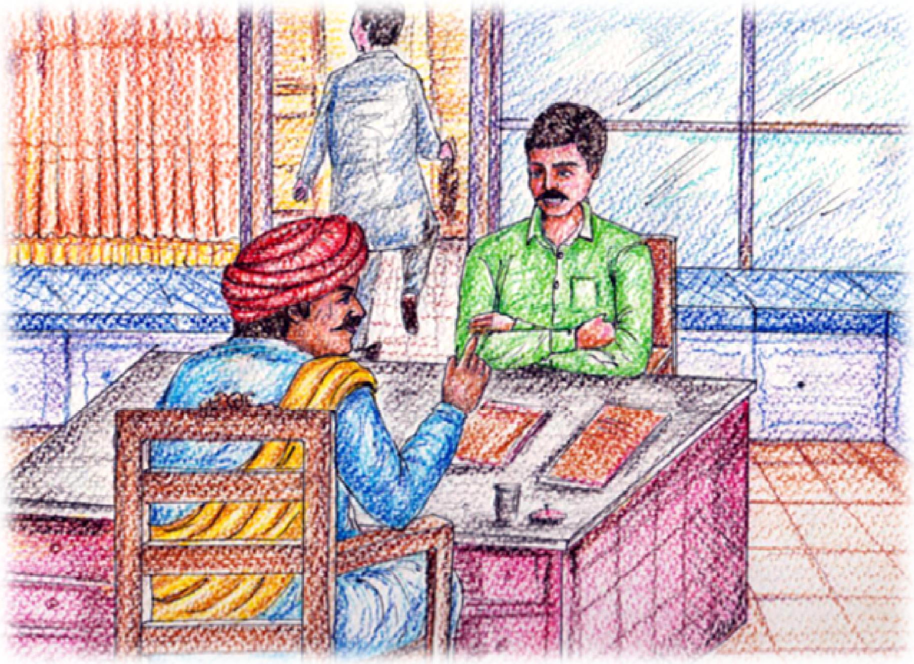

પાયાની મદદ

કોલસાનો જથ્થાબંધ વેપાર કરતી શહેરની એક પેઢીના માલિકને એક વાર સવારના મેં ટેલિફોન કર્યો કે, 'મારે અમુક મિલ માટે આપની પાસેથી ત્રણસો ટન કોલસો ખરીદ કરવો છે, જેથી આપને મળવા માગું છું; તો સમય આપવા મહેરબાની કરશો.'

તેમણે બપોરે એક વાગ્યા પછી ઑફિસે મળવાનો સમય આપ્યો. સૂચના અનુસાર હું તેમની પેઢી પર સમયસર પહોંચી ગયો અને પટાવાળા સાથે શેઠને આપવા 'વિઝિટિંગ કાર્ડ' મોકલાવ્યું. શેઠની કૅબિનમાંથી સિપાઈ હજી બહાર આવતો હતો ત્યાં જ મારા જાણીતા એક હોટેલવાળા ભાઈ પધાર્યા અને મારી બાજુમાં જ બેઠા. મેં તેમના અહીં આવવાનું કારણ પૂછ્યું.

તેમણે કહ્યું, 'દર મહિને હોટેલમાં અડધો ટન કોલસો વપરાય છે, જેથી તેની વરદી આપવા માટે શેઠ પાસે આવ્યો છું.'

કયાં મારી ત્રણસો ટનની માંગ અને કયાં એમની ફકત અર્ધા ટનની વરદી! મને ચોકકસ ખાતરી હતી કે સેંકડો ટનના હિસાબે સોદા કરવાવાળા શેઠ એમને મળશે નહિ અને વરદી માણસને લખાવી દેવા જણાવશે.

સિપાઈએ બહાર આવી મને બે મિનિટ બેસવા કહ્યું અને પેલા ભાઈનું નામ પૂછી (કાર્ડ તો હતું જ નહિ) શેઠને જણાવવા અંદર ગયો. નામ સાંભળતાંની સાથે જ શેઠ જાતે ઊઠીને બહાર આવ્યા અને આદરપૂર્વક પેલા ભાઈનું સ્વાગત કરી અંદર લઈ ગયા. ત્રણસો ટનની વરદી દેવાવાળો એવો હું બગાસા ખાતો બહાર જ બેસી રહ્યો. થોડી વારે સિપાઈ તેમને માટે 'ચા' નો કપ પણ લઈ ગયો.

ખાસ્સી પંદર મિનિટ સુધી વાત કરી તેમની વરદી લખી લઈ હસતા હસતા શેઠ કૅબિનના દરવાજા સુધી એમને મૂકવા આવ્યા.

આ બધું જોઈ હું તો હેબતાઈ જ ગયો.

હવે મારો વારો આવ્યો અને સિપાઈએ અંદર જવા મને સંજ્ઞા કરી.

શેઠ સાથે હસ્તધૂનન કરી મેં બેઠક લીધી અને રુઆબથી મારી ત્રણસો ટનની વરદીની વાત કરી. શેઠે ખાસ કંઈ બહુ ઉત્સાહ દાખવ્યો નહિ, અને મારી વરદી લખી, 'અનુકુળતાએ આપવા ગોઠવણ કરીશ' એમ જણાવી, લખેલી વરદી સિપાઈ સાથે બહાર કારકુન પર મોકલી આપી.

ઊઠતાં ઊઠતાં મારાથી રહેવાયું નહિ અને મેં પૂછી નાખ્યું:

'શેઠ, આપની સાથે ટેલિફોન દ્વારા અગાઉથી સમય નકકી કરી આટલો મોટો ઑર્ડર દેવા આવ્યો, તે છતાં આપ પેલા હોટેલવાળા ભાઈ, જેઓ ફકત અર્ધા ટનની વરદી દેવા આવેલા હતા, તેમને જાતે બહાર આવી સસ્મિત અંદર લઈ ગયા અને મને બહાર રાખ્યો તો એનું કારણ શું ?'

મલકાતે ચહેરે તેમણે જવાબ આપ્યો : 'ભાઈ, આપની વાત સાચી છે. આપને જરૂર માન ઘવાયા જેવું લાગ્યું હશે; પણ હવે આપને પેટછૂટી વાત કહું. આજે અત્યારે અમારી પેઢી અહીં આવડો મોટો ધંધો કરે છે તેના મૂળ પાયામાં જ તે ભાઈ છે. વર્ષો પહેલાં અહીં આવી ધંધાની શરૂઆત કરી ત્યારે અહીંના વેપારીઓએ, અમે ટકી શકીએ નહિ એ માટે, 'સિન્ડિકેટ' બાંધેલી. તેમની આવી મનોવૃત્તિને લીધે અમે નાસીપાસ થયા હતા. તેવા કટોકટીના સમયમાં પ્રથમ પહેલાં આ ભાઈએ પોતાની જાણના અન્ય હોટેલ માલિકોને અમારી પાસેથી કોલસો ખરીદવાની ભલામણ કરતા રહ્યા, જેને પરિણામે અમારો ધંધો જામતો ગયો. મદદ આપનાર કરતાં મદદ અપાવનાર હંમેશા વધુ માનને પાત્ર ગણાય છે. ત્યારે આ ભાઈએ તો બંને કામગીરી બજાવેલ છે. તે દિવસથી સદૈવ આ પેઢી તે ભાઈની ઋણી હોય તેમ અમે માનીએ છીએ.'

કૅબિનમાંથી બહાર નીકળી નીચે ઊતરતાં પેઢીની આ પ્રણાલિકાના પડઘા મારા કાન પર અથડાવા લાગ્યા અને મને પણ સચોટ ખાતરી થઈ કે હંમેશા પાયાની મદદ આપનાર તથા અપાવનાર બન્ને વિશેષ આદરના અધિકારી છે.

લેખક : શાન્તિલાલ બોલે (ચારિત્ર્યની પાઠશાળા)