क्या असली रहमत भाई ज़रा सामने आएँगे

अंकुर खन्ना

रहमत भाई के नाम से मेरा पहला परिचय दिल्ली और मुंबई की अलग-अलग मीडिया पाइरेट संस्कृतियों पर चल रही एक गरमागरम बहस के दौरान हुआ। कमरे में ज़्यादातर लोग इस बात से सहमत लग रहे थे कि दिल्ली में बेशक एक ज़्यादा मज़बूत डीवीडी संस्कृति हो, बॉम्बे में किराया नेटवर्क कहीं ज़्यादा व्यापक है। इसकी वजहें पूरी तरह से स्पष्ट नहीं थीं लेकिन ज़्यादातर के अनुसार इसका श्रेय इस बात को जाता है कि बॉम्बे के लेंडिंग पुस्तकालय (किताबों और वीडियो के) इस डीवीडी/सीडी बूम को लेकर पर्याप्त दूरदर्शी रहे। हालाँकि फ़िल्म समुदाय से नज़दीकी के चलते भी पाइरेटेड डिस्क की बिक्री को लेकर एक सजगता रही है। बस इसी संदर्भ में कोई कह बैठा, "ये बात हन्ड्रेड परसेंट सही नहीं है। दरअसल, बॉम्बे का एक अपना मोबाइल पालिका बाज़ार है - रहमत भाई।"

रहमत भाई बेहतरीन होम डिलिवरी करने वाले शख़्स हैं। तरीक़ा बहुत आसान। आप उनके सेल फ़ोन पर कॉल कर के कोई ख़ास फ़िल्म या फिर उनका लेटेस्ट कैटलॉग माँग सकते हैं। आपसे यह जानने के लिए कि आप 'जेनुइन क्लाइन्ट' हैं या नहीं वो आपसे कुछ ख़ास तरह के सवाल पूछेंगे। एक बार संतुष्ट हो जाने के बाद वो आपका पता पूछेंगे (ग़ैर-रिहाइशी इलाक़े में वो शायद ही आप से मिलने आएँ। दफ़्तरों और दुकानों में आने में भी उन्हें परेशानी होती है। वैसे कभी-कभार जब किसी पुराने क्लाइन्ट को किसी चीज़ की सख़्त ज़रूरत पड़ती है तो वह फ़िल्म सेट के चक्कर भी लगा लेते हैं) और आपसे मिलने का समय तय कर लेंगे। आपकी बिल्डिंग के बाहर पहुँच कर यह जाँचने के लिए कि आप तयशुदा जगह पर हैं या नहीं वो दोबारा आपके नंबर पर फ़ोन करेंगे। आपके अपार्टमेंट के भीतर एक बड़े से बैग की चेन खोल कर वो सेलोफ़ोन से मढ़े हुए डीवीडी कवर निकालेंगे। उनके 'लड़के' असली 'कवर' को पहले 'स्कैन' फिर 'लेज़र प्रिंट' कर के ये 'कवर' बनाते हैं। कुछ तो नेट से भी डाउनलोड किए गए होते हैं। यह पूरी कारगुज़ारी दक्षिण मुम्बई के क्रॉफ़ोर्ड मार्केट में मुसाफ़िरख़ाना नाम के इलाक़े में (जो 80 के दशक में तस्करी के सामानों के बाज़ार का केन्द्र रहा है) एक सेल फ़ोन रिपेयर ऐंड मेंटनेंश शॉप के पिछवाड़े में संपन्न होती है। जब एक बार आप यह तय कर लेते हैं

कि आपको क्या ख़रीदना है तो वो फिर ज़रूरत के मुताबिक़ कॉल करेंगे और उनका कोई 'लड़का' चौबीस घंटे के भीतर आप तक डिस्क पहुँचा जाएगा। आप ऐसी डिस्कें भी ऑर्डर कर सकते हैं जो कैटलॉग में न हों। ऐसी डिस्कें आने में एक हफ़्ते से लेकर पैंतालीस दिन तक का समय लग सकता है जो बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करता है कि इस डिस्क को हासिल करना कितना मुश्किल है। "अगर मूवी है तो मैं आपके वास्ते ज़रूर लाएगा। अपुन को समय देना माँगता। सबर करना अच्छा होता, क्यों सही बोला ना?" रहमत भाई मुस्कुराते हुए कहते हैं।

रहमत भाई एक डिस्क ढाई सौ रुपए में बेचते हैं। उनको इस धंधे में लगभग चार साल हो गए हैं। जब उन्होंने यह काम शुरू किया था तब वो अकेले ही थे इस काम में। उस समय वो एक डिस्क के तीन सौ पचास से पाँच सौ रुपए तक लिया करते थे। ये राशि इस बात से तय होती थी कि वो डिस्क कितनी 'दुर्लभ' है या फिर ग्राहक कितना ज़रूरतमन्द है। "बॉलीवुड का लोग कोई-कोई मूवी के लिए कैसा भी दाम देने को तैयार होता, बस उनको मूवी जल्दी माँगता। रीमेक बनाने का टाइम तो वो लोग एकहिच मूवी का ढेर सारा कॉपी माँगता है - डायरेक्टर के वास्ते एक, प्रोड्यूसर के वास्ते एक, फिर डीओपी के वास्ते, एक्टरों के वास्ते और कॉस्टयूम, सेट डिज़ाइनरों के वास्ते। ये तब की बात बोलता जब अपुन धंधा शुरू हिच किया था। अभी बोले तो सब फ़ास्ट, सबके पास डीवीडी बर्नर होता, सब हिच एक कॉपी ख़रीदता और अपना इन-हाउस कॉपी खुद हिच बनाता।"

"चारेक साल पहले अपुन सेल फ़ोन के धंधे में था, इसको बोले तो साइड-बिज़नेस जैसा हिच शुरू किया, अपुन को तो आइडिया भी नहीं था कि साला इतना बेसी मार्केट होगा। मैं तो बस ऐसे हिच घुस गया कुछ भी मालूम नहीं किधर को जाता। बस ऐसे हिच सब कुछ मिल गया - मेरे को उधर दिल्ली में पालिका का और मद्रास का भी थोड़ा-बहुत आइडिया था।"

"अपुन का कुछ फ़्रेंड उधर मलेशिया में होता वहिच अपन को इस धंधे में लाया। अपुन तो तय हिच नहीं कर पा रहा था। वो लोग ही प्रेशर दिया अपना माल इधर सीधा मुंबई में ऑफ़लोड करने के वास्ते। वो ही लोग रास्ता खोजा। सब मद्रासियों के साथ बिज़नेस करते-करते थक गया था, बिज़नेस के मामले में बोले तो मद्रासी जाश्ती डिफ़िकल्ट। पेमेंट रोक देता कोई चिंता हिच नहीं। तामिलनाडु का फ़िल्म स्टार भी पॉलिटिशियन पर प्रेशर देता पाइरेसी रोकने का वास्ते, पॉलिटिशियन उल्टा पोलिस को प्रेशर देता। फ़ेस्टिवल का टाइम में ऐसा ख़ूब होता जब कमला हासन, रजनीकांत का अपना मूवी रिलीज़ प्लान होता। फिर तो पाइरेटेड सीडी का धंधा करने वाला सब लोगों को पोलिस डंडा करता, डिस्क किधर से आया इससे कोई वास्ता नहीं। ऐसे टाइम पे जब ये अफ़वाह फैल गया कि स्टार और प्रोड्यूसर ठीक से रेड मारने वाले को बेसी इनाम देगा, फिर बोले तो कितना भी घूस काम नहीं करता। एक झटके में सारा पुराना डील भूल जाता। मलेशिया का मेरा भाई लोग को ऐसा हिच दूसरा रास्ता का बन्दोबस्त माँगता था तब हिच मेरे को पहली बार एप्रोच किया।"

"पहले मुंबई में डिस्क रेन्ट पर तो ले सकता था ख़रीद नहीं सकता था। शेमारू ने ऐसा हिच सीन बना रखा था इधर। अपुन की इंट्री के बाद हिच सब बदल गया। अभी बोले तो रेंटल बिज़नेस वाला भी अपुन से ही डिस्क ख़रीदता है। अभी तो माहिम (उत्तरी) का अक्खा सप्लाई अपुन के ही ज़िम्मे है। उधर लोगों को क्या माँगता, अच्छा क्वालिटी और उनका रेगुलर सप्लायर से पहले हिच सप्लाई। कभी-कभी तो फ़ॉरेन मूवी का जाश्ती माँग होता (फ़ॉरेन बोले तो नॉन इंग्लिश मूवी। इंग्लिश तो अभी अपना हिच ज़बान है) तब रेंटल वाला मेरे को बोलता - रहमत ये मिलेगा क्या, वो मिलेगा क्या, फ़र्स्ट क्लास पिक्चर क्वालिटी, साउंड कैसा भी चलेगा। लोग तो सब-टाइटल से देखता है। 'सिटी ऑफ़ गॉड' और वाङ्ग कार वाई का वो अगला फ़िल्म '2046' का टाइम पे ऐसा हिच हुआ।"

"अपुन सिर्फ़ सॉफ़्ट-कवर में धंधा करता है। अब इधर पालिका जैसा सिचुएशन तो है नहीं, इधर

जाओ पूरा भागा-दौड़ी, हाई-कवर जाश्ती हैवी हो जाता है। हाँ, आप बराबर बोला जितना डीवीडी अपुन बेचता है, सब तो इंपोर्ट करना पॉसिबल नहीं, डिमांड बोले तो टू मच। क्या करेगा कुछ फ़र्स्ट क्लास ऑरिजनल (सुपर प्रिंट, फ़र्स्ट क्लास साउंड क्वालिटी) लेता है और बेचने के वास्ते अपन कॉपी बर्न करता है। लेकिन इस काम में होशियारी माँगता, मद्रासी लोग के माफ़िक नहीं होना माँगता। मद्रासी जाश्ती लालची, बेसी कॉपी बनाता है और ऑरिजनल का वाट लगा देता है। अपुन ऑरिजनल का सेफ़्टी के वास्ते कम हिच कॉपी बनाता है। तीन-चार मशीन पर अलग-अलग काम करता है। बर्नर बोले तो, लंबी रेस का घोड़ा जाश्ती परेशान किया तो अच्छा रिजल्ट नहीं देगा। मद्रासी कभी नहीं समझता। ख़ैर, कभी-कभी अपुन बढ़िया ऑरिजनल कॉपी रेंटल आउटलेट्स को भी बेचता है। बोलें तो दोस्तों को जो ज़रूरत पर अपने काम आता है, अपुन का मदद करता है। यहिच लोग इंडस्ट्री का बड़ा लोगों को जानता है, पोलिस वालों को भी जानता है। कुछ पार्लर वाला तो हर महीने अपुन के वास्ते नया क्लाइंट भी भेजता है। कभी-कभी ऐक्टर लोग या फ़िल्म बनाने वाला लोग कोई रेंटेड मूवी देखता और उनको वो मूवी ख़रीदना माँगता। कई बार तो किसी-किसी डायरेक्टर को सारा मूविच ही ख़रीदना माँगता है। पहले तो बड़ा ऑर्डर होने पर भी थोड़ा हिच माल लेता था, अभी बोले तो सीन चेंज़ हो गया है। अभी सब एक दूसरे का मदद करता है। सबको मालूम है इस धंधे में सबको एक दूसरे का मदद करना माँगता।"

"शुरू में तो, मैं हिच अकेले धंधे का सारा लिंक देखता था। अभी मैं सुना है कि कुछ दूसरा लोग भी इस धंधे में उतर आया है। मैं किसी से भी नहीं मिला है बस सुनता है। फ़िल्म सिटी में एक

बार मेरे को लगा मैं ऐसा हिच एक आदमी को देखा जो एक प्रोड्यूसर को डीवीडी बेचने के वास्ते उधर आया था, मालूम नहीं क्यों। बाद में मेरा शक ठीक निकला, मेरा लड़का लोग मेरे को बोला कि वो प्रोड्यूसर दूसरा लोगों को काम देता। उसके बाद से मैं कभी उधर नहीं गया, वो कई बार मेरे को कॉन्टैक्ट करने का कोशिश किया। अपुन का सैकेन्ड चाँस में एकदम यक़ीन नहीं। वैसे, अक्खा मुम्बई का सबसे बड़ा सप्लायर, इन्डस्ट्री का लोग अपुन का सबसे बड़ा 'क्लाइन्ट' है। इधर धंधे में नया लोग का इंट्री के बाद से अपुन को डीवीडी का प्राइस बदलना पड़ा और अभी मैं एक डीवीडी दो सौ पचास रुपए में बेचता है। मैं स्पेशल ईद और दिवाली पैकेज भी देता है, ज़्यादा माल पर हैवी डिस्काउंट। इधर, दिवाली पर इंडस्ट्री का लोग एक दूसरे को डीवीडी का पैकेट गिफ़्ट करता है। फ़िल्म इंडस्ट्री में बोले तो ऐसा हिच फ़ैशन है। नया उम्र का लोग फ़ॉरेन डीवीडी का पैकेज़ माँगता, बूढ़ा लोग ज़्यादा ट्रेडिशनल चीज़ माँगता – पुराना हिन्दी और हॉलीवुड क्लासिक। आप समझ गया न, मैं क्या बोलना माँगता। हाँ, वो अनुराग कश्यप का भी भारी क्लेक्शन है (लोग बोलता कई हज़ार डीवीडी है उसके पास) ज़्यादा तो मेरा हिच सप्लाई। उसी ने कई सारा कॉन्ट्रैक्ट दिया मेरे को।"

ये सारी बातें तीन अलग-अलग मुलाक़ातों के दौरान उस आदमी के साथ हुईं जो खुद को रहमत भाई कहते हैं। दो बार तो मेरे उन दोस्तों ने जो उसे अच्छी तरह जानते थे, बातें करने के लिए उनकी खुशामद करने की कोशिश थी। शुरुआत में उनकी मौजूदगी के चलते वे काफ़ी सहज भी थे। हालाँकि रहमत भाई अपनी पर्सनल लाइफ़ के बारे में कोई बात नहीं करना चाहते, उनकी टेलीफ़ोन शॉप के बारे में और इस बारे में भी कि इस डीवीडी के धंधे में उतरने से पहले, याने चार साल पहले वह क्या करता थे। वैसे कुछ ख़ास बातें कभी भी हल नहीं हो पायीं। मसलन, रहमत भाई से मिलने के पहले मेरे दोस्तों ने उनके रंग-रूप का जैसा ख़ाका पेश किया था वह उनसे रत्ती भर भी नहीं मिलता था। वैसे भी, लोग उन्हें एक बेहद कम बोलने वाले शख़्स के रूप में जानते थे। पहली मुलाक़ात ज़ाहिरा तौर पर बहुत ही छोटी और सामान्य रही। हालाँकि मुझे हैरत हो रही है कि दूसरा सेशन इतना फ़ायदेमंद कैसे रहा। दूसरी मीटिंग के बाद से ही मैंने उनकी कहानी को आगे बढ़ाने का फैसला किया। मुझे उम्मीद थी कि वो शक करेंगे और ख़ामोश रहेंगे, लेकिन शुरुआत में एक बार भरोसा दिलाने के बाद ऐसा कुछ भी नहीं हुआ। वास्तव में उन्हें सिर्फ़ इस बात से हैरानी हो रही थी कि मैं इन सारी चीज़ों में दिलचस्पी लूगाँ। वैसे उन्होंने कहा भी कि 'वो ऐसे लोगों को नहीं समझ पाए जो किताबें लिखा करते हैं।'

मैंने उनसे यह भी पूछा कि क्या उनके दूसरे भाई भी इसी धंधे में है जो खुद को रहमत ही कहते हैं, लेकिन उन्होंने मुस्कुरा कर यह सवाल टाल दिया। और अंत में जैसे ही मैंने उनसे मलेशियाई नेटवर्कों और सकुर्लेशन के रास्तों के बारे में पूछने का जोखिम लिया वैसे ही वो मेरे हाथ से निकल गए। तुरन्त ही मुझे लग गया कि वो अब इस बातचीत को यहीं ख़त्म कर देना चाहते हैं। मुस्कुराते हुए मैंने आख़िरी तीर छोड़ा। मैंने पूछा कि क्या मैं उनके ज़रिए कुछ रेयर 'फ़ॉरेन' डीवीडी ऑर्डर कर सकता हूँ? रहमत भाई ख़ामोश रहे।

मैं रहमत भाई से उनके 'क्रॉफ़ोर्ड मार्केट' वाले गोदाम में मिलना चाहता था इसलिए अगले दो हफ़्तों के दौरान मैंने डीवीडी ख़रीदने का बहाना बनाकर एक मीटिंग तय करने की कोशिश की। समझा जा सकता है कि वह क्यों इससे बचना चाहते थे। अंत में दिवाली से सिर्फ़ एक दिन पहले जब मैंने इस बात पर ज़ोर दिया कि मुझे तोहफ़े में देने के लिए डीवीडी ख़रीदनी हैं, तब जा कर वह किसी तरह तैयार हुए।

"इन दिनों मैं बहुत बिज़ी है, खुद आपसे नहीं मिल सकता लेकिन अपना एक लड़का अंजुम 'क्राफोर्ड मार्केट' में 'गुलशन-ए-इरान' होटल के बाहर आपसे मिलेगा। आप मुसाफ़िरख़ाने में मेरा अड्डा खोजने का कोशिश मत करना, खो जाएगा।"

पुराने क़िले के इलाक़े और जेजे फ़्लाइओवर के बीच 'क्रॉफ़ोर्ड मार्केट' दक्षिण मुम्बई में फलों, सब्ज़ियों, मीट और पॉल्ट्री का सबसे बड़ा थोक बाज़ार है। अठारहवीं सदी के फ़्लेमिश और नॉर्मन आर्किटेक्चर का ख़ूबसूरत मेल जिसमें मेन-एंट्रेन्स के ठीक ऊपर लगे छाजन में गेहूँ के खेत में कामकाजी हिन्दुस्तानी किसानों की तस्वीरें बनी हुई हैं। इत्तेफ़ाक से यह रडयार्ड किपलिंग के पिता फ़्रेज़ लॉक यार्ड किपलिंग द्वारा डिज़ाइन किया हुआ है और 'किपलिंग कॉटेज' आज भी सड़क पार 'जेजे स्कूल ऑफ़ आर्ट' के सामने खड़ा है।

मुसाफ़िरख़ाने के क़रीब ही गुलशन-ए-इरान होटल के बाहर राजन से मेरी मुलाक़ात हुई। यह एक अजीब-सी मुलाक़ात थी। उसे इफ़्तार के लिए जाना था, लिहाज़ा, वह इस मीटिंग को जल्दी ख़त्म करने के मूड में था। उसने यह भी भाँप लिया था कि मैं संजय गुप्ता की तरह सैकड़ों डिस्कें ख़रीदने वाला तो हूँ नहीं। इसलिए भी मुझमें उसकी दिलचस्पी तेज़ी से ख़त्म हो रही थी। अब मैंने उसी रणनीति का इस्तेमाल किया जिसे मैं मुनासिब समझता था। मैंने यह जताया कि मुझे दो या तीन रेयर डीवीडी की ज़रूरत है और इसलिए जहाँ कहीं भी हो मुझे रहमत भाई का सारा कलेक्शन देखना होगा। राजन ने बहुत नरमी के साथ मुझे समझाया कि रहमत भाई का डीवीडी का कोई एक गोदाम तो है नहीं। रेड में सारा माल ज़ब्त न हो जाए इसके वास्ते माल को तीन-चार जगहों पर रखा जाता है। अगर मैं उन फ़िल्मों के नाम उसे बता दूँ जिनकी मुझे ज़रूरत है तो वह मेरी मदद कर सकता है। मैंने उसे दो-एक नाम बताए। उसने थोड़ा सोचा, अपने होंठ काटे और मुझे अपने अपने पीछे-पीछे आने के लिए कहा। मुसाफ़िरख़ाने की भुलभुलैया से गुज़रते हुए हम एक निर्माणाधीन भवन तक पहुँचे। इस दौरान पूरे समय राजन किसी से बहुत नरम लहज़े में फ़ोन पर बात करता रहा। ग्राउंड-फ़्लोर पर बिखरे हुए ढाँचों को पार कर के हम अधूरी बनी सीढ़ी पर चढ़ते हुए पहले तल्ले पर पहुँचे। इसी बीच मैं एक दुकान को पार करते हुए इसके पीछे वाले हिस्से में ले जाया जा चुका था। पिछली दीवार के साथ लगी हुई लकड़ी की एक बेंच पर मैं बैठ गया। राजन ने मुझे खड़ा होने का कहा। जैसे ही मैं खड़ा हुआ उसने ऊपरी तख़्ता हटाते हुए डीवीडी से भरा हुआ एक कोटर खोल दिया। कलेक्शन देखने के दौरान ही मैंने बहुत प्यार से उससे रहमत भाई से उसके रिश्ते और उस मलेशियाई संपर्क के बारे में पूछना शुरू किया। उसने ज़्यादा कुछ नहीं बताया। सिर्फ़ इतना कहा कि रहमत भाई के लिए काम करते हुए उसे छह साल से ज़्यादा समय हो गए। पहले सेलफ़ोन बिज़नेस में और उसके बाद डीवीडी के इस धंधे में। यही वह शख़्स है जो उन ग्राहकों को भी असली सीडी पहुँचाता है जो पहले ये डिस्कें रहमत भाई के कैटलॉग से पंसद कर चुके होते हैं। कभी-कभी जब कोई सीडी ठीक से काम नहीं करती है तो वही उसे दोबारा बदलने के लिए भी जाया करता है लेकिन उसने मुझे आश्वस्त करते हुए कहा कि ऐसा बहुत कम होता है।

बीसेक मिनट के बाद मैं चार डीवीडी सलेक्ट कर चुका था। राजन ने मेरी तरफ़ देख कर अपनी हँसी दबाते हुए कहा कि, "पिछले चार साल में मुंबई में इस धंधे में तुम जैसा 'चूज़ी' कस्टमर नहीं देखा। लोगों को पता भी नहीं होता कि वो क्या ख़रीद रहे हैं, वे ढेर-के-ढेर ख़रीदते हैं। पूरा स्टॉक पलट के तुमने सिर्फ़ चार सीडी उठायी है! वाह! उम्मीद है फ़िल्में अच्छी होगी। ... मुझे इफ़्तार के लिए जाना है।"