हैं - इतने युवा कि वे जिम्मेदारी नहीं उठा पाएँगे।'

'युवा से तुम्हारा क्या मतलब है?'

'देखिए, इस काम के लिए मैं केवल एक व्यक्ति के नाम पर विचार कर सकता हूँ और वह है एंड्रयूज, लेकिन अभी उसकी उम्र इस काम के लिहाज से काफी कम है - यही कोई तीस साल के आस-पास।'

'तीस साल, हैं? मुझे याद आता है कि जब मैंने तुम पर साल के दस हजार डॉलर फेंके थे और बीस लाख डॉलर की कंपनी की जिम्मेदारी सौंपी थी, तब तुम्हारी उम्र 28 साल थी।'

'हाँ सर, लेकिन बात यह है कि एंड्रयूज का कभी इम्तहान नहीं लिया गया है -'

'स्किनर,' कैपी ने अपनी सबसे भयंकर आवाज में उसकी बात बीच में ही काटते हुए कहा, 'मैं इस बात पर लगातार हैरान होता हूँ कि मैं तुम्हें नौकरी से क्यों नहीं निकाल रहा हूँ। तुम कहते हो कि एंड्रयूज का कभी इम्तहान नहीं लिया गया है। उसका इम्तहान क्यों नहीं लिया गया? हम इस दुकान में ऐसा माल क्यों रख रहे हैं, जिसे जाँचा-परखा नहीं गया है। सामान की तरह कर्मचारी को भी जाँचना-परखना जरूरी होता है। वहाँ भी गुणवत्ता परीक्षण करना अनिवार्य होता है। बल्कि यह कहना चाहूँगा कि इंसान के मामले में जाँचना-परखना ज्यादा जरूरी होता है, क्योंकि वही तो है जो आपके सामान को बेचेगा या नहीं बेचेगा? वही तो है, जो शंघाई ऑफिस को बखूबी चलाएगा या हमें चूना लगाकर चंपत हो जाएगा! बोलो सही बात है कि नहीं? बोलो! ततत! एक शब्द भी मत बोलना। अगर तुममें राई के दाने बराबर भी अकल होती, तो तुम उसका अच्छा इम्तहान ले लेते और कौन कहता है कि तुम्हें इसका मौका नहीं मिला? 1919-1920 में लकड़ी की इतनी ज्यादा माँग थी कि यह हाथोहाथ और अपने आप बिक रही थी। उस समय तुम्हें एक साल की छुट्टी ले लेनी चाहिए थी और अपनी डेस्क पर एंड्रयूज को बैठाकर जाना चाहिए था। इससे तुम्हें यह पता चल जाता कि वह किस मिट्टी का बना है।'

'अच्छा ही हुआ, जो मैंने ऐसा नहीं किया,' स्किनर ने ससम्मान प्रतिरोध किया, 'क्योंकि बाजार अचानक लुढ़क गया था - चुटकियों में - और अगर मैं अपने जहाजों में लादने के लिए पर्याप्त लकड़ी बेचने की फुर्ती नहीं दिखाता -'

'स्किनर, तुम्हारी यह ज़रूरत कि तुम मेरी बात का विरोध करो? मैट पीज्ली तब कितने साल का था, जब मैंने ब्लू स्टार नैविगेशन कंपनी ताला-चाबी समेत उसके हवाले कर दी थी? अरे, उस समय तो वह 26 का भी नहीं था। स्किनर, तुम बौड़म हो! तुम जैसे खुशी के दुश्मन कारोबार की पीठ पर सवार हो जाते हैं और बचकाने सिद्धांतों से इसका गला दबा देते हैं - ऐसे बचकाने सिद्धांत कि इंसान को तभी ज्यादा जिम्मेदारी देनी चाहिए जब उसकी



पीठ कमान की तरह झुक जाए या उसे ज्यादा वेतन तभी देना चाहिए जब उसके बाल बर्फ की तरह सफेद हो जाएँ। तुम जैसे लोगों की वजह से ही हमारे सारे युद्ध होते हैं, हमारी सारी हड़तालें होती हैं। यह युवाओं का संसार है, स्किनर और तुम यह बात कभी मत भूलना। इस संसार के गो-गेटर तीस साल से कम उम्र के होते हैं। युवाओं में बहुत ज्यादा ऊर्जा होती है, जिसे सही दिशा में लगाया जाए, तो उससे बड़े से बड़ा काम हो सकता है। युवाओं में इतना ज्यादा जोश होता है कि वे आसमान को झुकाकर जमीन तक ला सकते हैं या जमीन को उठाकर आसमान तक पहुँचा सकते हैं। यही कारण है स्किनर कि हमें युवाओं पर ध्यान देना चाहिए और उनकी भारी क्षमता को जाँचना-परखना चाहिए और उन्हें जिम्मेदारी उठाने लायक बनाना चाहिए।' फिर वे अपने दामाद की ओर मुड़े, 'मैट, शंघाई वाली नौकरी के संदर्भ में तुम्हें एंड्रयूज कैसा लगता है?'

'मैं सोचता हूँ कि वह यह काम कर लेगा।'

'तुम्हें क्यों लगता है कि वह यह काम कर लेगा?'

'क्योंकि वह यह काम जानता है। वह इतने लंबे समय से हमारे यहाँ काम कर रहा है कि उसके पास बहुत सारा अनुभव है, जिसकी वजह से-'

'क्या उसमें काम को सँभालने की हिम्मत है, मैट,' कैपी ने बीच में बात काटी दी। 'हिम्मत तुम्हारे लचर अनुभव से ज्यादा महत्वपूर्ण होती है, जिसकी तुम और स्किनर इतनी ज्यादा दुहाई देते हो।'

'मैं नहीं जानता कि उसमें हिम्मत है या नहीं। मुझे लगता है कि वह अच्छा कर्मचारी है और मन लगाकर काम करता है। मैं बस इतना जानता हूँ कि उसका व्यवहार और चाल-चलन अच्छा है।'

'देखो, उसे बाहर भेजने से पहले हमें यह पता होना चाहिए कि उसमें एकाग्रता और पहलशक्ति है या नहीं। उसमें स्वतंत्र काम करने और स्वतंत्र निर्णय लेने की योग्यता भी होनी चाहिए, क्योंकि यह मैनेजर की बुनियादी योग्यता होती है। अच्छे कर्मचारी और अच्छे मैनेजर में फर्क होता है। दुर्भाग्य से हम यह मानकर चलते हैं कि जो अच्छा कर्मचारी है, वह अच्छा मैनेजर भी बन जाएगा। लेकिन ऐसा होता नहीं है। हर अच्छा कर्मचारी अच्छा मैनेजर नहीं बन सकता, क्योंकि कर्मचारी के रूप में उसे सिर्फ काम करने का अनुभव होता है, काम कराने का नहीं। मैनेजर के रूप में आपको दूसरों से काम कराना होता है, इसलिए आपको स्वतंत्र निर्णय लेना आना चाहिए, खुद होकर अवसरों को भाँपना चाहिए और अपने दिमाग का इस्तेमाल करना चाहिए। अगर आपमें ये सारी चीजें नहीं हैं, तो आप संसार के किसी भी कोने में सफल मैनेजर नहीं बन सकते।'

'तो फिर,' मैट पीजली ने उठते हुए कहा, 'मैं हेंडरसन का वारिस चुनने के काम से अपने हाथ खींचता हूँ। इस मामले में आपको इतना ज्यादा ज्ञान है, जो आप पूरी उदारता से हमें दे रहे हैं कि आपको ही उस खुशकिस्मत इंसान का नाम चुनना चाहिए।'

'हाँ सचमुच,' स्किनर ने सहमत होते हुए कहा। 'मुझे यकीन है कि इतने कम समय में एंड्रयूज की एकाग्रता और पहलशक्ति को खोजना मेरी कमजोर योग्यताओं से काफी परे की चीज है। उसमें उसके वर्तमान पद के हिसाब से तो पर्याप्त एकाग्रता और पहलशक्ति है, लेकिन-'

कैपी ने उसकी बात बीच में काटते हुए कहा, 'लेकिन क्या उसमें यही एकाग्रता और पहलशक्ति तब भी होगी, जब उसे विशेषज्ञों की सलाह से छह हजार मील दूर तुरंत कोई निर्णय लेना होगा और उस निर्णय के आधार पर सफल या असफल होना होगा? हम यही जानना चाहते हैं, स्किनर।'

स्किनर ने भावहीन विनम्रता से जवाब दिया, 'सर, मेरा सुझाव यह है कि आप ही उसका इस्तहान लें।'

'मैं इस चुनौती को स्वीकार करता हूँ, स्किनर। पैगंबर की कसम! हम शंघाई ऑफिस में जिस अगले आदमी को भेजेंगे, वह गो-गेटर होगा। हमारे तीन मैनेजर वहाँ पहुँचकर टायँ-टायँ फिस्स हो चुके हैं और यह बहुत बड़ी संख्या है, क्योंकि उत्कृष्टता का तकाजा है कि कंपनी में एक भी गलत मैनेजर नहीं होना चाहिए, वरना कंपनी बैठ जाएगी। अगर मैनेजर गलत होगा, तो कर्मचारी चाहे कितने भी अच्छे हों, कंपनी नहीं बच पाएगी।'

और इसके बाद कैपी ने अपने बूढ़े पैर उठाकर अपनी डेस्क पर रखे और अपनी घूमने वाली कुर्सी पर नीचे फिसलने लगे और अपनी पीठ नीचे टिका ली। फिर उनका सिर उनके सीने पर आ गया और उन्होंने अपनी आँखें

बंद कर लीं।

‘वे यह सोचने भी लगे कि एंड्रयूज का इम्तहान कैसे लेना है, अब उसकी खैर नहीं है!’ मैट पीजली ने फुसफुसाकर कहा, जब वह और स्किनर कमरे से बाहर निकले।

## 2: बाधाओं से न घबराएँ

रिटायर्ड प्रेसिडेंट की किस्मत में ज्यादा देर तक आराम करना नहीं लिखा था। उनकी किस्मत में यह भी नहीं लिखा था कि वे बिना किसी बाधा या व्यवधान के लंबा सोच-विचार कर पाएँ। दस मिनट के भीतर ही उनके फोन की घंटी बजने लगी। उनकी निजी एक्सचेंज ऑपरेटर उन्हें फोन कर रही थी।

‘क्या है?’ कैपी रिसीवर में चिल्लाए, क्योंकि व्यवधान से उनके विचारों का सिलसिला टूट गया था।

‘ऑफिस में एक नौजवान आया है। उसका नाम विलियम ई. पेक है और वह आपसे व्यक्तिगत रूप से मिलना चाहता है।’

कैपी ने आह भरते हुए कहा, ‘नौजवान!’ पहले तो उनका मन हुआ कि उससे मिलने से मना कर दें। इस समय उनका किसी से भी मिलने का मन नहीं था; वे अभी एंड्रयूज के इम्तहान के तरीके के बारे में सोच-विचार कर रहे थे। लेकिन फिर उन्हें अपनी खुद की ही बात याद आ गई। उन्होंने अभी-अभी खुद स्किनर को बताया था कि नौजवानों को प्रोत्साहित करना चाहिए, जिम्मेदारी देनी चाहिए और बड़ावा देना चाहिए, क्योंकि उनमें गो-गेटर बनने की प्रबल संभावना होती है। इस कारण उन्होंने अपने विचारों के सिलसिले को खत्म किया, अपनी चिढ़ को दबाया और ऑपरेटर से कहा, ‘ठीक है। अंदर भिजवा दो।’

लगभग तुरंत ही ऑफिस बॉय पेक को लेकर आ गया और उसने दरवाजा खोल दिया। दरवाजे से थोड़ी अंदर आने के बाद आगंतुक रुका और आसानी तथा सहजता से ‘अटेंशन’ की मुद्रा में आया। फिर उसने सम्मान से सिर झुकाकर अभिवादन किया। हालाँकि इस दौरान उसकी पैनी नीली आँखें ब्लू स्टार नैविगेशन कंपनी के शासक पर लगातार जमी रहीं।

‘मि. रिक्स, मेरा नाम पेक है, सर - विलियम ई. पेक। आपको धन्यवाद सर कि आपने मुझसे मिलने के लिए हाँ कर दी।’

‘आह! हूँ!’ कैपी लड़ाकू दिख रहे थे। ‘बैठ जाँ, मि. पेक।’

पेक बैठने के लिए कैपी की डेस्क के पास की कुर्सी तक पहुँचा और बैठ गया। बूढ़े कैपी ने उसकी चाल पर गौर किया। उन्होंने देखा कि यह नौजवान थोड़ा लँगड़ाकर चल रहा था और उसकी बाईं बाँह कोहनी के आधे रास्ते पर कटी हुई थी। कैपी अवलोकन में माहिर थे, तजुर्बेकार थे, इसलिए पेक के सीने पर अमेरिकन सेना के बटन को देखकर खुदबखुद पूरी कहानी समझ गए। वे उड़ती चिड़िया के पंख गिन सकते थे और यहाँ तो कारण भी सामने था और परिणाम भी।

उन्होंने नरमी से कहा, ‘अच्छा तो मि. पेक, मुझे बताएँ कि मैं आपके लिए क्या कर सकता हूँ?’

‘मैं अपनी नौकरी के लिए आया हूँ,’ पेक ने संक्षेप में जवाब दिया।

‘पैगंबर की कसम!’ कैपी ने कहा, ‘आप यह बात तो इस तरह कह रहे हैं, जैसे आपको इंकार सुनने की उम्मीद नहीं है।’

‘बिलकुल सही कहा, सर। मुझे इंकार सुनने की उम्मीद बिलकुल नहीं है।’

‘क्यों?’

विलियम ई. पेक के दिलचस्प, लेकिन थोड़े सामान्य चेहरे पर आ गई। इतनी मोहक मुस्कान कैपी रिक्स ने आज तक नहीं देखी थी। पेक ने जवाब दिया, ‘मैं एक सेल्समैन हूँ, मि. रिक्स। मैं खुद को काफी योग्य सेल्समैन मानता

हूँ, क्योंकि मैंने पाँच साल के दौरान यह साबित कर दिया है कि मैं किसी भी चीज को सामान्य व्यक्ति से ज्यादा अच्छी तरह बेच सकता हूँ, बशर्ते वह इतनी मूल्यवान हो कि कोई उसे खरीदने को तैयार हो। मैं सामान बहुत अच्छी तरह बेच सकता हूँ, लेकिन मैंने यह भी देखा है कि सामान बेचने से पहले मुझे वह सामान बनाने वाले को एक और चीज बेचनी होती है - मैं खुद! मुझे उसे यह विश्वास दिलाना होता है कि मैं न सिर्फ उसका सामान बेच सकता हूँ, बल्कि दूसरों से ज्यादा अच्छी तरह बेच सकता हूँ। मुझे यह प्रदर्शित करना होता है कि मैं इस काबिल हूँ कि वह घुड़दौड़ में मुझ पर दाँव लगाए और मेरे अव्वल आने की उम्मीद रखे। मैं आपको अपनी सेवाएँ बेचने आया हूँ। मैं खुद को बेचने आया हूँ।’

कैपी ने मुस्कुराकर जवाब दिया, ‘बेटा, तुम अपने मकसद में कामयाब हो गए। मैं बिक गया! लेकिन यह तो बताओ, अमेरिकी सेना ने तुम्हें अपनी सदस्यता कब बेची थी?’

‘7 अप्रैल 1917 की सुबह को, सर।’

‘इससे हमारी बिक्री पूरी हो जाती है। मैं खुद कैप कियर्नी में नाइट्स ऑफ कोलंबस में था, लेकिन जब उन्होंने मुझे अपने डिवीजन के साथ विदेश नहीं जाने दिया, तो मेरा दिल टूट गया और यह समझने लगा कि मैं किसी काम का नहीं रह गया हूँ।’

सेना की बातों ने पेक का दिल छू लिया, जिस वजह से उनकी पटरी तुरंत ही अच्छी तरह बैठ गई।

‘युद्ध से पहले मैं मध्य पश्चिम में लकड़ी बेचता था और पोर्टलैंड लम्बर कंपनी में था,’ उसने स्पष्ट किया। ‘सरकार ने पिछले ही सप्ताह लेटरमैन जनरल हॉस्पिटल में मुझे सेवामुक्त किया। मेरी अर्ध-अपंगता के बदले में मुझे दस हजार डॉलर का सरकारी बीमा भी मिला। बाकी अंगों की टूट-फूट से तो मुझे ज्यादा दिक्कत नहीं हुई, लेकिन मेरे टूटे पैर को सही होने में काफी समय लग गया। और यह कभी पूरी तरह से ठीक नहीं हो पाया। मेरा पैर जितना बड़ा होना चाहिए था, यह आज उससे थोड़ा छोटा है। फिर मुझे इन्फ्लुएंजा के साथ निमोनिया भी हो गया और इसके बाद डॉक्टरों ने टी.बी. के भी कुछ लक्षण खोज लिए। इसका नतीजा यह हुआ कि मैं एक साल तक फोर्ट बेयर्ड, न्यू मेक्सिको में सरकारी टी.बी. अस्पताल में भी रहा। लेकिन अब मेरे पास जो भी अंग बचे हैं, वे पूरी तरह से तंदुरुस्त हैं और डॉक्टरों ने इसका प्रमाणपत्र भी दिया है। मेरा सीना पाँच इंच फूलता है और मैं स्वस्थ महसूस करता हूँ।’

‘निराश या हताश नहीं हो?’ कैपी ने हिचकते हुए पूछा।

‘ओह, मुझे तो ऐसा लगता है कि मुझे कम कीमत चुकानी पड़ी है और मैं आसानी से छूट गया हूँ, मि. रिक्स। मेरा दिमाग बचा है - और मेरी दाईं बाँह। मैं सोच सकता हूँ और मैं लिख सकता हूँ। और भले ही मेरा एक पहिया डगमगा रहा है, लेकिन मैं आदेश मिलने पर ज्यादातर लोगों से ज्यादा दूर तक और ज्यादा तेज चल सकता हूँ। आपके पास मेरे लिए नौकरी है, मि. रिक्स?’

‘नहीं, मेरे पास नहीं है, मि. पेक। आपको तो पता ही नहीं होगा कि मैं अब कंपनी से बाहर हो चुका हूँ। दस साल पहले रिटायर हो गया था। यह ऑफिस तो बस सामाजिक मेलजोल का मुख्यालय है - यहाँ मुझे अपनी डाक मिल जाती है और गपशप से मन भी बहल जाता है। नौकरी के लिए तो आपको स्किनर से मिलना चाहिए।’

‘मैं स्किनर से मिल चुका हूँ, सर,’ पुराने योद्धा ने जवाब दिया, ‘लेकिन उन्होंने ज्यादा सहानुभूति नहीं दिखाई थी, ज्यादा रुचि नहीं ली थी। मेरे ख्याल से वे यह सोच रहे थे कि मैं उन्हें अपनी खाली आस्तीन दिखाकर नौकरी माँग रहा था और उनसे रहम की उम्मीद कर रहा था, जो उनमें वैसे भी ज्यादा नहीं है। मि. स्किनर ने मुझे जानकारी दी कि उनके पास पहले से ही काम कम है और लोग ज्यादा। उन्होंने बताया कि उनके पास अपने वर्तमान सेल्समैनो के लायक काम ही नहीं है, इसलिए वे नए सेल्समैन को नियुक्त नहीं कर सकते। यह सुनने के बाद मैंने उन्हें यह बता दिया कि मैं कोई भी काम करने को तैयार हूँ; बस वह स्टेनोग्राफर के ऊपर का होना चाहिए। मैं अमेरिकी सेना का एक हाथ का चैंपियन टाइपिस्ट हूँ। मैं लकड़ी का हिसाब-किताब रख सकता हूँ और इसकी बिलिंग कर सकता हूँ। मैं बहीखाते सँभाल सकता हूँ और टेलीफोन के जवाब दे सकता हूँ। यानी मैं किसी भी भूमिका में काम करने को तैयार हूँ, चाहे यह टाइपिस्ट हो, अकाउंटेंट हो या रिसेप्शनिस्ट हो!’

‘इसका कुछ असर हुआ, हैं?’

‘नहीं सर।’

‘तो अब देखो, बेटा’ कैपी ने खुशनुमा पेक को गोपनीयता से फुसफुसाकर बताया, ‘तुम्हें मैं एक पते की बात बताता हूँ। मेरी सलाह मानो और जाकर मेरे दामाद कैप्टन पीज्ली से मिल लो। वह दिल का नेक आदमी है और हमारे कारोबार की परिवहन कंपनी का सर्वेसर्वा है।’

‘मैं कैप्टन पीज्ली से भी मिला था। वे बहुत दयालु थे और उन्होंने काफी सहानुभूति दिखाई। उन्होंने कहा कि वे दिल से मुझे नौकरी देना चाहते थे, मुझे इंकार करने में उनकी भावनाएँ आहत हो रही थीं, लेकिन कारोबार की हालत इतनी खराब थी कि नए लोगों के लिए जगह निकालना नामुमकिन था। उन्होंने मुझे बताया कि उन्होंने एक दर्जन पुराने सैनिकों को अब तक सिर्फ इसलिए नौकरी से नहीं निकाला था, क्योंकि उनका दिल इस निष्ठुर कदम को उठाना नहीं चाहता था। मैं उनकी बात पर विश्वास करता हूँ।’

‘तो मेरे प्यारे बच्चे - मेरे प्यारे युवा मित्र! मुझे यह बताओ कि इसके बाद भी तुम मेरे पास क्यों आए?’

‘क्योंकि,’ पेक ने मुस्कराते हुए जवाब दिया, ‘मैं चाहता था कि आप उनके इंकारों को रद्द करते हुए हाँ कर दें और मुझे नौकरी दे दें। वैसे तो मैं खुद को विशेषज्ञ सेल्समैन मानता हूँ और अगर मुझे सेल्समैन की नौकरी मिलती है, तो इससे कंपनी को सबसे ज्यादा फायदा होगा, क्योंकि मुझमें इसकी विशेषज्ञता है और मैं दस सेल्समैनों के बराबर सामान बेच सकता हूँ। लेकिन इसके बावजूद मुझे कोई विशेष पदनाम या पद नहीं चाहिए। कोई भी नौकरी चलेगी, बशर्ते मैं वह काम कर सकता होऊँ। अगर मैं इसे कर सकता हूँ, तो मैं इसे सबसे अच्छी तरह करूँगा, जितनी अच्छी तरह पहले कभी किसी ने नहीं किया था। मैं नंबर वन बनने में विश्वास करता हूँ, मि. रिक्स। जो भी काम करो, उसे इतनी अच्छी तरह करो कि शिखर पर पहुँच जाओ। तलहटी में रहने में ज्यादा आनंद नहीं है। शिखर से ज्यादा बेहतर नजारा दिखाई देता है और हर इंसान शिखर पर पहुँच सकता है, क्योंकि हर इंसान में ईश्वर की दी हुई क्षमता और योग्यता होती है। मुझे ईश्वर ने सामान बेचने की विशेष योग्यता दी है। अगर आप मुझे अपनी कंपनी में नौकरी देते हैं और मैं ठीक से काम नहीं कर पाया, तो आपको मुझे नौकरी से नहीं निकालना पड़ेगा; मैं खुद नौकरी छोड़ दूँगा। मैं आपसे यह नहीं कह रहा हूँ कि आप मुझ पर तरस खाकर नौकरी दें और परोपकार करें। मैं इस वक्त बाकी लोगों से चार साल पीछे हूँ और मुझे बराबरी पर आने के लिए बहुत कुछ करना है। मुझे कामयाबी की भूख है और मेरे पास सबसे अच्छे संदर्भ भी हैं -’

‘वह तो मैं देख रही रहा हूँ,’ कैपी ने सौम्य अंदाज से कहा और अपनी डेस्क पर लगा पुश-बटन दबा दिया। स्किनर अंदर आ गया। उसने विलियम ई. पेक को नापसंदगी से देखा और फिर कैपी रिक्स को सवालिया निगाह से देखा।

‘स्किनर, प्यारे लड़के,’ कैपी ने मधुर स्वर में कहा, ‘मैं एंड्रयूज को शंघाई ऑफिस भेजने के प्रस्ताव पर विचार कर रहा हूँ और मैं इस निष्कर्ष पर पहुँचा हूँ। हमें एक जोखिम लेना होगा। वर्तमान समय में एक स्टेनोग्राफर उस ऑफिस का प्रभारी है, जो बहुत ही बुरी बात है, इसलिए हमें जरा भी देर किए बिना किसी मैनेजर को वहाँ भेजना होगा। इसलिए मैं तुम्हें बताता हूँ कि हम क्या करेंगे। हम एंड्रयूज को अगले जहाज से भेज देंगे, लेकिन उसे यह बता देंगे कि यह उसका स्थायी पद नहीं है, बल्कि अस्थायी इंतजाम है। अगर वह वहाँ पहुँचकर शानदार प्रदर्शन करता है, तो हम उसे स्थायी कर देंगे। लेकिन अगर वह वहाँ जाकर अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पाता है, तो हम उसे बुला लेंगे और यहीं अपने ऑफिस में उसकी पुरानी जगह पर रख लेंगे, जहाँ वह बहुत मूल्यवान व्यक्ति है। इस दौरान - उह - आह - हुर् - इस दौरान मुझ पर एक अहसान करो, स्किनर, मेरे प्यारे लड़के, कि तुम इस युवक को अपने ऑफिस में सामान बेचने का कोई काम दे दो और उसे मुश्किल काम देकर यह पता लगाओ कि उसमें कितना माहिर है और किस मिट्टी का बना है। बस मुझे यही अहसान चाहिए, स्किनर, मेरे प्यारे बच्चे, बस मुझे यही अहसान चाहिए।’

खेल की भाषा में कहें, तो स्किनर दबाव में था - और वह यह बात जानता था। युवा पेक भी यह बात जानता था और जनरल मैनेजर को देखकर शालीनता से मुस्कराया, क्योंकि युवा पेक सेना में रह चुका था, जहाँ सबसे बड़े शुरुआती सबकों में से एक यह होता था: कि सेनापति का आग्रह हमेशा आदेश के बराबर होता है।

‘बहुत अच्छी बात है, सर,’ स्किनर ने धीरे से जवाब दिया। ‘क्या आपने पेक का वेतन भी तय कर लिया है?’

कैपी ने विरोध में हाथ ऊपर उछाला। ‘उसे तय करना पूरी तरह से तुम्हारे हाथ में है, स्किनर। मुझे तुम्हारे विभाग के अंदरूनी प्रशासन में हस्तक्षेप करना पसंद नहीं है। स्वाभाविक रूप से तुम पेक को उतना ही वेतन दोगे,

जितना पाने के वह योग्य है और उससे ज्यादा एक सेंट भी नहीं।' फिर वे विजयी पेक की ओर मुड़े। 'अब मेरी बात गौर से सुनो, नौजवान। अगर तुम सोचते हो कि तुम्हें बैठे-बिठाए कुर्सी तोड़ने की नौकरी मिल रही है, तो यह खयाल अपने दिमाग से इसी समय निकाल दो। तुम्हें कुर्सी तोड़ने के लिए नहीं, बल्कि रिकॉर्ड तोड़ने के लिए नौकरी दी जा रही है। तुम सीधे मैदान में उतरोगे, मेरे बच्चे और तुम वहाँ जाकर चौकों-छक्कों की झड़ी लगा दोगे और तुम यह काम जल्दी करोगे व बार-बार करोगे। एक और बात बता दूँ। पहली गलती पर तुम्हें चेतावनी दी जाएगी। दूसरी गलती पर तुम्हें बिना वेतन के एक महीने तक घर बैठा दिया जाएगा। और तीसरी गलती पर... तुम्हें सीधे नौकरी से निकाल दिया जाएगा - हमेशा के लिए। क्या मेरी बात पूरी तरह से समझ आ गई?'

'बिलकुल सर,' पेक ने खुशी-खुशी घोषणा की। मैं तो सिर्फ अपनी योग्यता दिखाने का अवसर चाहता हूँ, रिकॉर्ड तोड़ने की जगह चाहता हूँ और आप पूरा इतमीनान रखें मि. रिक्स, कुछ ही समय में मैं मि. स्किनर का दिल जीत लूँगा। मि. स्किनर, आपको धन्यवाद कि आप मुझे नौकरी देने के लिए राजी हो गए। मैं इसके लिए आपका बहुत, बहुत शुक्रगुजार हूँ और आपने जो विश्वास जताया है, मैं उस पर खरा उतरने की पूरी कोशिश करूँगा।'

'बदमाश कहीं का! एकदम बदमाश है!' कैपी ने बुदबुदाकर खुद से कहा। 'उसमें हास्यबोध है, ईश्वर का शुक्र है! आह, बेचारा स्किनर, पुरानी नैरो-गेज पटरी जैसा स्किनर! अगर इस आदमी के मोटे सिर में कोई नया या अपारंपरिक विचार कभी आ जाए, तो वह रातोंरात मर जाएगा। वह इस समय बुरी तरह गुस्सा हो रहा होगा, पगला रहा होगा, क्योंकि वह अपनी रक्षा में एक भी शब्द नहीं कह सकता। मुझे पता है, आगे क्या होगा। वह बिल पेक की धृष्टता का बदला लेगा। वह बिल पेक के जीवन को इतना बुरा बना देगा कि नरक की यातना भी उसे गर्मी की छुट्टी जैसी लगने लगेगी। अगर वह ऐसा न कर दे, तो मेरा नाम बदल देना और मुझे हमेशा के लिए क्लोरोफॉर्म सुँघा देना। हे ईश्वर, जीवन कितना सूना-सूना और नीरस होगा, अगर मैं कभी-कभार बीच में टाँग न अड़ाऊँ और बखेड़ा खड़ा न करूँ।'

युवा पेक उठ गया और अटेंशन में खड़ा हो गया। उसने स्किनर से पूछा, 'सर, मैं कब से काम शुरू करूँ?'

'जब से तुम चाहो,' स्किनर ने रेफ्रिजरेटर जैसी मुस्कान के साथ जवाब दिया। पेक ने अपनी सस्ती कलाई घड़ी देखी। उसने जोर से एकालाप में कहा, 'अभी बारह बजे हैं। मैं बाहर जाकर पेटपूजा करूँगा और फिर एक बजे नौकरी शुरू करने आ जाऊँगा। मैं आधा दिन का वेतन तो कमा ही लूँ।' उसने कैपी रिक्स पर निगाह डाली और उद्धरण दिया:

'उस दिन को बरबाद समझो जिसका ढलता सूरज

भावों को चढ़ता पाए, लेकिन हम फायदा न उठा पाएँ।'

स्किनर को हँसी-मजाक पसंद नहीं था। वह ऑफिस के समय में ऐसे हँसी-मजाक पर अपना मानसिक संतुलन कायम नहीं रख सकता था, इसलिए वह अपनी बर्फीली गरिमा का टोकरा लेकर वहाँ से चला गया। जब उसके पीछे दरवाजा बंद हुआ, तो पेक की भौहें शंका में ऊपर उठ गईं।

उसने कहा, 'मि. रिक्स, मेरी शुरुआत बुरी हुई है।'

'तुमने केवल शुरुआत का मौका माँगा था,' कैपी ने जवाब में कहा। 'मैंने तुम्हें अच्छी शुरुआत की गारंटी नहीं दी थी और मैं दूँगा भी नहीं, क्योंकि मैं दे ही नहीं सकता। मैं स्किनर और मैट पीजली को केवल एक सीमा तक ही धका सकता हूँ - और उससे आगे नहीं। हमेशा एक बिंदु रहता है, जहाँ मुझे यह काम छोड़ना होता है - अर - आह - विलियम।'

'मुझे अच्छी तरह पहचानने वाले लोग बिल पेक कहते हैं, सर।'

'बहुत अच्छा, बिल,' कैपी अपनी कुर्सी के कोने से बाहर फिसले और अपने चश्मे के ऊपर से बिल पेक को धमकी भरे ढंग से घूरने लगे। 'मैं तुम पर निगाह रखूँगा, नौजवान,' वे तीखी आवाज में बोले। 'मैं तुम्हारे प्रति हमारे कर्ज को खुलकर स्वीकार करता हूँ, लेकिन जिस दिन तुम्हारे मन में यह धारणा आ गई कि यह ऑफिस पुराने सैनिकों की धर्मशाला है -' वे सोच-विचार के लिए ठहरे। 'मैं तो यह सोच रहा हूँ कि स्किनर तुम्हें वेतन कितना देगा?' उन्होंने विचार किया। 'ओह, ठीक है,' उन्होंने आगे कहा, 'वह जितना भी वेतन दे, उसे ले लेना। चुपचाप रहना और कुछ मत बोलना। जब अनुकूल समय आएगा - बशर्ते तुमने इसे अर्जित किया होगा - तो मैं उस मक्खीचूस को

समझाऊंगा और तुम्हारा वेतन बढ़वा दूँगा।’

‘आपको बहुत-बहुत धन्यवाद, सर। आप बहुत दयालु हैं। गुड डे, सर।’

इसके साथ ही बिल पेक ने अपना हैट उठाया और बिल पेक के सामने से लँगड़ाता हुए चला गया। उसके पीछे दरवाजा अभी पूरी तरह बंद भी नहीं हुआ था कि स्किनर कैपी रिक्स की माँद में दोबारा घुस आया। उसने बोलने के लिए मुँह खोला, लेकिन पूरा मुँह खुलने से पहले ही कैपी ने अपनी शाही अँगुली दिखाकर उसे खामोश रहने का इशारा किया।

‘तुम एक शब्द भी मत बोलना, स्किनर, मेरे प्यारे बच्चे,’ उन्होंने खुशनुमा अंदाज में कहा। ‘मैं जानता हूँ कि तुम क्या कहने वाले हो। और मैं यह भी जानता हूँ कि तुम्हें यह बात कहने का हक है, लेकिन - उह - आह - हुर् - अब स्किनर, तर्क की बात सुनो। तुम कैसे पत्थरदिल इंसान हो, जो तुमने उस अपाहिज पूर्व सैनिक को इंकार कर दिया? उसका एक पैर छोटा था और उसकी आस्तीन उसके कोट की जेब में फँसी थी, फिर भी उसके चेहरे पर एक अटल, अजेय इंसान की मुस्कान थी। लेकिन तुमने - बेड़ा गर्क हो, तुम कितने निर्मम हो, कठोर हो, भावहीन हो कि यह सब देखकर भी तुम्हारे अंदर जज्बात नहीं जागे। लेकिन तुमने उससे आँख मिलाकर उसे इस तरह ठुकरा दिया, जिस तरह कोई शराबी शराब छुड़ाने वाली दवा को ठुकराता है। स्किनर, तुम यह कैसे कर सकते थे?’

कैपी की चेतावनी देती अँगुली से डरे बिना स्किनर ने अवज्ञापूर्ण नजरिया अपना लिया।

उसने गुस्से से जवाब दिया, ‘कारोबार में जज्बात नहीं चलते हैं। एक सप्ताह पहले पिछले गुरुवार को अमेरिकी सेना की स्थानीय चौकियों ने अपने अपाहिज और बेरोजगार सैनिकों के लिए नौकरियों की संगठित मुहिम शुरू की थी। तीन ही दिनों में आपने अपने कॉरपोरेशनों से 209 लोगों को नौकरी से निकाल दिया। वॉशिंगटन में तो लोगों ने एक नई चौकी के नामकरण का आवेदन भी दे दिया है, जिसे कैपी रिक्स चौकी नं. 534 कहा जाएगा। और आपने अनुभवी लोगों को सिर्फ इसलिए हटाया, ताकि इन पूर्व-सैनिकों के लिए पद खाली हो सकें। यह देशभक्ति हो सकती है, लेकिन यह कारोबार का सही तरीका नहीं है। कारोबार जज्बातों से नहीं चलता है, चाहे यह देशभक्ति का जज्बा ही क्यों न हो? अब आप बताएँ कि क्या मैं कुछ गलत कह रहा हूँ। क्या आपने ऐसा नहीं किया?’

‘मैं कब इंकार कर रहा हूँ कि मैंने ऐसा नहीं किया?’ कैपी ने विजयी भाव से चिल्लाकर कहा। ‘आजकल के ज्यादातर कर्मचारी यूनियनबाजी और साम्यवाद के चक्कर में पड़ गए हैं। काम करने के बजाय वे जोड़तोड़ करते हैं, कामचोरी करते हैं और फोकट की तनख्वाह लेना चाहते हैं। जब भी कोई प्रबंधक या मालिक कर्मचारियों या मजदूरों की इस प्रवृत्ति पर सख्त कार्यवाही करता है, तो हर मिल और कारखाने में हड़तालें और तोड़फोड़ शुरू हो जाती हैं। मैं इन हड़तालों और तोड़-फोड़ से तंग आ गया हूँ। पैगंबर की कसम, मेरे ख्याल से पूर्व-सैनिकों को उनकी योग्यता के अनुरूप नौकरी देना ही वह तरीका है, जिससे हम इस समस्या से निबट सकते हैं। अमेरिकी सेना की कैपी रिक्स पोस्ट नं. 534 मेरा जवाबी हमला है, जिससे मैं यूनियनबाजों, कामचोरों और साम्यवादियों को मुँहतोड़ जवाब देकर उनका हाँसला पस्त करना चाहता हूँ।’

स्किनर ने शिकायत की, ‘इसका मतलब है कि हर ऑफिस और जहाज और रिटेल यार्ड फर्स्ट सर्जेंट ही चलाए। मैं तो सोच रहा हूँ कि सेना की तरह अपने ऑफिस में भी कर्मचारियों की परेड शुरू करवा दूँ। वैसे अब मैं आपको यह बताना चाहूँगा कि रिक्स कॉरपोरेशन की सारी कंपनियों में जितने पुराने सैनिकों को लिया जा सकता था, वह ले लिया गया है। अब इससे आगे किसी पुराने सैनिक को नियुक्त करना संभव नहीं होगा। देखिए, हमें बात करने वाले लोग नहीं चाहिए, काम करने वाले लोग चाहिए। मुझे डर है कि ये पुराने सैनिक कहीं हमारे ऑफिसों में ही युद्ध न लड़ने लगे और खून की नदियाँ न बहने लगे।’

‘देखो स्किनर, कॉमरेड पेक वह आखिरी पुराना सैनिक है, जिसे मैंने तुमसे नौकरी देने को कहा है,’ कैपी ने पश्चाताप भरे स्वर में वादा किया। ‘तुमने कभी किपलिंग की पुस्तक बैरेक रूम बैलेड्स पढ़ी है, स्किनर?’

‘मेरे पास पढ़ने का समय नहीं है,’ स्किनर ने प्रतिरोध किया।

कैपी ने आगे कहा, ‘इसी समय दौड़कर पुस्तकों की दुकान में जाओ और इसे खरीदकर इसका एक बैलेड पढ़ो, जिसका शीर्षक है, ‘टॉमी।’ इससे तुम्हारी आत्मा का कल्याण होगा।’

‘देखिए, मि. रिक्स, कॉमरेड पेक मुझे ज्यादा पसंद नहीं आया। उसने नौकरी के लिए मुझसे निवेदन किया और मैंने इंकार कर दिया। फिर वह कैप्टन मैट के पास गया और उन्होंने भी इंकार कर दिया। इसके बाद वह क्या करता है? वह हमें नीचा दिखाने के लिए आपके पास चला आता है और आपसे नौकरी माँगता है! और आपने उसे नौकरी दे दी! इससे वह हम दोनों को तो कुछ समझेगा ही नहीं। वह यह मानेगा कि उसे हमारे आदेशों का पालन करने की जरूरत नहीं है। लेकिन मैं भी चुप नहीं बैठूँगा। मैं ऐसा बदला लूँगा कि उसकी ही नहीं, उसके पुरखों की भी रूह काँप जाएगी। वह उस दिन को कोसेगा, जब वह यह जलील हरकत करने के लिए प्रेरित हुआ था।’

‘स्किनर! स्किनर! मुझसे नजरें मिलाओ! क्या तुम जानते हो कि मैंने तुमसे बिल पेक को लेने को क्यों कहा?’

‘मैं जानता हूँ। क्योंकि आप इतने ज्यादा दरियादिल हैं कि आप अपने ही पैरों पर कुल्हाड़ी मार लेते हैं।’

‘तुममें तो रत्ती भर भी कल्पनाशक्ति नहीं है, धेले भर भी दिमाग नहीं है! तुम लकीर के फकीर हो, स्किनर! मैं एक ऐसे लड़के को कैसे अस्वीकार कर सकता था, जो अस्वीकार होने के लिए तैयार ही नहीं था? मैं एक पके हुए सेवफल की शर्त लगाने को तैयार हूँ कि बिल पेक हमारे सबसे अच्छे सैनिकों में से एक होगा। इसी कारण वह अपने उद्देश्य पर अटल रहता है। उसने तुम्हें पल भर में ताड़ लिया था, स्किनर। उसने तुम्हें अपना रास्ता रोकने नहीं दिया। उसने मैट पीज्ली को भी अपना रास्ता रोकने नहीं दिया। उसके लिए तो तुम बस गति अवरोधक जैसे थे, जिनकी वजह से उसकी गति कम हुई थी। लेकिन ध्यान रहे, तुम्हारे इंकार के बावजूद उसने उम्मीद नहीं छोड़ी। और स्किनर, पेक का विरोध सामान्य लोगों ने नहीं, बल्कि विशेषज्ञों ने किया था। हाँ, सर - विशेषज्ञों ने! वैसे एक बात बताओ, स्किनर, मेरे प्यारे लड़के, तुम उसे कौन सा पद देने वाले हो?’

‘जाहिर है, एंड्रयूज का पद।’

‘ओह हाँ, मैं तो भूल ही गया था। स्किनर, प्यारे लड़के, क्या हमारे पास पाँच लाख फुट स्कंक स्पूस नहीं है, जो हमें किसी ग्राहक के मत्थे मढ़नी है?’ स्किनर ने हाँ में सिर हिलाया और कैपी इस तरह जोश में बोलते रहे, मानो उन्होंने अभी-अभी एक शानदार खोज की थी, जिससे विज्ञान में क्रांति होने वाली थी। ‘उसे बेचने के लिए वह बकवास माल दे दो, स्किनर और अगर तुम रास्ते में रेड फर या बुल पाइन के दो दर्जन ट्रक निकाल सको या किसी भी छोटे या अजीब लंबाई के स्टॉक की व्यवस्था कर सको या किसी लार्च सीलिंग या फ्लोरिंग की या किसी हेमलॉक रैंडम स्टॉक की - दरअसल, कोई भी ऐसी चीज जिसे व्यापारी बिलकुल नहीं खरीदना चाहते और जो बरसों से हमारे गोदामों में भरी हो और जिसे कोई पैसों में तो क्या, तोहफे में भी नहीं चाहता हो। उसे बेचने के लिए इस तरह का माल देना। तुम मेरी बात समझ गए, है ना, स्किनर?’

स्किनर के चेहरे पर अब शार्क जैसी मुस्कान तैर रही थी। उसने शरारती ढंग से कहा, ‘और अगर वह उसे नहीं बेच पाया, तो अलविदा दोस्त, है ना?’

‘हाँ, मुझे ऐसा लगता है, हालाँकि इसके बारे में सोचना मुझे ज्यादा अच्छा नहीं लग रहा है। लेकिन दूसरा पहलू भी देखो। अगर वह अच्छा काम करता है, तो उसे एंड्रयूज की तनख्वाह मिलनी चाहिए। हमें न्यायप्रिय रहना चाहिए, स्किनर। हमारे दूसरे दोष चाहें जो भी हों, हमें हमेशा न्यायप्रिय होना चाहिए। हर मालिक या कर्मचारी को न्यायप्रिय रहना चाहिए और कभी अन्याय नहीं करना चाहिए। यदि उसने अन्याय किया, तो योग्य कर्मचारी नौकरी छोड़कर किसी दूसरी जगह चले जाएँगे, जहाँ उन्हें ज्यादा पैसे मिलेंगे। इस तरह एक वक्त ऐसा आएगा, जब वह कंपनी अयोग्य लोगों से भर जाएगी और उस पर ताले लगाने की नौबत आ जाएगी।’

इसके बाद कैपी उठे और उन्होंने जनरल मैनेजर के छरहरे कंधे को थपथपाया। ‘अच्छा स्किनर, मेरे बच्चे। मेरी बातों का बुरा मत मानना और मुझे माफ कर देना, अगर मैंने थोड़ी- उह - आह - हुर् - जल्दबाजी दिखाई हो! लेकिन एक बात का ख्याल रखना, स्किनर। अगर तुमने उस स्कंक फर का भाव बहुत ज्यादा रखा, तो यह ठीक नहीं होगा। पैगंबर की कसम, मैं तुम्हें नौकरी से निकाल दूँगा! न्यायप्रिय बनो, लड़के, न्यायप्रिय बनो। पेक के मामले में अपने हाथ गंदे मत करना, स्किनर। याद रखो, कॉमरेड पेक की आधी बाई बाँह फ्रांस में दफन है।’



### 3: मुश्किल काम की चुनौती

साढ़े बारह बजे जब कैपी कमर्शियल क्लब में लंच करने के लिए कैलिफोर्निया स्ट्रीट पर तेजी से चल रहे थे, तो उन्हें फुटपाथ पर लँगड़ाता हुआ बिल पेक मिला। पूर्व सैनिक उन्हें देखकर रुक गया और उन्हें एक कार्ड थमा दिया।

‘आपको यह कैसा लगा, सर?’ उसने पूछा। ‘क्या यह शानदार बिजनेस कार्ड नहीं है?’

कैपी ने पढ़ा:

रिक्स लम्बर एंड लॉगिंग कंपनी

लकड़ी और इसके सामान

248 कैलिफोर्निया स्ट्रीट

सैन फ्रांसिस्को।

प्रतिनिधि:

विलियम ई. पेक

अगर आप इसमें कील ठोक सकते हैं - तो यह हमारे पास है!

कैपी रिक्स ने कॉमरेड पेक के बिजनेस कार्ड पर अँगूठा फेरा। छपाई उभरी हुई थी। और कॉपर प्लेट या स्टील की डाई आधा घंटे में नहीं बन जाती हैं!

‘महा-महा-महा पैगंबर की कसम!’ यह कैपी की सबसे भयंकर कसम थी और वे इसे तब तक कभी नहीं खाते थे, जब तक कि उनकी बुनियाद ही न हिल जाए। ‘बिल, जिस तरह एक चोर दूसरे चोर को बताता है, उसी तरह मुझे बताओ - पूरी ईमानदारी से बताओ। तुमने कब हमारे यहाँ काम करने का मन बनाया था?’

‘एक सप्ताह पहले,’ कॉमरेड पेक ने सौम्य तरीके से जवाब दिया।

‘और सेना में तुम्हारी रैंक क्या थी?’

‘मैं एक छोटा सैनिक था।’

‘मुझे तुम पर यकीन नहीं है। क्या किसी ने कभी तुम्हें कोई बेहतर पेशकश नहीं दी?’

‘अक्सर बेहतर प्रस्ताव मिलते थे। लेकिन मैं जहाँ था और जो कर रहा था, वह मुझे बेहद पसंद था। अगर मैं बेहतर पेशकश स्वीकार करता, तो मुझे उस सबसे अच्छे काम से इस्तीफा देना पड़ता, जो मेरे पास कभी रहा था। इसमें ज्यादा पैसा नहीं था, लेकिन यह रोमांच और रोचक प्रयोगों से भरा था। मैं क्रिसमस ट्री या बॉक्स कार जैसे वेष बना लेता था और जर्मन निशानचियों को दबोच लेता था। मुझे पेक इज अ वैड बॉय के नाम से जाना जाता था। उस काम को छोड़ने का प्रलोभन अक्सर जागता था, लेकिन जब मैं सोचता था कि मैं इस तरह हर दिन कितने ज्यादा अमेरिकी लोगों की जान बचा रहा था, तो मैं वह काम छोड़कर तरक्की के पीछे नहीं दौड़ना चाहता था।’

‘अगर तुम कभी सेना की किसी दूसरी शाखा में शुरू करते, तो तुम जॉन जे. पर्शिंग को टक्कर दे सकते थे। अच्छा बिल, सुनो! क्या तुम्हें स्कंक स्पूस बेचने का कोई अनुभव रहा है?’

कॉमरेड पेक के चेहरे पर उड़ती हवाइयों से कैपी को जवाब मिल गया। पेक ने अपना सिर इंकार में हिलाकर पूछा, ‘यह किस तरह का स्टॉक है?’

‘हम्बोल्ट काउंटी, कैलिफोर्निया, स्पूस, और यह खुरदुरा और गीला और भारी होता है और इसका इस्तेमाल करने के ठीक बाद इसमें से जानवर जैसी गंध आती है। मुझे लगता है कि स्किनर आपको नीचे से शुरू कराने वाला है - और यह स्कंक स्पूस होगा।’

‘क्या आप इसमें कील ठोक सकते हैं, मि. रिक्स?’

‘ओह, हाँ।’

‘क्या कोई कभी स्कंक स्पूस खरीदता है, सर?’

‘ओह, कभी-कभार हमारा कोई प्रतिभाशाली युवा सेल्समैन किसी मंदबुद्धि को खोज लेता है, जो किसी भी चीज को एक बार आजमाने को तैयार होता है। वरना जाहिर है, हम इसे बनाना कब का छोड़ देते। बिल, तुम खुशकिस्मत हो कि हमारे पास इस समय इसका बहुत कम स्टॉक है। लेकिन जब भी हमारा बॉस किसी अच्छे पेड़ के पास से गुजरता है और वह नहीं चाहता कि यह आगे भी जिंदा रहे, तो हमारे पास स्पूस आ जाता है। इससे हमें अपने सेल्समैनों को विनम्र रखने में मदद मिलती है। इससे उन्हें अपनी औकात समझ में आ जाती है। इससे वे आसमान में उड़ना छोड़कर जमीन पर आ जाते हैं। यानी स्पूस अगर बिकता है, तब भी हमें फायदा होता है और अगर नहीं बिकता है, तब भी हमें फायदा होता है, हालाँकि यह मनोवैज्ञानिक फायदा है, क्योंकि विनम्र सेल्समैन अहंकारी सेल्समैन से ज्यादा सफल होता है।’

‘आपकी चेतावनी के लिए धन्यवाद, लेकिन मैं सही भाव पर कोई भी चीज बेच सकता हूँ,’ कॉमरेड पेक ने बिना किसी चिंता के जवाब दिया और ऑफिस की तरफ चल दिया।

## 4: अच्छी तैयारी सफलता की शर्त है

दो महीनों तक कैपी रिक्स ने बिल पेक को नहीं देखा। दरअसल बिल पेक शहर में था ही नहीं। पहले तो वह जानकारी हासिल करने में व्यस्त था। और फिर वह बिक्री की यात्रा पर चला गया था।

हर सेल्समैन की तरह बिल पेक को भी भाड़े की दरों, वजन और कंपनी की मिलों के बारे में बहुत सारे विवरण बताए गए, जिनकी जानकारी के बिना कोई सेल्समैन बेचना शुरू नहीं कर सकता। इतनी जानकारी होना अनिवार्य था। लेकिन बिल पेक जानता था कि यह न्यूनतम जानकारी है और अगर उसे सफल होना है, तो उसे इससे ज्यादा जानकारी होनी चाहिए। इसलिए बिल पेक ने अपनी तरफ से भी थोड़ी अतिरिक्त जानकारी माँगी। उसने इस विषय का ज्ञान रखने वाले लोगों से यह पता लगाया कि प्रॉडक्ट्स की विविधताओं के अलावा उनमें क्या विशेषताएँ होती हैं, उनमें कौन से गुण और दोष होते हैं और किन परिस्थितियों में, किस मौसम में, किस आबोहवा में, किस उद्देश्य से किस प्रॉडक्ट का उपयोग करना ज्यादा फायदेमंद होता है। हर माहिर सेल्समैन की तरह ही वह भी 'अपने प्रॉडक्ट को जानो' सूत्रवाक्य में यकीन करता था। उसने इतनी ज्यादा उत्सुकता और उत्साह से सीखा कि वह कुछ ही दिनों में कंपनी के सभी प्रॉडक्ट्स का विशेषज्ञ बन गया। अब वह किसी भी ग्राहक को तुरंत बता सकता था कि उसे किस प्रॉडक्ट से सबसे ज्यादा लाभ हो सकता है और क्यों।

इस सब जानकारी से लैस होकर बिल पेक सेल्समैन के रूप में अपनी पहली यात्रा पर यूटा, एरिजोना, न्यू मेक्सिको और टेक्सस इलाके की ओर चल दिया। साल्ट लेक सिटी में उसने किला फतह करके पहला झंडा गाड़ा। वहाँ उसने दो ट्रक भरकर लार्च रस्टिक का ऑर्डर तार से भेजा। फिर ओगडेन में उसने एक रिटेल यार्ड को स्कंक स्पूस के पट्टियों का ट्रक नमूने के तौर पर लेने के लिए राजी कर लिया, जिनकी लंबाई और ग्रेड अलग-अलग थे। रोचक बात यह थी कि स्किनर बरसों से इस रिटेल यार्ड को सामान बेचना चाहता था, लेकिन अब तक उसे कामयाबी नहीं मिली थी। इससे भी रोचक बात यह थी कि बिल पेक ने यह माल स्किनर के बताए भाव से एक डॉलर ज्यादा पर बेचा था। एरिजोना में उसने इमारती लकड़ी के नए ग्राहक बनाए। उसकी प्रगति संतोषजनक थी, लेकिन टेक्सस के बीचोबीच पहुँचकर कॉमरेड पेक ने सचमुच अपनी बेचने की योग्यता का प्रदर्शन किया और सारे रिकॉर्ड तोड़ डाले। वह स्टैंडर्ड ऑइल के लकड़ी के मचानों का विशेषज्ञ बन गया और उसने ऑर्डर इतनी तेजी से भेजे कि स्किनर को उसे तार भेजना पड़ा कि वह रहम करे। स्किनर ने पेक को हिदायत दी कि वह अपने खेल का मैदान बदल ले और अपना हुनर सीडार शिंगल्स और साइडिंग, डगलस फर और रेडवुड बेचने में दिखाए। अंततः बिल पेक की यात्रा पूरी हो गई और वह घर लौटने लगा। वह लॉस एंजेलिस के रास्ते आ रहा था और रास्ते में उसने सैन जोआक्विन वैली में रुककर स्कंक स्पूस के दो और ट्रक बेच डाले। जब उसका यह ऑर्डर तार से आया, तो स्किनर तार लेकर कैपी रिक्स के पास आया।

‘देखिए, मुझे मानना होगा कि कॉमरेड पेक लकड़ी बेच सकता है,’ उसने मन मारकर स्वीकार किया। ‘उसने पाँच नए ग्राहक बना लिए हैं और यह देखें, स्कंक स्पूस के दो और ट्रकों का ऑर्डर है। मुझे नए साल की पहली तारीख को उसकी तनख्वाह बढ़ानी होगी।’

‘मेरे प्यारे स्किनर, शैतान की आँख, नए साल की पहली तारीख तक इंतजार क्यों करना चाहते हो? पैसा पकड़कर बैठने की तुम्हारी बुरी आदत की वजह से हमारे एक से ज्यादा कर्मचारी नौकरी छोड़कर चले गए हैं। तुम जानते हो कि तुम्हें देर-सबेर कॉमरेड पेक की तनख्वाह बढ़ानी है, तो फिर यह काम अभी क्यों न कर दो? और ऐसा करते समय उसी तरह क्यों न मुस्कुराओ, जिस तरह लड़कियाँ दाँतों के विज्ञापन में मुस्कुराती हैं? अगर तुम यह करोगे, तो कॉमरेड पेक को बहुत ज्यादा अच्छा महसूस होगा! कौन जाने? हो सकता है वह इस नतीजे पर पहुँचे कि तुम आखिरकार एक इंसान हो और वह तुम्हें पसंद करने लगे?’

‘बहुत अच्छा, सर। मैं उसे वही वेतन दूँगा, जो एंड्रयूज को दे रहा था, जिसके इलाके को पेक ने सँभाला है।’

‘स्किनर, तुम मुझे बार-बार मजबूत क्यों करते हो कि मैं यह बताऊँ कि यहाँ बॉस कौन है। वह एंड्रयूज से बेहतर है, है ना?’

‘मेरे ख्याल से बेहतर है, सर।’

‘तो फिर हमारी निष्पक्षता को याद करो। ईमानदारी दिखाओ और उसे ज्यादा वेतन दो और उसे काम शुरू करने के पहले दिन से ही बढ़ा हुआ वेतन दो। और हाँ, इससे मुझे याद आ गया, जो मैं तुमसे कई दिनों से पूछना चाहता था। एंड्रयूज का शंघाई वाला काम कैसा चल रहा है?’

‘वह हमारे बजाय केबल कंपनी की आमदनी ज्यादा करा रहा है। वह सप्ताह में तीन बार ऐसे मामलों के बारे में तार भेजता है, जिसका निर्णय उसे खुद लेना चाहिए। और कई बार तो तार भेजकर पूछने और जवाब देने के बीच में इतना समय लग गया कि ग्राहक ने अपना इरादा ही बदल लिया और हमारे कारोबार को नुकसान हो गया। मैंने उसे तार भेजकर कहा था कि वह खुद निर्णय लिया करे, लेकिन वह कहता है कि वह हर चीज हमारे बताए अनुसार करना चाहता है, ताकि हम किसी गलती के लिए उसे जिम्मेदार न ठहराएँ और हमारी नजरों में उसकी छवि न खराब हो। उसके तार देखकर मैं पीजली तो उकता गया है।’

‘उह! आह! हुर्! यह सुनकर मुझे निराशा नहीं हुई। मुझे कुछ-कुछ इसका अंदेशा था। लेकिन उस समय क्या किया जा सकता था, हमारे पास कोई विकल्प ही नहीं था। लेकिन तुम देख लेना! अभी कुछ ही समय में मैं यहाँ आँगा और मुझ पर ताना मारेगा कि मैंने ही एंड्रयूज को वहाँ भेजने का बुद्धिमत्तापूर्ण निर्णय लिया था। और यह कुछ हद तक सही भी होगा। लेकिन स्किनर, जब मैं मुझ पर हमला करे, तो तुम मेरी कही हुई यह बात याद रखना कि एंड्रयूज की नियुक्ति अस्थायी थी।’

‘हाँ सर, आपने साफ कहा था, यह अस्थायी व्यवस्था है।’

‘देखो, मुझे लगता है कि मुझे उसके वारिस को खोजना होगा और वह भी जल्दी! मैं ‘मैंने आपको बताया था’ का विजयी ताना मारे, उससे पहले! मैं सोचता हूँ कि कॉमरेड पेक में हमारे शंघाई ऑफिस का अच्छे मैनेजर बनने के कुछ लक्षण दिखते हैं, लेकिन मुझे उसकी थोड़ी और परीक्षा लेनी होगी।’ उन्होंने स्किनर की तरफ हास्य भरे अंदाज में देखा। उन्होंने आगे कहा, ‘स्किनर, मेरे प्यारे लड़के, मैं उससे नीले गुलदान को पहुँचाने को कहने वाला हूँ।’

स्किनर का भावहीन चेहरा दमकने लगा। ऐसा लग रहा था, जैसे कोई फ्यूज बल्ब अचानक पूरी रोशनी के साथ चमक उठा हो। स्किनर ने हँसते हुए कैपी को चेतावनी दी, ‘देखिए, इस बार पुलिस के मुखिया और स्टोर के मालिक को पहले से खबर कर देना और अपने थोड़े पैसे बचा लेना।’ वह खिड़की तक चलकर गया और कैलिफोर्निया स्ट्रीट को निहारने लगा। वह मुस्करा रहा था।

‘हाँ,’ कैपी ने सपनीले अंदाज में आगे कहा, ‘मैं सोचता हूँ कि मैं उसका सबसे कठिन इम्तहान लूँ। स्किनर, तुम यह तो मानोगे कि अगर वह नीला गुलदान पहुँचा देता है, तो वह हमारे पूर्वी देशों के मैनेजर के रूप में दस हजार डॉलर का वेतन पाने लायक मूल्यवान है?’

स्किनर ने कहा, ‘मैं सोचता हूँ कि अगर वह इस इम्तहान में खरा उतरता है, तो वह इससे ज्यादा मूल्यवान होगा।’

‘तो फिर ठीक है! स्किनर, ऐसा इंतजाम कर दो, ताकि बिल पेक अगले सप्ताह के रविवार को दोपहर एक बजे मेरे लिए उपलब्ध हो। बाकी व्यवस्था मैं सँभाल लूँगा।’

स्किनर ने सिर हिलाया। अपने ऑफिस की तरफ जाते समय भी उसकी हँसी रुकने का नाम नहीं ले रही थी।

## 5: बाधाएँ सफलता का इम्तहान हैं

अगले शनिवार को स्किनर ऑफिस नहीं आया, लेकिन उसने घर से मुख्य क्लर्क को टेलीफोन पर एक संदेश दिया। उसने हेड क्लर्क से कहा कि वह पेक से शनिवार की शाम मिलना चाहता था, लेकिन थोड़ा बीमार होने के कारण यह संभव नहीं हो पाएगा। स्किनर ने हेड क्लर्क से कहा कि वह पेक को बता दे कि कल तबियत सुधरने की उम्मीद थी, इसलिए सोमवार को बेचने की एक और यात्रा शुरू करने से पहले वह उससे मिलना चाहता है। स्किनर ने हेड क्लर्क के जरिये यह पुछवाया कि क्या पेक रविवार दोपहर को एक बजे स्किनर के घर आकर उससे मिल सकता है। पेक ने कहा कि वह तय समय पर वहाँ पहुँच जाएगा और उसे चीफ क्लर्क के जरिये स्किनर का धन्यवाद मिला।

अगले दिन ठीक एक बजे बिल पेक जनरल मैनेजर के घर पहुँच गया। उसे स्किनर बिस्तर पर अखबार पढ़ता मिला। वह आश्चर्यजनक रूप से अच्छा दिख रहा था। पेक को विश्वास था कि स्किनर जितना दिख रहा था, उससे ज्यादा अच्छा महसूस कर रहा था। स्किनर सचमुच कर रहा था और तुरंत ही वह नए ग्राहकों पर बातचीत करने लगा, दूसरे संभावित ग्राहकों के बारे में बताने लगा, जिनसे संपर्क करने के लिए वह पेक को खास तौर पर भेजना चाहता था, नए व्यापार की जाँच और ढेर सारे अन्य विवरण, जो खत्म होने का नाम ही नहीं ले रहे थे। और इस बातचीत के दौरान कैपी रिक्स का फोन आ गया।

स्किनर के पलंग के पास एक मेज पर एक पोर्टेबल टेलीफोन रखा था, इसलिए स्किनर ने उसे तुरंत उठा लिया। कॉमरेड पेक ने देखा कि स्किनर दो मिनट तक पूरे ध्यान से बात सुनता रहा और उसके बाद उसने अपना मुँह खोला:

‘मि. रिक्स, मुझे बहुत अफसोस है। मुझे आपकी खातिर यह काम करना बहुत अच्छा लगता, लेकिन दरअसल मेरी तबियत खराब है। वास्तव में, यह बात भी मैं आपसे बिस्तर पर लेटे-लेट कर रहा हूँ। लेकिन मि. पेक यहाँ पर मेरे साथ हैं और मुझे यकीन है कि वे इस मामले में आपकी मदद करके बहुत खुश होंगे।’

‘बिलकुल,’ बिल पेक ने जनरल मैनेजर को तुरंत आश्वस्त किया। ‘मि. रिक्स किसकी सुपारी देना चाहते हैं और उसकी लाश को मैं कहाँ पहुँचाऊँ?’

‘हा-हा! हा-हा!’ स्किनर की बहुत ही चिढ़ाने वाली, हास्यरहित हँसी थी, मानो वह हँसने जैसा घोर अपराध नहीं करना चाहता हो। उसने कैपी को बताया, ‘मि. पेक कहते हैं कि वे इस मामले में आपकी मदद करके बहुत खुश होंगे। वे यह जानना चाहते हैं कि आप किसकी सुपारी देना चाहते हैं और आप लाश को कहाँ पहुँचवाना चाहते हैं। हा-हा! हा! पेक, मि. रिक्स आपसे बात करना चाहते हैं।’

बिल पेक ने फोन ले लिया। ‘गुड आफ्टरनून, मि. रिक्स।’

‘हलो, पुराने सैनिक। तुम आज दोपहर क्या कर रहे हो?’

‘कुछ नहीं - मेरा मतलब है, मि. स्किनर से मेरी बातचीत खत्म होने के बाद मेरी कोई योजना नहीं है। वैसे एक बात बताना चाहूँगा। उन्होंने अभी-अभी मेरा वेतन बढ़ाकर बहुत आकर्षक कर दिया है, जिसके लिए मैं बहुत शुक्रगुजार हूँ। हालाँकि मि. स्किनर ने उदारता दिखाई है, लेकिन मुझे यह भी महसूस होता है कि आपने भी उनसे मेरी तरफदारी की होगी, इसलिए मैं आपको भी धन्यवाद देना चाहता हूँ -’

‘तत! एक शब्द भी नहीं, सर। एक शब्द भी नहीं। इस संसार में किसी को मुफ्त में कुछ नहीं मिलता। तुमने ज्यादा किया है, इसीलिए तुम्हें ज्यादा मिला है। अगर तुम कम करते, तो तुम्हें कम मिलता। और अगर तुम कुछ नहीं करते, तो तुम्हें नौकरी से निकाल दिया जाता और कुछ नहीं मिलता। इस संसार का यही दस्तूर है। जैसा बोओगे,

वैसा काटोगे। इसलिए यह भूल जाओ कि स्किनर या मैंने तुम पर कोई उपकार किया है। लेकिन यह अच्छी बात है कि आज दोपहर को मेरे प्रति तुम्हारी भावना अच्छी है, क्योंकि आज मैं चाहता हूँ कि तुम मेरे लिए एक छोटा सा काम कर दो। यह काम मैं किसी लड़के से करा नहीं सकता और मुझे यह अच्छा नहीं लग रहा है कि तुम्हें संदेशवाहक की तरह इस्तेमाल करूँ - उह - आह - हुर्र!

‘मुझमें झूठा गर्व नहीं है, मि. रिक्स।’

‘धन्यवाद, बिल। मुझे खुशी है कि इस बारे में तुम ऐसा महसूस करते हो। बिल, आज सुबह मैं चर्च से आते समय शहर में टहल रहा था। यह सटर स्ट्रीट की बात है। देखो, स्टोकटन और पॉवेल स्ट्रीट के बीच में, जब आप मार्केट स्ट्रीट के सामने मुँह करके खड़े होते हो, तो दाएँ हाथ की तरफ मुझे एक दुकान की विंडो में एक नीला गुलदान दिखा। और तुम्हें शायद पता नहीं होगा कि गुलदान मेरी कमजोरी हैं, बिल। मैं उनका पारखी भी हूँ। वैसे जो गुलदान मुझे दिखा था, वह गुलदानों के भाव के लिहाज से ज्यादा महंगा नहीं है। दरअसल मैं इसे अपने संग्रह के लिए कभी नहीं खरीदता। लेकिन जैसा नीला गुलदान मैंने उस दुकान की विंडो में देखा था, हूबहू वैसा ही नीला गुलदान मेरी एक बहुत अच्छी और प्यारी महिला मित्र के पास है। मैं यह बात अच्छी तरह जानता हूँ कि अगर उसके पास नीले गुलदान का जोड़ा हो जाए, तो वह बिना पंखों के आसमान में उड़ने लगेगी। दो गुलदानों से उसके ड्राइंग रूम की सजावट में चार चाँद लग जाएँगे - ड्राइंग रूम के परदे के दोनों तरफ एक-एक! मेरी बात समझ गए?’

‘अब इस मामले में एक ही पेंच है। और वह भी कोई छोटा-मोटा नहीं, बल्कि बड़ा पेंच है। कल रात को मेरी उस महिला मित्र की शादी की सालगिरह है, जिसके लिए उसने मुझे आमंत्रित किया है। इसलिए आज रात को मैं आठ बजे की ट्रेन से शहर छोड़ रहा हूँ, ताकि कल तक सांता बारबरा पहुँच सकूँ। बिल, मैं यह तो भूल गया हूँ कि यह कौन सी वर्षगाँठ है, लेकिन मुझे उसकी बेटी ने यह याद दिलाया है कि अगर मैंने उसे चीनी मिट्टी या क्लोइजोन के अलावा कोई चीज तोहफे में दी, तो उसे रास नहीं आएगी - देखो बिल, यह छोटा सा नीला गुलदान इस लिहाज से एकदम आदर्श उपहार होगा। समझ गए?’

‘हाँ, सर। आपको ऐसा लगता है कि आपके लिए यह सबसे अच्छा रहेगा कि आप आज रात को यह छोटा नीला गुलदान लेकर सांता बारबरा जाएँ। आपको यह आज रात को ही चाहिए, क्योंकि अगर आप सोमवार को स्टोर खुलने तक इंतजार करते हैं, तो गुलदान आपकी मेजबान के पास उसकी सालगिरह की पार्टी के चौबीस घंटे बाद पहुँचेगा।’

‘सही समझे, बिल। अब देखो, मुझे वह गुलदान चाहिए ही चाहिए। अगर मुझे यह कल ही दिख जाता, तो मैं तुम्हें यह कष्ट नहीं देता, बिल।’

‘कृपया कोई सफाई न दें, न ही कष्ट का जिक्र करें, मि. रिक्स। आपका हुक्म बजाना मेरा कर्तव्य है। आपने गुलदान का वर्णन कर दिया है - नहीं, आपने नहीं किया है। यह किस तरह का नीला है, यह गुलदान कितना ऊँचा है और इसका सबसे ज्यादा व्यास कितना है? क्या यह पेंदे पर रखा है या नहीं रखा है? क्या यह ठोस नीला है या इस पर कोई बेलबूटे का काम है और आकृति बनी है?’

‘यह क्लोइजोन गुलदान है, बिल - एक तरह का पुराना डच ब्लू या चमकदार पॉलिश, जिस पर पूर्वी देशों में होने वाली थोड़ी नक्काशी है। मैं इसका सटीकता से वर्णन नहीं कर सकता, लेकिन इस पर कुछ पक्षी और फूल बने हैं। यह लगभग एक फुट ऊँचा है और इसका व्यास लगभग चार इंच है और यह दुकान में सागौन लकड़ी के पेंदे पर रखा हुआ है।’

‘समझ गया, सर। यह गुलदान आपके पास पहुँच जाएगा।’

‘और तुम इसे आज रात सात पचपन पर थर्ड एंड टाउनसेंड स्ट्रीट पर ट्रेन के स्टेटरूम ए, बोगी नंबर 7 में मुझ तक पहुँचाओगे?’

‘जी, सर।’

‘धन्यवाद बिल। इसकी कीमत ज्यादा नहीं होगी। कल सुबह जाकर इसे कैशियर से ले लेना और उससे कहना कि वह इसे मेरे खाते में डाल दे।’ और इतना कहने के बाद कैपी ने फोन रख दिया।

तुरंत ही स्किनर ने रुकी हुई बातचीत का धागा उठा लिया और तीन बजे तक बिल पेक को वहीं रोके रखा। तीन बजने के बाद ही बिल पेक उस मकान से बाहर निकल पाया और कैपी रिक्स के नीले गुलदान का पता-ठिकाना मालूम करने के लिए बाजार की तरफ रवाना हो पाया।

वह स्टॉकटन और पॉवेल स्ट्रीट्स के बीच सटर स्ट्रीट की ओर चलने लगा। हालाँकि वह धीरे-धीरे सड़क की एक तरफ से चला और दूसरी तरफ से वापस लौटा, लेकिन उसे किसी दुकान की विंडो में किसी भी तरह का कोई गुलदान नहीं दिखा, न ही उसे एक भी दुकान दिखा, जहाँ कैपी के बताए हुए वर्णन वाला कोई गुलदान बिक्री के लिए उपलब्ध हो सकता था।

‘मैं सोचता हूँ कि उनसे पता-ठिकाना बताने में कोई गलती हो गई होगी,’ बिल पेक इस नतीजे पर पहुँचा, ‘या फिर मैंने उनकी बात गलत समझ ली होगी। मैं उनके घर फोन करके उनसे दोबारा पूछ लेता हूँ।’

उसने फोन किया, लेकिन कैपी रिक्स से बात नहीं हो पाई। घर पर एक स्वीडिश नौकरानी के सिवा कोई नहीं था और वह बस इतना जानती थी कि रिक्स बाहर गए हैं और उसे पता नहीं है कि वे कब तक लौटेंगे। इसलिए पेक दोबारा सटर स्ट्रीट पर लौटा और एक बार फिर दोनों तरफ बनी हर दुकान को गौर से देखा। फिर वह पॉवेल स्ट्रीट और स्टॉकटन स्ट्रीट की दुकानों को देखने लगा। जब उसे कहीं भी नीला गुलदान नहीं मिला, तो उसने अपने दायरे को बढ़ा लिया और पॉवेल स्ट्रीट और स्टॉकटन स्ट्रीट के बाद वाली गलियों में देखने लगा। फिर उनके भी आगे वाली गली में। लेकिन नीला गुलदान नहीं दिखा, तो नहीं दिखा। ऐसा लग रहा था, जैसे इसे जमीन निगल गई है या आसमान खा गया है। ऐसा लग रहा था, जैसे सुबह के बाद यह नीला गुलदान अदृश्य हो गया हो।

वह निराश हो सकता था, लेकिन नहीं हुआ। उसने हौसला नहीं छोड़ा। उसने सोचा कि शायद कैपी रिक्स की याददाश्त गड़बड़ा गई होगी और वे भूल गए होंगे कि उन्होंने किस सड़क पर गुलदान देखा था। इसलिए बिल पेक पूरी शिद्दत से नीले गुलदान को खोजता रहा। वह पश्चिम में एक ब्लॉक आगे गया और एक ब्लॉक दक्षिण में गया। और यहाँ पर उसकी खोज पूरी हो गई। उसे ग्रांट एवेन्यू के पास गियरी स्ट्रीट की एक दुकान की बड़ी प्लेट-ग्लास विंडो में एक नीला गुलदान दिख गया। उसने इसे गौर से देखा कि क्या यह वही है, जो वह चाहता है। अंततः उसे विश्वास हो गया कि यह वही गुलदान है, जो उसे चाहिए था।

उसने दुकान का दरवाजा खोलने की कोशिश की, लेकिन जैसी उम्मीद थी, उस पर ताला लगा था। उसने दरवाजे पर लात मारी। वह उम्मीद कर रहा था कि शोर-शराबा सुनकर इमारत के पीछे वाले हिस्से से कोई चौकीदार निकलकर आएगा और उसकी समस्या हल हो जाएगी। लेकिन वह अपने प्रयास में कामयाब नहीं हुआ। अब क्या किया जाए, यह सोचने के लिए वह फुटपाथ के कोने तक पीछे हटा और दरवाजे के साइनबोर्ड को देखने लगा:

बी. कोहेन की आर्ट शॉप

बी. कोहेन। नाम पता चलना भी एक शुरुआत थी। पेक के पास बस यही एक जानकारी थी और उसे इसी जानकारी के दम पर उस नीले गुलदान को हासिल करना था। पेक लँगड़ाता हुआ पैलेस होटल गया और वहाँ से टेलीफोन डायरेक्ट्री हासिल की। इसका विश्लेषण करने पर उसे पता चला कि पूरे शहर में उन्नीस बी. कोहेन बिखरे हुए थे, इसलिए उन सभी को फोन करने से पहले बिल पेक ने होटल क्लर्क से शहर की डायरेक्ट्री उधार ली, ताकि उसे यह दिख सके कि कौन सा बी. कोहेन आर्ट शॉप का मालिक है। इस लंबी खोज में उसे कुछ नहीं मिला। इसमें आर्ट डीलर बी. कोहेन का नाम तो था, लेकिन पता उसी दुकान का दिया था, जिसकी विंडो में नीला गुलदान रखा था। बस इतना ही।

पेक इस नतीजे पर पहुँचा, ‘मुझे लगता है कि वह किसी दूसरे शहर में रहता होगा और हर दिन अप-डाउन करता होगा।’ यह विचार आते ही वह तुरंत सक्रिय हो गया। उसने नजदीकी शहरों बर्कले, ओकलैंड और अलामेडा की डायरेक्ट्री हासिल करने की कोशिश की। वे उपलब्ध नहीं थीं, इसलिए निराशा में उसने एक डॉलर के छुट्टे कराकर पाँच सेंट के सिक्के लिए और एक टेलीफोन बूथ में जाकर सैन फ्रांसिस्को में रहने वाले उन्नीस बी. कोहेन का फोन करने लगा। उन्नीस में से चार ने फोन नहीं उठाया, तीन का फोन अस्थायी रूप से बंद था, छह ने यहूदी भाषा में जवाब दिया, पाँच उसके मनचाहे बी. कोहेन नहीं थे और एक ने तो कसम खाई कि वह आइरिश था और उसके नाम का असली उच्चारण कोहेन था और इसमें दोनों हिज्जों पर जोर दिया जाता है।

इसके बाद पेक ने बर्कले, ओकलैंड, अलामेडा, सैन रैफेल, सॉसेलिटो, मिल वैली, सैन मैटियो, रेडवुड सिटी और

पालो आल्टो में रहने वाले हर बी. कोहेन को फोन किया। लेकिन हर जगह उसे निराशा ही हाथ लगी। यह लंबा और महंगा काम पूरा करने के बाद जब पूर्व सैनिक बिल पेक टेलीफोन बूथ से बाहर निकला, तो पसीने से लथपथ था और चोंच मारती मुर्गी जितना चिड़चिड़ा था। होटल के बाहर पहुँचने के बाद उसने अपना थका-हारा चेहरा आसमान की तरफ उठाया और मन ही मन ईश्वर से पूछा कि उन्होंने उसे युद्ध में सम्मान की मौत से क्यों बचाया और गैर-सैन्य जीवन में बी. कोहेन से बात करने की जलील मौत तक क्यों पहुँचाया।

अब तक छह बज चुके थे। अचानक पेक के मन में एक प्रेरक विचार आया। सही नाम क्या था? यह कोहेन था, कोहन था, कोन था या कोहैन था या कोएन था?

‘अगर आज रात मुझे एक बार फिर यहूदी जनगणना करनी पड़ी, तो मैं मर जाऊँगा,’ उसने खुद को मायूस अंदाज में बताया और दोबारा आर्ट शॉप की तरफ गया।

साइनबोर्ड पर लिखा था: बी. कोहन की आर्ट शॉप।

‘काश मैं किसी अवैध शराब बेचने वाले का ठिकाना जानता,’ बेचारे पेक ने शिकायत की। ‘मैं काफी परेशान हो चुका हूँ और थोड़ी सी शराब से मुझे कोई नुकसान नहीं हो सकता। अरे, मैं कसम खाकर कह सकता था कि मैंने पहले उसका नाम कोहेन पढ़ा था। मुझे लगता है कि यह याद रखने में मुझसे कोई गलती नहीं हुई थी।’

वह दोबारा होटल के टेलीफोन बूथ में लौटा और शहर के सभी बी. कोहनों को फोन करने लगा। कुल आठ थे और उनमें से छह बाहर थे, एक शराब के नशे में धुत्त था और अगला बहुत बहरा था और चिल्लाकर ऐसी बातें कह रहा था, जो समझ में नहीं आ रही थीं।

‘शांति की बर्बरताएँ भी युद्ध से कम नहीं होती हैं,’ पेक ने आह भरी। उसने बीस डॉलर के नोट को छोटे सिक्कों में तुड़वाया और इसके बाद गर्म तथा बदबू भरे टेलीफोन बूथ में लौटकर सैन फ्रांसिस्को बे के नजदीकी बड़े कस्बों में रहने वाले बी. कोहनों को फोन करने लगा। और वह खुशनुमा था। छठे फोन पर ही उसे सैन रैफल में वह खास बी. कोहन मिल गया। लेकिन अभी मंजिल दूर थी। उस कोहन की कुक ने बताया कि मि. कोहन मिल वैली में मि. सिमन्स के घर खाने पर गए हुए हैं।

मिल वैली में तीन मि. सिमन्स थे और पेक ने उन सभी को फोन घुमाया, तब कहीं जाकर सही सिमन्स से उसका संपर्क हुआ। हाँ, मि. बी. कोहन वहाँ पर हैं। उनसे कौन बात करना चाहता है? मि. हेक? ओह, मि. लेक! खामोशी। फिर - मि. कोहन कहते हैं कि वे किसी मि. लेक को नहीं जानते और यह जानना चाहते हैं कि आपको उनसे क्या काम है। वे खाना खा रहे हैं और जब तक मामला गंभीर महत्व का न हो, तब तक वे कोई व्यवधान नहीं चाहते।’

‘उन्हें बता दें कि मि. पेक उनसे एक बहुत भारी महत्व के मामले पर बात करना चाहते हैं,’ पूर्व-सैनिक ने दुख भरी आवाज में कहा।

‘मि. मेट्ज? मि. बेन मेट्ज?’

‘नहीं, नहीं, नहीं। पेक - पे-का।’

‘डे-क?’

‘नहीं, पी।’

‘सी?’

‘पी।’

‘ओह, हाँ, ई। ई-क्या?’

‘सी-के’

‘ओह, हाँ, मि. एक्स्टीन।’

‘कोहन को फोन पर बुलाओ, वरना मैं अगली नाव में बैठकर वहीं आता हूँ और तुम्हारा गला दबाता हूँ, मूर्खों के



सरदार,' पेक चीखा। 'उससे कहो कि उसके स्टोर में आग लग गई है।'

स्पष्ट रूप से यह संदेश सही जगह पर पहुँच गया था, क्योंकि लगभग तुरंत ही बी. कोहन हाँफते हुए फोन पर आ गए।

‘क्या आप फायर ब्रिगेड के मुखिया बोल रहे हो?’ उन्होंने घबराई हुई आवाज में पूछा।

‘सुनें, मि. कोहन। आपके स्टोर में आग नहीं लगी है, लेकिन मुझे ऐसा इसलिए कहना पड़ा, ताकि आपको फोन पर बुला सकूँ। मैं पेक हूँ और आप मुझे नहीं जानते हैं। सैन फ्रांसिस्को में गियरी स्ट्रीट पर आपकी शॉप की विंडो में एक नीला गुलदान रखा हुआ है। मैं इसे खरीदना चाहता हूँ और मैं इसे आज रात सात पैंतालीस से पहले खरीदना चाहता हूँ। मैं चाहता हूँ कि आप खाड़ी के पार आकर स्टोर खोल दें और मुझे वह गुलदान बेच दें।’

‘तो यही तुम्हारा भारी महत्व का काम था! तुम्हें क्या मैं पागल लगता हूँ?’

‘नहीं, मि. कोहन, मुझे नहीं लगता। फोन पर बात करने वाला मैं ही इकलौता पागल व्यक्ति हूँ। मैं उस गुलदान के पीछे पागल हूँ और मुझे वह इसी समय तुरंत चाहिए।’

‘तुम जानते हो, उस गुलदान की कीमत क्या है?’ बी. कोहन की आवाज चाशनी भरी हो गई।

‘नहीं, और मुझे कीमत की परवाह भी नहीं है। मैं जो चाहता हूँ, वह मुझे चाहिए और जब चाहता हूँ, तब चाहिए। क्या मुझे यह मिल जाएगा?’

‘देखो, मुझे सोचने दो। कितना समय हुआ है?’ एक खामोशी जिस दौरान बी. कोहन अपनी घड़ी देख रहे होंगे। ‘मि. एक्स्टीन, इस समय पौने सात बजे हैं और मिल वैली से अगली ट्रेन आठ बजे से पहले नहीं निकलती है। इस तरह मैं आठ-पचास पर सैन फ्रांसिस्को पहुँचूँगा - और मैं दोस्तों के साथ डिनर कर रहा हूँ और मैंने अभी-अभी अपना सूप खत्म किया है।’

‘आपका सूप भाड़ में जाए। मुझे नीला गुलदान चाहिए।’

‘मैं आपको इसका एक रास्ता बता देता हूँ, मि. एक्स्टीन। अगर आपको यह तुरंत चाहिए, तो आप मेरे हेड सेल्समैन हर्मन जूस्ट को चिल्टन अपार्टमेंट्स में फोन लगा लें - प्रॉस्पेक्ट तीन-दो-चार-नौ, और उससे मेरी तरफ से यह कह दें कि वह तुरंत आकर दुकान खोल दे और आपको वह नीला गुलदान बेच दे। अलविदा, मि. एक्स्टीन।’

और यह कहकर बी. कोहन ने फोन रख दिया।

तुरंत ही पेक ने प्रॉस्पेक्ट 3249 को फोन किया और हर्मन जूस्ट से बात कराने को कहा। जूस्ट की माँ ने फोन उठाया। वे इसलिए उदास और अकेली थीं, क्योंकि हर्मन घर पर नहीं था और बाहर गया हुआ था, लेकिन उन्होंने यह जरूर बता दिया कि वह कंट्री क्लब में डिनर कर रहा है। कौन सा कंट्री क्लब? उन्हें उसका नाम नहीं पता था। इसलिए पेक ने होटल के क्लर्क से सैन फ्रांसिस्को और उसके आस-पास के कस्बों के कंट्री क्लबों की सूची माँगी और उन्हें फोन करने लगा। आठ बजे उसे अब भी यह जानकारी दी जा रही थी कि मि. जूस सदस्य नहीं हैं, कि मि. बूस्ट अंदर नहीं थे, कि मि. मूज तीन महीने पहले मर गए थे और मि. बूज ने केवल आठ होल्स खेले थे, लेकिन एक तार आने के कारण उन्हें खेल अधूरा छोड़कर न्यूयॉर्क जाना पड़ा था। बाकी क्लबों में मि. जाउस्ट का नाम किसी ने नहीं सुना था।

‘हार गए,’ बिल पेक ने बुदबुदाया, ‘लेकिन किसी को कहने का यह मौका नहीं मिलना चाहिए कि मैं बिना लड़े हार गया। यह करो या मरो वाली स्थिति है! हिम्मत-ए-मरदा, मदद-ए-खुदा! मैं उस शो विंडो में एक ईंट मार दूँगा और गुलदान को उठाकर दौड़ लगा दूँगा। इसके बाद जो होगा, देखा जाएगा।’

उसने एक टैक्सी कैब को बुलाया और ड्राइवर से कहा कि वह गियरी और स्टॉकटन स्ट्रीट्स के नुक्कड़ पर उसका इंतजार करे। इसके अलावा, उसने ड्राइवर से एक छोटी हथौड़ी भी उधार ली। लेकिन उसकी सारी योजनाओं पर पानी फिर गया। जब वह बी. कोहन की आर्ट शॉप के पास पहुँचा, तो उसने देखा कि दरवाजे के सामने एक पुलिस वाला खड़ा है और चुपके से सिगार पी रहा है, जिस काम की झूटी के घंटों में मनाही थी।

‘अगर मैंने उसके सामने यह खिड़की तोड़ने की जुर्रत की, तो वह मुझे पकड़ लेगा,’ हताश पेक ने निर्णय लिया और

सड़क पर आगे बढ़ता गया। वह सड़क के अंत तक पहुँचकर दोबारा लौटा। अब अँधेरा हो चुका था और आर्ट शॉप के ऊपर बी. कोहन का नाम छोटे लाल, सफेद और नीली बिजली की बत्तियों में चमक रहा था। नहीं, अब नाम बी. कोहन नहीं था।

यह तो चमत्कार था। साइन बोर्ड पर बी. कोहेन लिखा था!

पूर्व सैनिक विलियम ई. पेक आग के बम्बे पर बैठ गया और अपनी बदकिस्मती को कोसने लगा। उसका कमजोर पैर अब दुखने लगा था। किसी कमबख्त कारण से उसके बाएँ हाथ के ठूँठ को महसूस हो रहा था कि उसके गायब हाथ में खूजली चल रही थी।

‘संसार मूर्खों से भरा हुआ है,’ उसने आवेश में कहा। ‘मैं थक गया हूँ। और मैं भूखा भी हूँ। मैंने लंच भी नहीं किया था, लेकिन जब तक यह काम नहीं निबट जाता, तब तक मैं डिनर की सोच तक नहीं सकता।’

वह अपनी टैक्सी तक लौटा और फिर होटल पहुँच गया। वहाँ पहुँचने तक उसके सीने की सदाबहार आशा एक बार फिर सक्रिय हो गई थी। उसने एक बार फिर प्रॉस्पेक्ट 3249 को फोन लगाया और यह सही निर्णय साबित हुआ। उसे पता चला कि गायब हर्मन जूस्ट अपने घर लौट आया था। उत्तेजित पेक ने उसे बी. कोहन का संदेश दे दिया। संदेश सुनने के बाद भी हर्मन जूस्ट ने उस पर भरोसा नहीं किया। वह थोड़ी सतर्क प्रवृत्ति का जान पड़ता था, इसलिए उसने कहा कि वह मिल वैली में मि. साइमन के घर पर मि. कोहन को फोन करेगा और संदेश की सच्चाई की पुष्टि करेगा। अगर मि. कोहन या कोहेन मि. केक की बताई बातों की पुष्टि कर देते हैं, तो वह यानी हर्मन जूस्ट नौ बजे से पहले कभी भी स्टोर में पहुँच जाएगा और अगर मि. केक को परवाह हो, तो वे वहाँ उसका इंतजार कर सकते हैं।

मि. केक ने कहा कि वे वहाँ खुशी-खुशी उसका इंतजार करेंगे।

नौ-पंद्रह पर हर्मन जूस्ट नजर आया। उसने यह सतर्कता बरती थी कि आते समय उसे एक पुलिस वाला दिख गया था, जिसे वह अपने साथ ले आया था। स्टोर के भीतर की बत्तियाँ जल रही थीं और जूस्ट ने विंडो से नीले गुलदान को प्यार भरी नजरों से निहारा।

‘यह कमबख्त चीज है कितने की?’ पेक ने पूछा।

‘दो हजार डॉलर,’ जूस्ट ने पलकों को हिलाए बिना जवाब दिया। ‘नकद,’ उसने आगे जोड़ दिया। जाहिर है, यह विचार उसके मन में बाद में आया था।

थका-माँदा पेक कानून के तगड़े रक्षक से टिक गया और उसने आह भरी। यह आखिरी तिनका था। उसके पास लगभग सौ डॉलर थे।

वह काँपती आवाज में बोला, ‘आप मेरा चेक किसी सूरत में स्वीकार नहीं करेंगे?’

‘मैं आपको जानता नहीं हूँ, मि. पेक,’ हर्मन जूस्ट ने सीधा जवाब दिया।

‘आपका फोन कहाँ है?’

जूस्ट पेक को फोन तक ले गया और पेक ने स्किनर को फोन लगाया।

‘मि. स्किनर,’ उसने आवेश में कहा, ‘मैं बिल पेक की जिंदा लाश बोल रहा हूँ। मैंने स्टोर खुलवा लिया है और दो हजार डॉलर नकद देकर मैं वह नीला गुलदान खरीद सकता हूँ, जिस पर मि. रिक्स का दिल आ गया है।’

‘ओह, पेक, प्यारे आदमी,’ स्किनर ने सहानुभूतिपूर्वक कहा। ‘क्या तुम इस सारे समय उसी गोरखधंधे में लगे थे?’

‘हाँ। और मैं इसमें तब तक लगा रहूँगा, जब तक कि मैं सामान पहुँचा नहीं दूँगा। भगवान के लिए मुझे दो हजार डॉलर उधार दे दो। आप पैसे लेकर ग्रांट एवेन्यू के पास गियरी स्ट्रीट पर बी. कोहेन की आर्ट शॉप में मेरे पास आ जाओ। मैं इतना ज्यादा थक चुका हूँ कि मैं खुद वहाँ नहीं आ सकता।’

‘भले आदमी, मेरे घर में दो हजार डॉलर नहीं हैं। यह इतनी बड़ी रकम है कि पास में रखना सुरक्षित नहीं है।’

‘तो फिर ऑफिस जाकर तिजोरी से पैसे निकाल लें!’

‘ऑफिस की तिजोरी पर समय का लॉक लगा है, पेक। असंभव।’

‘तो फिर बाजार में आ जाएँ और होटलों, कॉफी हाउसों और रेस्तराँओं में मेरी शिनाख्त कर दें, ताकि मैं अपना खुद का चेक भुनवा सकूँ।’

‘क्या आपके बैंक में इतने पैसे हैं, पेक?’

पूरी शाम से गुस्से का जो सैलाब पेक के दिमाग में इकट्ठा हो रहा था, अब वह फूट पड़ा। उसने स्किनर को चिल्लाकर कहा कि वह नरक में जाएगा और अगर उसके वश में रहा, तो जल्दी ही जाएगा।

‘कल सुबह,’ उसने भर्राई आवाज में वादा किया, ‘मैं तुम्हें अपनी बाईं बाँह के ठूँठ से मार-मारकर तुम्हारी जान निकाल दूँगा, तुम घटिया, बेरहम, आलसी, निकम्मे आदमी।’

उसने इसके बाद कैपी रिक्स के घर फोन किया और कैप्टेन मैट पीज्ली से बात कराने को कहा। पेक को पता था कि पीज्ली अपने ससुर के साथ रहता है। मैट पीज्ली फोन पर आया और उसने पेक की दुख भरी दास्तान सहानुभूति से सुनी।

‘पेक, यह सबसे बुरी बात है, जो मैंने कभी सुनी है,’ उसने ऐलान किया। ‘तुम्हें ऐसा काम करने को दिया। तुम मेरी सलाह मानो और नीले गुलदान को भूल जाओ।’

‘मैं नहीं भूल सकता,’ पेक ने हाँफते हुए कहा। ‘अगर मैं वह गुलदान उन तक नहीं पहुँचा पाया, तो मि. रिक्स को बहुत ज्यादा अफसोस होगा। मैं अपनी दाईं बाँह की कसम खाकर कहता हूँ कि मैं उन्हें कभी निराश नहीं करना चाहता। उन्होंने मुझ पर बहुत उपकार किया है, कैप्टेन पीज्ली।’

‘लेकिन अब तो देर हो चुकी है और तुम गुलदान उन तक नहीं पहुँचा सकते, पेक। वे आठ बजे ही शहर से चले गए हैं और अब साढ़े नौ बजने वाले हैं।’

‘मैं जानता हूँ, लेकिन अगर मैं गुलदान खरीद लूँ, तो मैं इसे कल सुबह छह बजे सांता बारबरा पर ट्रेन से उतरते समय उन तक पहुँचा दूँगा।’

‘कैसे?’

मैरिना में एक फ्लाईंग स्कूल है और वहाँ का एक पायलट मेरा दोस्त है। वह मुझे और गुलदान को हेलिकॉप्टर से सांता बारबरा पहुँचा देगा।

‘तुम पागल हो गए हो।’

‘मैं यह बात जानता हूँ। कृपया मुझे दो हजार डॉलर उधार दे दें।’

‘किस चीज के लिए?’

‘गुलदान खरीदने के लिए।’

‘अब मुझे पता चल गया है कि तुम या तो पागल हो गए हो - या तुमने ज्यादा शराब पी ली है। अगर कैपी रिक्स ने गलती से भी किसी गुलदान की दो सौ डॉलर कीमत दे दी, तो एक घंटे के भीतर ही उनकी मौत हो जाएगी।’

‘यानी आप मुझे दो हजार डॉलर नहीं देंगे, कैप्टेन पीज्ली?’

‘मैं नहीं दूँगा, पेक। घर जाकर सो जाओ और इसे भूल जाओ।’

‘प्लीज। आप अपने चेक भुना सकते हैं। आपको लोग मुझसे ज्यादा जानते हैं और यह रविवार की रात है-’

‘और यह पवित्र दिन मनाने का एक अच्छा तरीका है,’ मैट पीज्ली ने ताना कसा और फोन रख दिया।

‘तो,’ हर्मन जूस्ट ने पूछा, ‘क्या हम सारी रात यहाँ रुकने वाले हैं?’

बिल पेक ने अपना सिर झुकाया। 'एक बात बताओ,' उसने अचानक पूछा, 'क्या तुम्हें हीरों की परख है? क्या तुम अच्छा हीरा देखकर उसे पहचान सकते हो?'

'हाँ,' हर्मन जूस्ट ने जवाब दिया।

'तो मैं होटल जाकर एक हीरा लेकर आता हूँ। क्या आप तब तक यहाँ मेरा इंतजार करेंगे?'

'बिलकुल।'

बिल पेक दर्द भरे तरीके से लँगड़ाता हुआ चला गया। चालीस मिनट बाद वह प्लैटिनम की एक अँगूठी लेकर लौटा, जिसमें हीरे और नीलम जड़े हुए थे।

'इसका कितना मूल्य होगा?' उसने पूछा।

हर्मन जूस्ट ने अँगूठी को प्यार से निहारा और इसका न्यूनतम मूल्य 2,500 डॉलर तय किया।

पेक ने अनुरोध किया, 'इसे मेरे चेक की जमानत के तौर पर रख लें। मुझे इसकी रसीद दे दें और जब मेरा चेक भुन जाएगा, तो मैं आकर यह अँगूठी ले जाऊँगा।'

पंद्रह मिनट बाद नीले गुलदान को लकड़ी के बुरादे में पैक कराकर और एक मजबूत कार्डबोर्ड बॉक्स में रखकर बिल पेक एक रेस्तराँ में दाखिल हुआ और उसने डिनर का ऑर्डर दिया। खाना खाने के बाद वह टैक्सी पकड़कर मैरिना की हवाई पट्टी पहुँचा। चौकीदार से उसने अपने पायलट दोस्त का पता मालूम किया। आधी रात को उसके दोस्त ने बिल पेक और नीले गुलदान को हेलिकॉप्टर में बैठाया और चाँदनी रात में दक्षिण दिशा में उड़ान भरने लगा।

डेढ़ घंटे बाद वे सैलिनास वैली के एक वीरान खेत में उतरे। अपने मित्र से विदा लेने के बाद बिल पेक रेल की पटरी तक चलकर गया और बैठ गया। जब कैपी रिक्स को लेकर आ रही ट्रेन वैली में आई, तो पेक ने रविवार के अखबार को मशाल की तरह जला दिया। पटरियों के बीच खड़े होकर वह उस जलते हुए अखबार को तेज-तेज लहराने लगा।

ट्रेन रुक गई। एक ब्रेकमैन ने एक गलियारे का द्वार खोला और बिल पेक सावधानी से ट्रेन में ऊपर चढ़ गया।

'ट्रेन को इस तरह से रुकवाने का क्या मतलब है?' ब्रेकमैन ने गुस्से से पूछा, जब उसने इंजीनियर को ट्रेन चलाने का इशारा किया। 'टिकट है?'

'नहीं, लेकिन मेरे पास रास्ते का खर्च चुकाने के पैसे हैं। और मैंने यह ट्रेन इसलिए रुकवाई, क्योंकि मैं अपनी यात्रा का तरीका बदलना चाहता था। मैं बोगी नंबर 7 के स्टेटरूम ए में एक आदमी की तलाश कर रहा हूँ और अगर तुमने मुझे रोकने की कोशिश की, तो आज हत्या हो जाएगी।'

'सही कहा। अपनी आधी बाँह का फायदा उठाओ और मेरा अपमान करो,' ब्रेकमैन ने कटुता से जवाब दिया। 'क्या तुम उस छोटे बूढ़े आदमी को खोज रहे हो, जो हेनरी क्ले की कॉलर पहनता है और जिसकी सफेद मटन-चाँप जैसी मूँछें हैं?'

'हाँ, वही।'

'देखो, जब हम सैन फ्रांसिस्को से चल रहे थे, उसके ठीक पहले वह तुम्हारी तलाश कर रहा था। उसने मुझसे पूछा था कि क्या मैंने एक बाँह वाले आदमी को बक्सा लिए देखा था। मैं तुम्हें उनके पास लेकर चलता हूँ।'

कैपी के स्टेटरूम के दरवाजे पर कई बार लंबी घंटी बजाई गई, तब कहीं जाकर वे अपनी नाइटशर्ट में दरवाजे पर प्रकट हुए।

'बहुत अफसोस है कि आपको परेशान किया, मि. रिक्स,' बिल पेक ने कहा, 'लेकिन सच तो यह है कि इतने सारे कोहेन और कोहन और कोएन थे और दो हजार डॉलर की व्यवस्था करना इतना मुश्किल काम था कि मैं पिछली रात सात पैंतालीस पर आप तक नहीं पहुँच पाया, जैसा कि आदेश था। मेरे लिए यह पूरी तरह से असंभव था कि मैं उस तय समयसीमा के भीतर काम पूरा कर लूँ, लेकिन मैंने ठान लिया था कि मैं आपको निराश नहीं करूँगा।'

यह रहा गुलदान। वह दुकान आपकी बताई जगह से चार सड़क छोड़कर थी, सर। बहरहाल, मुझे पूरा भरोसा है कि मैंने सही गुलदान खोज लिया है। यह सही होना चाहिए। इसकी कीमत बहुत ज्यादा है और इसे खरीद पाना बहुत कठिन था, इसलिए यह इतना मूल्यवान बन जाता है कि आप अपनी मित्र को तोहफे में दे सकते हैं।’

कैपी रिक्स ने बिल पेक को इस तरह देखा, मानो किसी भूत को देख रहे हों।

‘महा-महा-महा पैगंबर की कसम!’ वे बुदबुदाए। ‘पैगंबर की कसम! हमने बार-बार साइनबोर्ड बदले और हमने कोहेन नाम के अक्षर अलट-पलटकर तुम्हें दुविधा में डाला। हमने एक पुलिस वाले को दुकान की पहरेदारी के लिए खड़ा किया, ताकि तुम विंडो न तोड़ पाओ। हमने तुम्हें रविवार रात को एक अनजान कस्बे में दो हजार डॉलर की व्यवस्था करने पर मजबूर किया, जहाँ तुम्हारी जान-पहचान के लोग न के बराबर हैं। हालाँकि तुम आठ बजे वाली ट्रेन चूक गए, लेकिन फिर भी तुमने सुबह के दो बजे इस ट्रेन को पकड़ लिया और नीला गुलदान मुझ तक पहुँचा दिया। अंदर आ जाओ, बिल और अपने पैरों को आराम दो। ब्रेकमैन, आपका बहुत-बहुत शुक्रिया।’

बिल पेक अंदर आया और थककर बेंच पर लुढ़क गया। ‘तो यह एक चाल थी?’ उसने थरथराती आवाज में पूछा; उसकी आवाज गुस्से से काँप रही थी। ‘देखिए सर, आप एक बूढ़े आदमी हैं और आपने मेरा भला किया है, इसलिए मैं आपके छोटे मजाक का बुरा नहीं मानता हूँ, लेकिन मि. रिक्स, मैं चीजों को उस तरह बर्दाश्त नहीं कर सकता, जिस तरह पहले कर लेता था। मेरा पैर दुखता है और मेरा ठूँठ दुखता है और मेरा दिल दुखता है-’

वह ठहरा, उसका गला रूँध गया और उसकी आँखों में कुंठा और क्रोध के आँसू भर आए। ‘आपको मेरे साथ ऐसा बरताव नहीं करना चाहिए था, सर,’ उसने शिकायत की। ‘मुझे इस बात का प्रशिक्षण दिया गया है कि मैं अपने बाँस के आदेशों पर सवाल न करूँ, चाहे वे मुझे कितने ही मूर्खतापूर्ण या बकवास क्यों न लग रहे हों। मुझे प्रशिक्षण दिया गया है कि मैं अपने बाँस के आदेश का पालन करूँ - यदि संभव हो, तो समय पर। लेकिन यदि असंभव हो, तो पहला मौका मिलते ही। आज्ञा देना मालिक का काम है; उसका अमल करना मेरा काम है। मुझे अपने बाँस के प्रति वफादारी सिखाई गई है - और मुझे अफसोस है कि मेरे मुखिया ने मुझसे मजाक करना जरूरी समझा। पिछले तीन सालों से मेरा समय ज्यादा अच्छा नहीं रहा है और - और - आप अपना स्कैंक स्पूस और लार्च रस्टिक और छोटे वे अलग-अलग लंबाई के स्टॉक को स्किनर जैसे किसी आलसी को हस्तांतरित कर सकते हैं - और बेहतर होगा कि आप स्किनर की जगह किसी को रख लें, क्योंकि उसकी उम्र अभी इतनी कम है कि उसकी पिटाई की जा सकती है - और मैं उसकी पिटाई करने वाला हूँ - और इसके बाद उसे अस्पताल में भर्ती करना पड़ेगा - सर-’

कैपी रिक्स ने पिता जैसे हाथ से बिल पेक के दुखते सिर को सहलाया।

‘बिल बेटा, यह क्रूर था - बहुत ज्यादा क्रूर था, लेकिन मैं तुम्हें एक बड़ी नौकरी देना चाहता था और मुझे तुम्हारे बारे में बहुत सी चीजें पता करनी थीं, तभी मैं उस नौकरी के लिए तुम पर भरोसा कर सकता था। इसलिए मैंने तुम्हारा नीले गुलदान का इस्तहान लिया, जो किसी गो-गेटर का चरम इस्तहान होता है। तुम सोच रहे हो कि तुम इस स्टेटरूम में दो हजार डॉलर का गुलदान लेकर आए हो, लेकिन सच्चाई तो यह है कि तुम दरअसल जो अंदर लेकर आए हो, वह हमारे शंघाई मैनेजर के रूप में दस हजार डॉलर की नौकरी है।’

‘क्या?’

‘जब भी मुझे दस हजार डॉलर या इससे ज्यादा वेतन वाले पद के लिए किसी स्थायी कर्मचारी को चुनना होता है, तो मैं उस उम्मीदवार का नीले गुलदान वाला इस्तहान लेता हूँ,’ कैपी ने बताया। ‘बिल, मैंने अब तक पंद्रह लोगों का यह इस्तहान लिया है, जिनमें से केवल दो ही लोग मुझे तक गुलदान पहुँचा पाए।’

बिल पेक अपना क्रोध भूल गया था, लेकिन पुराने आवेश के आँसू अब भी उसकी साहसी नीली आँखों में चमक रहे थे। ‘आपको धन्यवाद, सर। मैं आपको क्षमा करता हूँ - और मैं शंघाई में अच्छा काम करूँगा।’

‘मैं जानता हूँ कि तुम करोगे, बिल। अब मुझे एक बात बताओ! मैंने तुम्हारी राह में जो अजेय बाधाएँ रखी थीं, क्या उनका सामना करते समय तुम्हारे मन में काम छोड़ने का प्रलोभन नहीं आया था?’

‘हाँ सर, आया था। मैं जब संसार के सारे कोहेन नाम वालों को फोन घुमा रहा था, तब मेरा मन खुदकुशी करने को हो रहा था। और जब मैंने कोहेन नाम वालों को फोन करना शुरू किया, तब भी यही हुआ था, सर। मैं यह

काम बस इसलिए नहीं छोड़ सकता था, क्योंकि यह उस एक आदमी के प्रति विश्वासघात होता, जिन्हें मैं कभी जानता था।’

‘वह कौन था?’ कैपी ने पूछा और उनकी आवाज में श्रद्धामिश्रित आश्चर्य था।

‘वे मेरे ब्रिगेडियर थे और उनकी ब्रिगेड का सूत्रवाक्य था: यह कर दिया जाएगा। जब डिवीजनल कमांडर उन्हें बुलाकर कहते थे कि वे अपनी ब्रिगेड के साथ आगे बढ़ें और निश्चित इलाके पर कब्जा कर लें, तो हमारे ब्रिगेडियर कहते थे: ‘बहुत अच्छा, जनाब। यह कर दिया जाएगा।’ अगर उनकी ब्रिगेड के किसी अफसर को कोई काम असंभव लगता था, जिस वजह से वह आलस के संकेत दिखाता था, तो ब्रिगेडियर बस एक बार उसे घूरकर देखते थे - और इससे उस अफसर को वह सूत्रवाक्य याद आ जाता था और वह जाकर या तो काम को पूरा कर देता था या इस कोशिश में अपनी जान दे देता था।

‘सर, सेना की टुकड़ी में मनोबल नीचे से ऊपर नहीं उठता है। यह तो ऊपर से नीचे तक रिसता है। संगठन वैसा ही होता है, जैसा इसका नेतृत्व करने वाला होता है - न तो बेहतर, न ही बदतर। जैसा लीडर, वैसा संगठन। मेरी कंपनी में जब टॉप सर्जेंट किसी सैनिक को एक सप्ताह के लिए कोई कठिन कर्तव्य बताता था, तो वह सिपाही बदकिस्मत होता था, अगर वह एक मुस्कान के साथ यह नहीं कह सकता हो: ‘ठीक है, सर्जेंट। यह कर दिया जाएगा।’

‘ब्रिगेडियर ने एक बार मुझे बुलाकर आदेश दिया था कि मैं जाकर एक निश्चित जर्मन निशानची को पकड़ लूँ। मैं काफी खुशकिस्मत था - उन्होंने मेरे बारे में सुन रखा था। उन्होंने एक नक्शा खोला और मुझसे कहा: ‘वह यहाँ छिपकर बैठा है। जाकर उसे पकड़ लाओ, पेक।’ देखिए मि. रिक्स, मैं तनकर खड़ा हुआ और उन्हें एक राइफल सैल्यूट देकर बोला, ‘सर, यह कर दिया जाएगा।’ - और मैं वह निगाह नहीं भूला, जिससे उन्होंने मुझे देखा था। जब मैं ऑस्ट्रिया की राइफलों का शिकार हुआ, तब वे मुझे देखने के लिए फ़िल्ड हॉस्पिटल आए थे। मैं जानता था कि मेरा बायाँ हिस्सा पूरी तरह क्षतिग्रस्त हो चुका था और मुझे शक था कि मेरा बायाँ पैर मुझे छोड़ने वाला है। कुल मिलाकर, मैं हताश था, निराश था और मर जाना चाहता था। उन्होंने आकर मेरा हाँसला बढ़ाया। उन्होंने कहा: ‘क्यों बहादुर पेक, आप अभी मरे नहीं हो। गैर-सैनिकों की दुनिया में आप छह जिंदा लोगों के बराबर मूल्यवान हो - है ना?’ लेकिन मैं निराशा के महासागर में काफी आगे तक चला गया था, इसलिए मैंने उनसे कहा कि मुझे इस बात पर विश्वास नहीं है। यह सुनकर उन्होंने मुझे कड़ी निगाह से देखा और कहा: ‘बहादुर पेक ठीक होने की पूरी कोशिश करेगा और शुरुआत में वह मुस्कुराएगा।’ जाहिर है, चूँकि उन्होंने इसे आदेश की भाषा में कहा था, इसलिए मुझे भी उसी तरह का जवाब देना पड़ा। मैंने मुस्कुराकर कहा, ‘सर, यह कर दिया जाएगा।’ वे कमाल के इंसान थे, सर और उनकी ब्रिगेड की एक आत्मा थी - उनकी आत्मा-’

‘समझ गया, बिल। और उनकी आत्मा दूसरे संसार में चली गई, हैं? उनका क्या नाम था, बिल?’

बिल पेक ने अपने आदर्श व्यक्ति का नाम बताया।

‘महा-महा-महा पैगंबर की कसम!’ कैपी रिक्स की आवाज में श्रद्धामिश्रित आश्चर्य था और उनकी बूढ़ी आँखों में सम्मान का भाव था। उन्होंने धीरे से कहा, ‘पच्चीस साल पहले तुम्हारा ब्रिगेडियर मेरी कंपनी में एक महत्वपूर्ण पद का उम्मीदवार था - और मैंने उसका भी नीले गुलदान वाला इम्तहान लिया था। वह गुलदान को वैध तरीके से तो नहीं ला पाया, इसलिए उसने विंडो पर एक छोटा पत्थर फेंका और गुलदान को उठाकर डेढ़ मील तक दौड़ा, तब कहीं जाकर पुलिस उसे पकड़ पाई। उस मामले को रफा-दफा करने और शांत रखने में मेरे बहुत पैसे लगे थे। लेकिन वह बहुत अच्छा था, बिल, और मैं उसके रास्ते में खड़ा नहीं रह सकता था। मैंने उसे उसकी किस्मत की तरफ बढ़ जाने दिया। लेकिन मुझे बताओ, बिल। तुम्हारे पास इस गुलदान को खरीदने के लिए दो हजार डॉलर कहाँ से आए?’

पूर्व सैनिक पेक ने सोचते हुए कहा, ‘एक बार ब्रिगेडियर और मैं दुश्मनों के छिपने के ठिकाने के प्रवेश द्वार पर सबसे पहले पहुँचे थे। यह दुश्मनों का मुख्यालय था और वे समर्पण करने को तैयार नहीं थे, इसलिए मैंने बमों से उसे उड़ा डाला। इसके बाद हम नीचे गए। मुझे एक अँगूली मिली, जिस पर एक अँगूठी थी - और ब्रिगेडियर ने कहा कि अगर मैं अँगूठी नहीं लूँगा, तो कोई दूसरा ले लेगा। मैं वह अँगूठी अपने चेक की सुरक्षा निधि के रूप में छोड़कर आया हूँ।’

‘लेकिन तुममें इतना साहस कैसे आया कि तुम मुझ पर दो हजार डॉलर के गुलदान के लिए भरोसा कर लो? क्या तुम्हें अहसास नहीं था कि यह भाव बेतुका है और मैं इस सौदे से मुकर सकता हूँ?’

‘कतई नहीं। आप अपने सेवक के कामों के लिए जिम्मेदार हैं। आप एक सच्चे भलेमानुस हैं और कभी मेरे काम से नहीं मुकरेंगे। आपने मुझे बताया था कि क्या करना है, लेकिन आपने यह बताकर मेरी बुद्धि का अपमान नहीं किया कि इसे कैसे करना है। जब मेरे स्वर्गीय ब्रिगेडियर ने मुझे उस जर्मन निशानची के पीछे भेजा था, तो उन्होंने इस संभावना पर विचार नहीं किया था कि वह निशानची मुझे पकड़ सकता है। उन्होंने मुझसे निशानची को पकड़ने को कहा था। यह पकड़ा करना मेरा काम था कि मैं अपने लक्ष्य को हासिल कर लूँ और अपने उद्देश्य में सफल रहूँ, जो जाहिर है, मैं तब नहीं कर सकता था, अगर मैं उस जर्मन निशानची को खुद को पकड़ने की अनुमति देता।’

‘मैं समझ गया, बिल। देखो, यह नीला गुलदान सुबह कुली को दे देना। मैंने एक सस्ते स्टोर से इसे पंद्रह सेंट में खरीदा था। और अब तुम उस ऊपर वाली बर्थ पर चढ़ जाओ और आराम करो, जिसके तुम बहुत अच्छी तरह हकदार हो।’

‘लेकिन क्या आप शादी की सालगिरह में सांता बारबरा नहीं जा रहे हैं, मि. रिक्स?’

‘मैं नहीं जा रहा हूँ। बिल, मुझे काफी समय पहले पता चल गया था कि शहर से बाहर निकलकर ज्यादा से ज्यादा गोल्फ खेलना मेरे लिए बहुत अच्छा रहता है। और वैसे यह महिला मित्रों से मिलने की कोई उम्र भी नहीं है। बिल, अभी तुम नौजवान हो। लेकिन एक उम्र ऐसी आती है, जब महिला मित्रों से मन उचट जाता है और उनसे न सिर्फ संपर्क टूट जाता है, बल्कि कई बार तो उनका नाम भी याद नहीं रहता है। कई मामलों में तो इंसान बुढ़ापे में अपनी प्रेमिकाओं के नाम भी भूल जाता है। इसलिए मैं महिला मित्र से मिलने नहीं आया हूँ, बल्कि गोल्फ खेलने आया हूँ। इसके अलावा, बुद्धिमानी का यह तकाजा है कि मैं एक सप्ताह तक ऑफिस से दूर रहूँ, क्योंकि अगर उम्मीदवार नीला गुलदान पहुँचाने में सफल नहीं होता है, तो उसे यह पता न चले कि उसका इम्तहान लिया गया है। और इस बहाने मैं कई दिनों तक गोल्फ का आनंद भी ले लेता हूँ - वैसे, बिल, तुम किस तरह का खेल खेलते हो? ओह, माफ करना, बिल। मैं तुम्हारी बाईं बाँह के बारे में तो भूल ही गया था।’

बिल पेक ने पलटकर जवाब दिया, ‘नहीं सर, मैं पर्याप्त बड़ा हूँ और पर्याप्त बदसूरत हूँ, इसलिए मैं एक हाथ से भी गोल्फ खेल सकता हूँ।’

‘क्या तुमने कभी इसकी कोशिश की है?’

‘नहीं सर,’ बिल पेक ने गंभीरता से जवाब दिया, ‘लेकिन - यह कर दिया जाएगा!’

# कहानी के सबक

**1. कर्मचारी और प्रबंधक की योग्यताओं में फर्क होता है।** यह बात कभी न भूलें कि कर्मचारी और प्रबंधक में अलग-अलग गुणों की आवश्यकता होती है। कर्मचारी में अच्छी तरह काम करने की योग्यता चाहिए, जबकि प्रबंधक में अच्छी तरह काम कराने की योग्यता चाहिए। प्रबंधक में नेतृत्व की या प्रबंधन करने की योग्यता होनी चाहिए, जबकि कर्मचारी में इसकी कोई खास जरूरत नहीं है। प्रबंधक में पहलशक्ति होनी चाहिए, अपने दम पर सोचने, निर्णय लेने और जोखिम लेने के गुण भी होने चाहिए और इनमें से कुछ कर्मचारियों में भी होने चाहिए। जरा सोचें, क्या आपमें ये योग्यताएँ हैं?

**2. एकाग्रता और पहलशक्ति अनुभव से ज्यादा महत्वपूर्ण हैं।** आम तौर पर कामकाजी संसार में अनुभव को महत्व दिया जाता है। लेकिन कई बार ऐसा होता है कि आदमी एक साल के अनुभव को ही कई साल तक दोहराता रहता है यानी वह नौकरी तो 20 साल से कर रहा है, लेकिन उसे अनुभव एक ही साल का है, क्योंकि उसके बाद उसने कुछ नया नहीं सीखा, न ही किया। बदलते संसार में सफल होने के लिए हमें लगातार सीखते रहना चाहिए। एकाग्रता किसी भी क्षेत्र में भारी सफलता के लिए बेहद महत्वपूर्ण होती है। इस बारे में मैंने अपनी किंडल पुस्तक 'सफलता का अचूक रास्ता' में विस्तार से लिखा है। पहल करने या खुद होकर कोई काम करने या उसका प्रस्ताव रखने की योग्यता भी बहुत महत्वपूर्ण होती है। प्रबंधक को इस योग्यता की ज्यादा जरूरत होती है, इसलिए अगर कोई कर्मचारी आगे चलकर प्रबंधक बनना चाहता है, तो उसे यह योग्यता सीखने पर ध्यान देना चाहिए।

**3. महत्वपूर्ण निर्णय लेना एक महत्वपूर्ण योग्यता है।** कंपनी के मालिक या प्रबंधक उस कर्मचारी को तरक्की नहीं देंगे, जो हर समस्या आने पर उनसे सलाह लेने दौड़ा चला आए। वे उस कर्मचारी को तरक्की देंगे, जो हर समस्या पर अच्छी तरह विचार करके निर्णय ले और केवल बहुत गंभीर समस्याओं के मामले में ही सलाह लेने आए, वह भी कभी-कभार। निर्णय लेना एक बहुत बड़ी योग्यता है और आप देखेंगे कि जो इंसान जितने ज्यादा जोखिम वाले निर्णय लेता है, उसका वेतन भी उतना ही ज्यादा होता है। कंपनियों के सीईओ का वेतन सबसे ज्यादा होता है और सबसे ज्यादा जोखिम वाले निर्णय भी वही लेते हैं। सबसे कम जोखिम वाले निर्णय जमादार को लेने होते हैं, इसलिए उसका वेतन सबसे कम होता है।

**4. सकारात्मक नजरिया रखना बेहतर होता है।** बिल पेक अगर चाहता, तो अपने बारे में नकारात्मक नजरिया रख सकता था। उसका हाथ कट गया था, उसका पैर छोटा हो गया था, वह कई साल तक बीमार रहा था। लेकिन उसका नजरिया सकारात्मक रहा, जो उसके लिए अच्छा था। वह इस बात पर कृतज्ञ था कि उसका दिमाग और दाईं बाँह सुरक्षित बच गए हैं। जो चला गया, उस पर अफसोस करने के बजाय बिल पेक ने उस पर ध्यान केंद्रित करने का निर्णय लिया, जो उसके पास बचा था। इस सकारात्मक नजरिये का परिणाम यह हुआ कि वह जीवन में आगे की तरफ तरक्की करने के लिए प्रेरित हुआ, वरना नकारात्मक नजरिया होने पर वह सिर्फ शिकायतें ही करता रहता और अपनी अपंगता का इस्तेमाल तरक्की न करने के बहाने के रूप में करता। देखिए, आपका नजरिया सकारात्मक रहे या नकारात्मक, परिस्थितियाँ वही रहती हैं। आपके नजरिये का अतीत की घटनाओं पर तो फर्क नहीं पड़ता है, लेकिन भविष्य की घटनाओं पर पड़ता है, क्योंकि आपका नजरिया ही इस



बात को तय करता है कि आप किसी चीज को बाधा के रूप में देखते हैं या फिर अवसर के रूप में देखते हैं।

**5. डींगें हँकने के बजाय काम करना महत्वपूर्ण है।** कंपनी के मालिकों या प्रबंधकों को बात करने वाले कर्मचारी नहीं चाहिए, काम करने वाले कर्मचारी नहीं चाहिए। बहुत सारे कर्मचारी इस बारे में बड़ी-बड़ी बातें करते हैं कि वे क्या करने वाले हैं, लेकिन वे करते कुछ नहीं हैं। मालिक या प्रबंधक कुछ समय तक तो बर्दाश्त करते हैं, फिर ऐसे लोगों को नौकरी से निकाल देते हैं, क्योंकि अगर वे वेतन दे रहे हैं, तो उन्हें इसके एवज में काम चाहिए और जितना वेतन दिया जा रहा है, उससे तीन गुना फायदा होना चाहिए। देखिए, यह मोटा हिसाब है। अगर किसी कर्मचारी को 100 रुपये वेतन दिया जा रहा है, तो उसे कम से कम 300 रुपये का काम करना चाहिए। तभी वह कंपनी के लिए फायदे का सौदा होता है। उसे वेतन मिलता है 100 रुपये, दूसरे 100 रुपये ऑफिस, बिजली-पानी, फर्नीचर, मशीनों आदि के खर्च में चला जाता है, अब बचते हैं 100 रुपये और कंपनी को इतना मुनाफा होना चाहिए, तभी वह आपकी नौकरी को जारी रख पाएगी। कर्मचारी अगर 300 के बजाय 600 रुपये का काम करने लगेगा, तो प्रबंधक उसका वेतन बढ़ाने के बारे में संकोच नहीं करेंगे, लेकिन अगर वह 100 रुपये का काम करके यह सोचने लगे कि मुझे जितना वेतन मिल रहा है, मैं उतना काम कर रहा हूँ, तो समस्याएँ खड़ी हो सकती हैं।

**6. उद्देश्य अटल होना चाहिए।** इंसान अगर अपने प्रयास में नाकाम रहे, तब भी उसे कोशिश करते रहना चाहिए। अगर प्लान ए नाकाम रहे, तो प्लान बी को आजमाकर देखें। बार-बार कोशिश करें। अलग-अलग तरीकों से कोशिश करें। जरूरत से ज्यादा कोशिश करें। नए सिरे से समस्या पर वार करके देखें। बिल पेंक ने जब नौकरी माँगी तो स्किनर ने उसे इंकार कर दिया। लेकिन इससे पेंक के इरादे कमजोर नहीं हुए, उसका उद्देश्य नहीं बदला, उसका लक्ष्य नहीं बदला। उसने दूसरी दिशा में प्रयास किया और मैट पीजली से नौकरी माँगी। जब उसने भी इंकार कर दिया, तब भी उसने हार नहीं मानी और उसने कैपी रिक्स से नौकरी माँगी। दो लोगों ने उसे अस्वीकार किया, दो लोगों ने उससे नहीं कहा, लेकिन एक हाँ से उसका उद्देश्य पूरा हो गया।

**7. आपके परिणाम बताते हैं कि आप किस मिट्टी के बने हैं।** कारोबार की दुनिया में परिणाम ही महत्वपूर्ण होते हैं। आज की तारीख में एक्सेल शीट और आँकड़े जितने ज्यादा महत्वपूर्ण हैं, उतने पहले कभी नहीं रहे। अगर आप सेल्समैन हैं, तो आपको पता होना चाहिए कि आप कितना सामान बेच रहे हैं, कहाँ बेच रहे हैं, किसे बेच रहे हैं, किस भाव पर बेच रहे हैं, कितने नए ग्राहक बना रहे हैं, कितनी रिपीट सेल्स कर रहे हैं, आप ग्राहकों के सामने कितना समय बिता रहे हैं, आपकी सफलता का प्रतिशत कितना है, आप कितनी फुटकर बिक्री करते हैं, आप कितनी थोक बिक्री कर रहे हैं, आगामी बिक्री की संभावना कहाँ पर है, आपके प्रतिस्पर्धियों की तुलना में आप कहाँ हैं आदि-इत्यादि। इस मामले में फ्रैंक बेटगर की पुस्तक 'मैं असफलता से सफलता तक कैसे पहुँचा' काफी प्रेरक है, जो आँकड़ों का इस्तेमाल करके सफलता तक पहुँचने का तरीका बताती है।

**8. आप अपनी कमियों के बावजूद ऊपर उठ सकते हैं।** कमियाँ हर इंसान में होती हैं। ऐसा एक भी इंसान इस संसार में न कभी हुआ है, न ही कभी होगा, जिसमें कोई भी कमी या कमजोरी न रही हो। बिल पेंक की सफलता की कहानी हमें सिखाती है कि हम अपनी कमियों के बावजूद सफल हो सकते हैं। बिल पेंक का चेहरा सामान्य था, उसका एक हाथ कटा हुआ था, उसका एक पैर छोटा होने के कारण वह लँगड़ाकर चलता था। उसके पास ज्यादा पैसे नहीं थे, न ही ज्यादा शिक्षा थी, न ही महत्वपूर्ण लोगों से संपर्क थे। लेकिन उसमें सफल होने की प्रबल इच्छा थी और इस प्रबल इच्छा ने उसकी सारी कमियों की भरपाई कर दी।

**9. आत्मविश्वास सफलता के लिए महत्वपूर्ण होता है।** खुद पर भरोसा होना बहुत जरूरी है। क्योंकि अगर खुद पर भरोसा नहीं है, तो इंसान वह काम करने से पहले ही हिम्मत हार जाएगा और अवसर का लाभ

नहीं उठा पाएगा। अपनी सफलता पर शंका करना दौड़ते घोड़े की लगाम खींचने जैसा होता है। इस कहानी में हम देख सकते हैं कि बिल पेक में आत्मविश्वास की कोई कमी नहीं थी। उसने कंपनी के मालिक कैपी रिक्स को बताया था कि वह कुछ भी बेच सकता है, कहीं भी बेच सकता है और उसे बस एक मौका चाहिए। उसके आत्मविश्वास की अति का पता इसी बात से चल जाता है कि वह नौकरी की बात पक्की होने से पहले ही अपने बिजनेस कार्ड छपने दे आया था। इसका मतलब यह है कि उसने अपने सारे पुल जला दिए थे और वह पूरी तरह से ठान चुका था कि वह इसी कंपनी में नौकरी करेगा। कोई हैरानी नहीं कि अंततः वह नौकरी पाने और उसमें तरक्की करने में कामयाब हुआ।

**10. सफलता के लिए त्याग जरूरी होता है।** अगर आप सफलता चाहते हैं, तो आपको इसकी कीमत चुकानी पड़ेगी। क्या आप कीमत चुकाने के लिए तैयार हैं? जब सब लोग सो रहे होंगे, तब आपको मेहनत करनी होगी। जब सब लोग छुट्टियों में पिकनिक पर जाएंगे या पार्टी करेंगे, तब आपको मेहनत करनी होगी। जब सब लोग मजे से लेटकर टी.वी. देखेंगे, तब आपको मेहनत करनी होगी। अगर आप यह कीमत चुकाने के लिए तैयार नहीं हैं, तो सफलता के सपने न देखें। इस कहानी में बिल पेक ने सफल होने के लिए हर चीज दाँव पर लगा दी थी। वह भूखा था, लेकिन उसने संकल्प कर लिया था कि काम पूरा होने तक खाना नहीं खाएगा, क्योंकि एक-एक मिनट महत्वपूर्ण था। उसने अपनी जेब के पैसे लगाकर फोन किए, टैक्सी की, हीरो की अपनी अँगूठी को जमानत के तौर पर रखा, क्योंकि वह हर हाल में अपना लक्ष्य हासिल करना चाहता था। सफलता के लिए आप हर कीमत चुकाते हैं। जब पेक से दुकान वाले ने पूछा कि क्या वह जानता है कि इसकी क्या कीमत है, तो उसने कहा कि कोई फर्क नहीं पड़ता; वह हर कीमत चुकाने को तैयार है। देखिए, एक बात तय है, अगर आप केवल सुविधाजनक या आरामदेह परिस्थितियों में ही काम करते हैं, तो आप सामान्य तरक्की करेंगे। लेकिन जब आप कष्टकारी या बेहद अप्रिय परिस्थितियों में भी पूरी शिद्दत और हौसले से काम करते हैं, तो आप इतनी तेज तरक्की करेंगे, जितनी आपको कल्पना भी नहीं थी, जैसी कि बिल पेक को नहीं थी।

**11. अतिरिक्त प्रयास महत्वपूर्ण होता है।** सफलता तभी मिलती है, जब आप सामान्य से अधिक प्रयास करते हैं। यह एक मील आगे तक जाने का सिद्धांत है। बिल पेक को जब बताई जगह पर नीला गुलदान नहीं दिखा, तो उसने अपना काम बंद नहीं किया। वह चाहता, तो अगली मुलाकात में कैपी रिक्स को बता सकता था कि उसने गुलदान का पता-ठिकाना सही नहीं बताया था, इसलिए वह उसे नहीं ला पाया। लेकिन उसने अतिरिक्त प्रयास किया, सामान्य से ज्यादा कोशिश की। उसे जो जगह बताई गई थी, गुलदान उससे पाँच सड़क दूर वाली दुकान में रखा था। जरा सोचें, क्या आप या मैं इतनी कोशिश करते? जाहिर है, यह उसकी सफलता का इम्तहान था, जिससे कैपी रिक्स यह पता लगाना चाहते थे कि वह अतिरिक्त प्रयास करने का कितना इच्छुक है।

**12. बाधाओं से विचलित न हों।** हर अच्छे काम में बाधा आती है, लेकिन तरक्की करने वाले उनकी वजह से नहीं रुकते हैं। वे तो बाधाओं को पार करने, उन्हें लाँघने या उनके दाँव-बाँव से निकलने के तरीके खोज लेते हैं। बिल पेक के सामने एक के बाद एक बाधा रखी गई। न सिर्फ गुलदान का गलत पता-ठिकाना बताया गया, बल्कि दुकान के मालिक का नाम भी बार-बार साइनबोर्ड पर बदला गया, ताकि वह आसानी से फोन करके पता न लगा पाए। फिर उसे स्किनर और मैट पीज्ली ने फोन पर पैसे देने से इंकार कर दिया और कैपी रिक्स ने तो उसका फोन ही नहीं उठाया। लेकिन तमाम बाधाओं के बावजूद बिल पेक ने हिम्मत नहीं हारी और अपने लक्ष्य को याद रखा। बिल पेक जानता था कि बाधाओं को पार करने के बाद ही सफलता मिलती है।

**13. उपायकुशलता महत्वपूर्ण है।** उपायकुशलता या रिसोर्सफुलनेस सफलता के लिए आवश्यक है, जीवन में भी और कारोबार में भी। आपके पास जो भी साधन या संसाधन हैं, आप उनका अधिकतम उपयोग करके समस्या

को कैसे सुलझाते हैं, यह मायने रखता है। बिल पेक के सामने यह समस्या थी कि वह कोहन से संपर्क कैसे करे। उसने उपायकुशलता दिखाते हुए टेलीफोन डायरेक्ट्री ली और केवल सैन फ्रांसिस्को के ही नहीं, बल्कि दूसरे शहरों के लोगों को भी फोन किया, जिससे उसे उस दुकान के मालिक के घर का नंबर मिला। फिर फोन पर कोहन उससे बात करने को राजी नहीं था। इस समस्या से निबटने के लिए उसने झूठ बोला कि कोहन की दुकान में आग लग गई है। उसने भले ही झूठ बोला था, लेकिन अगर वह यह नहीं बोलता, तो उसकी कोहन से बात ही नहीं हो पाती और वह अपने उद्देश्य में कामयाब नहीं हो पाता। जब उससे नीले गुलदान के नकद पैसे माँगे गए, तो उसके पास पैसे नहीं थे, जो एक बड़ी समस्या थी। लेकिन उसने इसे दूर करने का उपाय खोजा और उसे याद आ गया कि वह अपनी हीरे की अँगूठी जमानत के तौर पर रख सकता है। जब उसे नीला गुलदान मिल गया, तब भी उसके सामने यह समस्या थी कि कैपी रिक्स तो ट्रेन में बैठकर रवाना हो चुके थे और वह गुलदान उन तक कैसे पहुँचाएगा। लेकिन बिल पेक ने इस समस्या को सुलझाने के लिए भी अपने दिमाग का इस्तेमाल किया। उसे याद था कि उसका एक मित्र हेलिकॉप्टर चलाता था और उसकी मदद से वह अपने मकसद में कामयाब हो सकता है। उपायकुशलता दिखाई। उसने दूसरी सड़कों पर छानबीन करके उपायकुशलता दिखाई। उसने अपने हेलिकॉप्टर चलाने वाले मित्र की याद करके उपायकुशलता दिखाई। उसने काम पूरा न करने का बहाना बनाने के बजाय काम को करने का उपाय खोजा। उसने हीरे की अँगूठी जमानत पर रखने की उपायकुशलता दिखाई।

**14. मालिक के दृष्टिकोण से सोचें।** सफल कर्मचारी या प्रबंधक वही होता है, जो खुद को कंपनी के मालिक की जगह रखकर सोचता है। मान लें कि यह आपकी कंपनी है; क्या आप कामचोरी करेंगे, क्या आप ग्राहकों से बुरी तरह पेश आएँगे, क्या आप गबन करेंगे, क्या आप मक्कारी करेंगे? आप यह सब नहीं करेंगे। ज्यादातर कर्मचारी अपने दृष्टिकोण से सोचते हैं, अपनी सुविधा के दृष्टिकोण से सोचते हैं, इसीलिए वे तरक्की नहीं कर पाते हैं। मालिक की समस्या को अपनी समस्या समझें और उसे दूर करने की हरसंभव कोशिश करें। ध्यान रखें कि आपको तरक्की देना या न देना मालिक के हाथ में होता है और जब आप उसकी समस्या दूर करेंगे, तो वह आपकी भी समस्या दूर कर देगा। इसलिए अगर आप अपनी नौकरी में तरक्की करना चाहते हैं, तो खुद को कंपनी का मालिक मानें और उसके दृष्टिकोण से सोचें।

**15. सैनिक की तरह अनुशासित रहें।** सेना में कठोर अनुशासन होता है। वहाँ आदेश का पालन करना होता है। यही वजह है कि पूर्व सैनिक बिल पेक आज्ञापालन और स्वामीभक्ति को इतना ज्यादा महत्व देता था। बाँस जो भी आदेश दे, उसमें मीनमेख न निकालें। यह न सोचें कि यह कितना बेतुका आदेश है। हो सकता है कि आप छोटी तस्वीर देख रहे हों और आपको बड़ी तस्वीर पता ही नहीं हो। बाँस की बुद्धि, विवेक और निर्णय पर विश्वास करें। आपको यह विश्वास होना चाहिए कि यह आदेश देने के पीछे बाँस का कोई मकसद होगा और यह कंपनी के हित में होगा। आज की तारीख में हर इंसान यह मानकर चलता है कि पूरी दुनिया में डेढ़ बुद्धि है, जिसमें से एक उसके पास है और बाकी आधी पूरी दुनिया में बँट गई है। इसी कारण वह किसी की बात मानने को ही तैयार नहीं होता है और अपने विचार को सर्वश्रेष्ठ साबित करने पर आमादा रहता है। यह कहावत आज भी सच है, 'बाँस इज ऑलवेज राइट' या 'बाँस हमेशा सही होता है।' याद रखें, आज्ञापालन तरक्की की अनिवार्य योग्यता है। अगर आप अपने बाँस के आदेश नहीं मानते हैं, तो वह आपको तरक्की क्यों देगा? उलटे वह तो आपको नौकरी से निकालने या आपकी तनख्वाह कम करने के तरीके सोचने लगेगा।

**16. लक्ष्य बता दें।** अगर आप मैनेजर हैं, तो आप काम सौंपने का तरीका सीखें। आपको अपने अधीनस्थ को यह बताना है कि आप उससे क्या कराना चाहते हैं, कब तक कराना चाहते हैं और क्यों कराना चाहते हैं। लेकिन आपको यह नहीं बताना है कि वह इसे कैसे करे। अगर वह पूछे, तो आप उसे बता भी सकते हैं, लेकिन यह जरूरी नहीं है, क्योंकि अगर आप यह भी बता देते हैं कि काम को कैसे करना है, तो वह कर्मचारी रोबोट की तरह काम

करेगा और अपने दिमाग का इस्तेमाल नहीं करेगा। दिमाग का जितना ज्यादा इस्तेमाल किया जाता है, यह उतना ही ज्यादा तेज चलता है, इसलिए इसका इस्तेमाल करते रहें और अपने कर्मचारियों को भी इसका इस्तेमाल करने के लिए प्रेरित करें। यह न भूलें कि दिमाग इंसान की सबसे बड़ी शक्ति है और वह इसके सहारे आसानी से सफल हो सकता है।

**17. कर्मचारियों का इम्तहान लें।** अगर आप प्रबंधक या मालिक हैं, तो आपको अपने हर कर्मचारी का इम्तहान लेना चाहिए। जिस तरह आप सामान की रैंडम चैकिंग करते हैं, उसी तरह कर्मचारी को भी जाँचना-परखना जरूरी होता है। गुणवत्ता परीक्षण सिर्फ सामानों तक सीमित क्यों रखें? इसे इंसानों के मामले में भी लागू क्यों न करें? देखा जाए तो इंसान के मामले में जाँचना-परखना ज्यादा जरूरी होता है, क्योंकि वही तो है जो आपके सामान को बेचेगा या नहीं बेचेगा। जो कर्मचारी आपके इम्तहान में खरा उतरे, उसे इनाम दें, उसकी तनख्वाह बढ़ा दें या उसकी तरक्की करके नया पद दे दें। इस तरह आप योग्य लोगों को प्रोत्साहित करते हैं और अयोग्य लोगों को योग्यता बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करते हैं। अगर आप अपने सभी कर्मचारियों को एक जैसा समझते हैं और केवल अनुभव के आधार पर ही तरक्की देते हैं, तो उनकी उपायकुशलता हतोत्साहित हो जाएगी।

**18. इस संसार के गो-गेटर युवा होते हैं।** इस पुस्तक में बताया गया है कि युवाओं के गो-गेटर बनने की संभावना ज्यादा होती है, क्योंकि उनमें ज्यादा शक्ति होती है, उनमें ज्यादा ऊर्जा होती है, उनमें ज्यादा स्टैमिना होता है और उनमें ज्यादा लगन होती है और वे ज्यादा समय तक लगातार काम कर सकते हैं, क्योंकि उन पर घर-परिवार की जिम्मेदारियाँ नहीं होतीं। युवाओं का स्वास्थ्य भी आम तौर पर बेहतर होता है, जिस वजह से वे मुश्किल चुनौतियों को आसानी से झेल सकते हैं और भूख या दर्द जैसे कष्टों को नजरअंदाज कर सकते हैं। यह संसार युवाओं का है और आज से ही नहीं, बल्कि हमेशा से रहा है। जरूरत बस इस बात की है कि इन युवाओं को सही दिशा दिखा दी जाए। फिर वे इतने बड़े-बड़े काम कर सकते हैं कि लोग देखकर हैरान रह जाएँगे।