© INNOVATIVE RESEARCH THOUGHTS | Refereed | Peer Reviewed | Indexed
ISSN : 2454 – 308X | Volume : 04 , Issue : 01 | January – March 2018

चौ.छाजूराम– एक जूट–किंग

विकास कुमार "Shri J.J.T. University, Jhunjhunu"

ISSN 2454-308X

चौधरी छाजूराम के परिवार की हालत ठीक नहीं थी क्योंकि उनके पिता जी साधारण किसान थे। दसवीं की परीक्षा पास करने के बाद उनके ऊपर नौकरी करने का दबाव था किन्तु वे पढ़ना चाहते थे। अतः वे अपनी पढ़ाई जारी रखने के लिए ट्युशन करने लगे ताकि कुछ पैसे जमा हो सके। उसी दौरान वे एक स्टेशन मास्टर से मिले तथा उनके सहयोग से हजारी बाग पहुंचे। वहां उनके बच्चों को ट्युशन पढ़ाया। किन्तु ट्युशन हजारी बाग छोड़कर कलकत्ता पहुंच गए।

यहां एक ओर कहानी है कलकत्ता पहुंचने की लेकिन देवी नेहरा जी छाजूराम जी से 2–3 बार मिल चुके हैं और आज भी जीवित है जब उनसे पूछा गया तो उन्होंने बताया कि छाजूराम जी का भिवानी का एक मित्र था उसके पिताजी उसको अपने रिश्तेदार के यहां कलकत्ता भेजना चाहते थे किन्तु उसने कहा कि वह छाजू के बिना नहीं जाएगा। इस तरह वे कलकत्ता पहुंचे। वहां जाकर दोस्त के रिश्तेदारों ने न केवल उनको रखा बल्कि उनको काम भी दिया और उनके खाने व ठहरने का अपने यहां इंतजाम भी किया। कुछ समय बाद दोस्त वापस भिवानी आ गया और छाजूराम ने उनकी सेवा की क्योंकि वे अब बूढे हो चुके थे और उनकी कोई संतान भी नहीं थी उन्होंने छाजूराम जी को अपने बेटे की तरह रखा तथा इन्होंने भी उनको माता–पिता समान माना और उनकी खूब सेवा की। उनका जूट का व्यापार था अब उसे छाजूराम जी देखने लगे और साथ में उनकी सेवा भी। इस तरह से यहां से छाजूराम जी का व्यापार का रास्ता शुरू होता है।

जब चौ. छाजूराम भिवानी में पढ़ते थे, तभी से उनकी मित्रता महाजनों के उन लड़कों से हो गई थी, जिनके सगे संबंधी व परिवार के लोग कलकत्ता में व्यापार करते थे। इन बड़े व्यापारियों में जयनारायण, रामचन्द्र, ताराचंद, घनश्यामदास व रामगढ़िया आदि थे। चौ. छाजूराम को सच्चाई, ईमानदारी, कर्त्तव्यपरायणता आदि संस्कार बचपन में ही मिले थे, जिस कारण कलकत्ता के व्यापारी इन पर पूरा विश्वास किया करते थे।

बताया जाता है कि जिन दिनों चौ. छाजूराम ने मारवाड़ी सेठों के पत्र व्यवहार का कार्य देखा, उन दिनों उन्होंने उनके बिजनेस के गुर भी सीख डाले। उन्होंने पाया कि पूरी तरह अमीर बनने का रास्ता शेयर बाजार से होकर गुजरता है। जितने भी लोग उनके सामने अमीर बने थे, उन्होंने विभिन्न कंपनियों के शेयर्स खरीदे थे और उनके भाव बढ़ने के साथ–साथ वे लगातार अमीर होते चले गए थे।

शेयर बाजार की आवश्यक जानकारी जुटाने के बाद उन्होंने धीरे–धीरे विभिन्न कंपनियों के शेयर खरीदने शुरू किए। ईश्वर की कृपा कुछ ऐसी बरसी कि उन्होंने जिस कंपनी के भी शेयर खरीदे, उनके भाव देखते ही देखते आसमान पर चढ़ते चले गए और चौ. छाजूराम पर पैसों की बरसात होने लगी। फिर वे जिन सेठों का पत्र व्यवहार देखते थे, उनसे भी आगे निकल गए। उन्होंने अपने जूट के धंधे में खूब पैसा लगा दिया तथा वहां के व्यापारियों से खूब प्रतिस्पर्धा की।

फिर वह दिन भी आ गया, जब पुरानी बोरियों का क्रय–विक्रय करते–करते कलकत्ता में जूट का कारोबार पूर्ण रूप से उनके हाथों में आ गया था और कलकत्ता की मार्केट में चौ. छाजूराम जूट किंग (जूट के बादशाह) के नाम से विख्यात हो गए। याद रहे, पूरी दुनिया में उस समय केवल बंगाल में ही पटसन पैदा होता था और आज उसी बंगाल का वर्तमान में आधा हिस्सा बंगलादेश में चला गया है। उस समय अन्न व इससे मिलती दूसरी भारी वजन की सामग्रियां भी केवल पटसन से बनी हुई बोरियों के द्वारा ही बाहर निर्यात की जाती थीं, जिनका स्थान वर्तमान में पोलीथिन आदि ने ले लिया है। कहने का अर्थ है कि उस समय बोरियां और कट्टे बनाए जाना केवल पटसन पर निर्भर करता था और इसी पटसन की बनी हुई बोरियां और कट्टे कलकत्ता की बंदरगाह से दुनिया के पूरे देशों में भेजे जाते थे अर्थात् दुनिया में पैकिंग का एकमात्र साधन था और इसी पटसन के व्यापार

पर चौ. छाजूराम का पूर्णतया कब्जा हो चुका था और इसी से अंदाजा लगाया जा सकता है कि इस व्यापार में चौ. छाजूराम की दिन–दुगुनी रात चौगुनी उन्नति होते हुए एक भारी मुनाफा उनके गल्ले में आ रहा था।

उस समय चौ. छाजूराम कलकत्ता में एकमात्र जाट जाति से व्यापारी थे और उस समय जाट और व्यापार का आपस में कहीं दूर–दूर का भी रिश्ता नहीं था। दूसरा जाट को कभी भी उच्च जाति का नहीं माना जाता था, जबकि उस समय कलकत्ता में लगभग सभी उच्च जातियों के व्यापारी थे, जिसमें सबसे अधिक राजस्थान की बनिया जाति थी, जो गैर अग्रवाल थी। भिवानी जिले के बनिया जाति के व्यापारी अग्रवाल समाज से थे, जो चौ. छाजूराम से विशेष स्नेह रखते थे।

इसके अतिरिक्त दूसरे व्यापारी उनके बढ़ते हुए व्यापार से अंदरखाते खुश नहीं थे। यह उन दिनों की घटना है, जब चौ. छाजूराम का व्यापार अभी चलने ही लगा था। उन दिनों उन्होंने अपने रहने के लिए एक छोटा सा मकान खरीद लिया था। उस समय उनसे जलन रखने वाले व्यापारी उनको मजाक में और कटाक्ष के तौर पर ही व्यापारी कहते थे। जब चौ. छाजूराम उनसे मिलने जाते थे, तो वे उनसे कुछ इस तरह बोलते थे :

''आ भई व्यापारी। सुना, कैसा चल रहा है तेरा व्यापार ? अभी तक व्यापार की परिभाषा भी समझ सका के नहीं ? आखिर क्या सूझी तुझे व्यापारी बनने की ? आज तक तो कोई जाट व्यापार की लाइन में नहीं आया, तूं कहां से आ गया ? तेरे को क्या लगता है, तूं यहां का धन्ना सेठ बन जाएगा ? सब व्यापारियों को पटखनी दे देगा ? हा–हा–हा।''

और वे हंसने लगते थे। छाजूराम पर उनके कटाक्ष का जरा भी असर नहीं होता था। वे बड़ी नम्रता से उत्तर देते थे, ''सेठ जी, मैं भला कहां का व्यापारी ? पेट भरने के लिए आपके राज में मेहनत–मजदूरी करता हूं। आपको बुरा लगता हो तो कहिए, बंद कर देता हूं। अगर आपको लगता है कि जाटों को व्यापार करने का अधिकार नहीं और यह अधिकार केवल महाजनों को है, तो कह दीजिए। लेकिन जो भी कहना है साफ–साफ कहिए। मुझे बुरा नहीं लगेगा। आपके विचारों का पता चल सकेगा।''

और यह सुनकर वे किसी बिल्ली जैसी खिसियानी हांसी हंसने लगते और कहते, ''अरे हम तो मजाक कर रहे थे। तूं तो बुरा मान गया।''

फिर छाजूराम भी उनकी हंसी में शामिल हो जाते और कहते, ''आपकी चाहे जो भी विचारधारा हो, लेकिन मेरा तो यह मानना है कि जब भगवान इंसान को धरती पर भेजता है तो उसके गले में किसी जाति या धर्म का पट्टा डालकर या लेबल लगाकर नहीं भेजता। न ही वह उसे बनाने में अन्य इंसानों के मुकाबले कोई भेदभाव करता है। और न ही उसके माथे पर यह लिखता है कि वह फलां काम कर सकता है और फलां नहीं। ये सब बातें तो हम लोग बनाते हैं या उनका प्रचार करते हैं। अब आप ही देखिए न, मैं जाट का लड़का होकर व्यापार की लाइन में आ गया। व्यापार चालू भी कर दिया है और अगर आप जैसे बड़े लोगों का आशीर्वाद रहा तो यह व्यापार चल भी निकलेगा। आप मुझे अपना आशीर्वाद तो देते रहेंगे न?''

और वे लोग इंकार न कर पाते। उन्हें कहना पड़ता कि उनका आशीर्वाद हमेशा चौ. छाजूराम के साथ बना रहेगा। इस प्रकार वे अपने विरोधियों व ईर्ष्या रखने वालों को भी प्रत्यक्ष रूप से अपना विरोधी बनने से रोक देते। वे न तो किसी का विरोध करते, न किसी से बहस करते और न ही किसी से झगड़ा। सच तो यह है कि उन्होंने तो उसी दिन से कलकत्ता का बड़ा व्यापारी बनने का दृढ़ निश्चय कर लिया था, जिस दिन उन्हें एक ब्राह्मण ढ़ाबे के खाने से बेदखल कर दिया गया था। वास्तव में चौ. छाजूराम तो उस व्यापार के कार्य में एक मिशन के तौर पर लगे हुए थे।

कहते हैं कि ईश्वर सच्चे लोगों की प्रार्थना जरूर सुनता है। वक्त ने पलटा खाया और देखते ही देखते युवक छाजूराम की गिनती क्षेत्र के बड़े–बड़ दलालों में होने लगी तथा वहां के लोगों में उनका सम्मान बहुत बढ़ गया। फिर तो उन लोगों की भी कमी न रही, तो चौ. छाजूराम को अपने ढ़ाबे में भोजन से मना करने वाले ढ़ाबा

मालिक को ही कोसने लगे। उनका तर्क था कि चौ. छाजूराम को तो किसी भी तरह से शूद्र और अछूत नहीं कहा जा सकता था। बड़े–बड़े लोग उन्हें अपने यहां भोजन के लिए बुलाते थे तथा उन्हें प्रेमपूर्वक भोजन करवाते थे। और हो भी सचमुच यही रहा था। जो लोग चौ. छाजूराम से एक निश्चित दूरी बनाकर रखते थे, अब उन्हें अपने साथ बिठाकर खाना खिलाने में गर्व महसूस करने लगे थे।

जब लोगों के ताने देने का सिलसिला बढ़ता चला गया तो वही होटल मालिक एक दिन भारी हिचकिचाहट के साथ चौ. छाजूराम से आकर मिला। उसने क्षमायाचना करते हुए कहा, ''मैं बहुत शर्मिंदा हूं बेटे। मुझे उन लोगों का मजबूती से मुकाबला करना चाहिए था, जिन्होंने तुझे अछूत और शूद्र कहा था। मैं आज तुझसे माफी मांगने आया हूं और साथ ही निवेदन भी करने आया हूं कि तूं अब मेरे ही ढाबे में भोजन किया कर। अगर कोई कुछ कहेगा, तो मैं देख लूंगा।''

चौ. छाजूराम यह सुनकर हंस दिए और बोले, ''पंडित जी, विश्वास कीजिए। मैं आपसे बिल्कुल भी नाराज नहीं हूं। सब वक्त का खेल होता है। जब मेरा खराब वक्त चल रहा था तो आपने भोजन करवाने से इंकार कर दिया। आज ईश्वर ने मुझे किसी काबिल बनाया है, तो आप मुझे खुद आमंत्रित करने आए हैं। खैर, यह तो संसार का दस्तूर है, चलता ही रहेगा। आप मेरे लायक कोई सेवा हो तो बताइए।''

''सेवा तो बेटा यही है कि मेरे ढ़ाबे पर भोजन करना शुरू कर दो। मेरे मेरा पाप धुल जाएगा।'' ढाबा मालिक हाथ जोड़कर बोला।

छाजूराम ने इंकार में गर्दन हिलाई और कहने लगे, ''आपसे माफी चाहता हूं। ईश्वर की कृपा कुछ ऐसी हुई है कि अब मुझे किसी ढ़ाबे में जाकर भोजन करने की आवश्यकता नहीं रही। इसलिए आपको कष्ट नहीं दूंगा। वैसे आपका खाना बहुत स्वादिष्ट होता था। उसका स्वाद मुझे हमेशा याद रहेगा।''

इतना कहने के बाद उन्होंने एक सौ रूपए नौट जेब से निकाला तथा उसे ढाबा मालिक को देते हुए बोले, ''इसे स्वीकार कीजिए। जब भी मेरे लायक कोई सेवा हो तो निःसंकोच अपना बच्चा समझकर चले आइएगा। मुझ पर अपनी कृपा और आशीर्वाद बनाए रखिएगा।''

इसी मुनाफे से चौ. छाजूराम ने कलकत्ता की 24 बड़ी कंपनियों के धीरे–धीरे शेयर खरीदे। इससे वे एक दिन कलकत्ता के सबसे बड़े शेयर होल्डर भी बन गए थे। इन कंपनियों में प्रमुख कंपनियां एण्ड्रयू यूल एंड कंपनी, ओबारीहर्टा दस बर्ड एंड कंपनी और दो जोर्डा एंड कंपनी आदि थीं। हालात यहां तक पहुंच गए कि एण्ड्रयू यूल एंड कंपनी की दस और बिड़ला ब्रदर्स की दो, कुल बारह कंपनियों (मीलों) के चौ. छाजूराम निदेशक बन गए। सफलता का सिलसिला यहीं खत्म नहीं हुआ। उन्होंने पंजाब नैशनल बैंक का निदेशक भी बना दिया गया। चौ. छाजूराम लगभग दो साल तक इस बैंक के निदेशक रहे, लेकिन अधिक व्यस्त होने के कारण बाद में इन्होंने इस पद से त्यागपत्र दे दिया।

बताया जाता है कि चौ. छाजूराम को कंपनियों के शेयर के कारण 16 लाख रुपए प्रति वर्ष लाभ मिलता था। उस समय इनका व्यापार चरम सीमा पर पहुंच गया था, जिसके कारण इनका करोड़ों रूपया बैंकों में जमा था। 24 कंपनियों के 75 प्रतिशत हिस्से के शेयर उन्हीं के खातों में थे। उन्होंने अलीपुर और नए बाजार में 21 कोठियां और विशाल भवन बनवाए। उस समय तत्कालीन पंजाब से जाने वाले अपने लोगों की मेहमाननवाजी के लिए इन्होंने इनमें से एक बड़ी कोठी अलग से आरक्षित रखी हुई थी। तत्कालीन भारत वर्ष के राजनीतिज्ञों तथा अंग्रेजों के बड़े–बड़े अधिकारियों के लिए अलग से कोठियां बनी हुई थीं। इसके अतिरिक्त हिसार जिले के अलखपुर और शेखपुरा में दो शानदार महलनुमा कोठियां भी उन्होंने बनवाई। पंजाब के खन्ना कस्बे में बिनौला और मूंगफली से तेल निकालने का एक बहुत बड़ा कारखाना भी उन्होंने लगवाया था।

इसके अतिरिक्त चौ. छाजूराम ने अपनी निजी जमींदारी बनाकर एक अलग से एस्टेट बनाने का विचार किया था। इसी उद्देश्य की पूर्ति के लिए इन्होंने अतुल्य धनराशि खर्च करके शेखपुरा, अलीपुरा, अलखपुरा,

कुम्हारों की ढाणी, कागसर, जामणी व मोठ आदि गांवों की अधिकतर जमीन खरीदी थी। जामणी गांव, जो खांड़ाखेडी से दो किलोमीटर की दूरी पर है, वहां चौ. छाजूराम ने 5000 बीघा जमीन खरीदी थी। वैसे तो इसका मालिक हिस्टनली नामक एक अंग्रेज था, जो पहले ठेके पर जमीन दिया करता था।

चौ. छाजूराम जी ने अपनी जामणी की जमीन की पैदावार को संभालने के लिए खांडाखेड़ी में भी एक कोठी बनवाई थी, जो बाद में आर्य कन्या पाठशाला को दान दे दी थी और सन् 1916 से लेकर अभी तक ये पाठशाला इसी कोठी में चल रही थी। उस समय चौ. छाजूराम की संपत्ति का टर्न–ओवर 40 लाख मिलियन डॉलर से भी अधिक पहुंच चुका था।

कहते हैं कि शुरू–शुरू में घनश्याम दास बिड़ला इन्हीं की एक कोठी के कमरे में रहा करते थे और उसी कमरे में बिड़ला जी का पूरा रहन–सहन था। चौ. छाजूराम को बिड़ला परिवार से शुरू से ही स्नेह था क्योंकि चौ. छाजूराम के पूर्वज भी राजस्थान में उसी के पड़ौसी गांव से आए थे ओर ये दोनों ही परिवार पिलानी के पास से आने के कारण दोनों ही आपस में गुहांडी थे। इसी रिश्ते की वजह से चौ. छाजूराम के परिवार के लोग बिड़ला जी को मामा व नाना के रिश्ते से पुकारते थे। ये रिश्ता छाजूराम का परिवार हरियाणा में आने के कारण ही मामा–नाना का हो गया था।

उस समय की विख्यात रोल्स रायस कार कुछ राजाओं के पास ही हुआ करती थी। जिस समय उसकी कीमत एक लाख रूपए थी। लेकिन निजी तौर पर सबसे पहले इस कार को हमारे देश में चौ. छाजूराम के बड़े पुत्र सज्जन कुमार ने सन् 1930 में खरीदा था तथा कलकत्ता लाए थे। उस समय उस कार को देखने के लिए बड़े–बड़े व्यापारी उनके घर आए थे। वैसे तो सेठ छाजूराम के पास अनेकों कारें थीं और वे हमेशा अपनी यात्रा साधारण कार द्वारा ही किया करते थे, लेकिन जब कभी अंग्रेजों के किसी बड़े अधिकारी से किसी कार्यवश मिलना होता था, तो वे रोल्स रायस कार से ही आया जाया करते थे। चौ. छाजूराम साधारण लोगों के साथ साधारण तरीके से व्यवहार करते थे और उनके साथ हमेशा अपनी मातृ जुबान में ही बात किया करते थे, लेकिन अंग्रेजी बोलने वालों के सामने वे अंग्रेजी भी बोलते थे। लेकिन उन्होंने कभी भी अपने को एक महान व्यापारी दर्शाने का प्रयास नहीं किया।

यह वह समय था, जब चौ. छाजूराम का व्यापार चरम सीमा पर था। इस समय सफलता एक छाया की भांति इनके पीछे–पीछे चलती थी। इनका दृढ़तापूर्वक विश्वास था कि भय का सामना करोगे तो तुम हमेशा सुरक्षित रहोगे। बहुत थोड़े समय मे चौ. छाजूराम ने व्यापार में इतनी बड़ी उन्नति की कि वे कलकत्ता के एक महान और विख्यात व्यापारी हो गए। व्यापार में इन्होंने पूर्व संघर्ष, निडरता और अथक परिश्रम का परिचय दिया। कलकत्ता उस समय भारत वर्ष की सब प्रकार की धार्मिक, सामाजिक और राजनीतिक गतिविधियों का केंद्र था ओर चौ. छाजूराम इसके केन्द्र बिन्दु बन चुके थे। चौ. छाजूराम की व्यापार की ख्याति और दानशीलता केवल कलकत्ता में ही नहीं, अपितु पूरे भारत वर्ष में फैल चुकी थी और इन्हें एक आदर्श व्यापारी माना जाता था। चौ. छाजूराम के जीवन की यह एक ऐसी कहानी है, जिसने उनके व्यापार को एक नई दिशा व दशा दी।

उन्हीं दिनों जेम्स थॉमस स्कॉट नाम का एक अंग्रेज व्यापारी था, जो कलकत्ता से कच्चा माल लंदन ले जाता था और पक्का माल कलकत्ता बंदरगाह के माध्यम से भारत लाकर बेचता था। उसका व्यापार भी उन्हीं दिनों चौ. छाजूराम के व्यापार की तरह ही नया–नया चल निकला था। एक बार कच्चा माल ले जाने के लिए उस समय उसे समुद्री जहाज में अधिक जगह मिल गई थी, इसलिए उसने सोचा कि अधिक से अधिक कच्चा माल खरीदा जाए, जबकि उसके पास माल का भुगतान करने के लिए पर्याप्त पैसे नहीं थे। इस पर उसने उधार में भी कई व्यापारियों से पैसे लेने का प्रयास किया, लेकिन किसी व्यापारी से उसे उधार पैसे नहीं मिल पाए क्योंकि व्यापारियों को उन पर पूर्ण विश्वास नहीं था। दूसरा, वे विदेशी व्यापारी होने के कारण उनके पैसे वापिस मिलने उन्हें संभव नहीं लग रहे थे।

जब स्कॉट महोदय ने वहां के व्यापारियों से किसी ऐसे आदमी का नाम बताने को कहा, जो उसे उधार में पैसे दे सके, तो उन लोगों ने मजाक में चौ. छाजूराम का नाम ले लिया। उन्होंने मजाक में यह भी कहा कि चौ. छाजूराम वहां के जाने–माने व्यापारी व पैसे वाले आदमी थे तथा लोगों को उधार भी देते थे। जबकि सच्चाई यह थी कि चौ. छाजूराम उस समय इतने बड़े व्यापारी अभी नहीं बन पाए थे कि वे किसी को इस प्रकार उधार पैसे दे सकें।

अग्रेज व्यापारी पैसा उधार लेने के लिए चौ. छाजूराम के पास पहुंचा और कहने लगा, ''आप ही वह चौ. छाजूराम हैं न, जिनके बारे में सभी कहते हैं कि वे यहां के सबसे बड़े व्यापारी हैं और दूसरों को उदारता पूर्वक उधार भी दे देते हैं ? अगर आप वही हैं तो मैं आपसे उधार मांगने आया हूं। मुझे यहां से कच्चा माल लेकर जाना है।''

कहने के बाद उस व्यापारी ने चौ. छाजूराम का अपना विस्तृत परिचय दिया और बताया कि उसे कितने रूपए कितने समय तक उधार में चाहिए। चौ. छाजूराम समझ गए कि उनके साथ ये एक भद्दा मजाक किया गया है। हालांकि यह बात वह अंग्रेज व्यापारी नहीं समझ पाया था। उन्होंने अंग्रेजी में कहा, ''मैं इतना बड़ा व्यापारी तो नहीं हूं। यह सब यहां के लोगों का प्रेम और आशीर्वाद बोल रहा है। उन लोगों की अभिलाषा है कि मैं वास्तव में ऐसा व्यक्ति बनूं। बहरहाल, आप मेरे पास आए हैं तो मैं आपकी पूरी–पूरी सहायता करूंगा। आप दो दिन रूक जाइए। तीसरे दिन आकर पैसा ले जाइए।''

अंग्रेज व्यापारी यह सुनकर चला गया। इस बीच में चौ. छाजूराम ने बहुत सोच–विचार किया और अंग्रेज व्यापारी को उधार देने के लिए हर तरह से अपने हाथ–पैर मारे, लेकिन वे जब पूरा पैसा नहीं जुटा पाए तो उन्होंने निश्चय किया कि वे अपना वादा पूरा करने के लिए अपने उस नए खरीदे छोटे मकान को ही बेच देंगे।

इसी बीच चौ. छाजूराम ने अपने मकान की सौदेबाजी की और पैसे इकट्ठे किए। जब तीसरे दिन अंग्रेज व्यापारी उनसे पैसे लेने पहुंचा, तो उन्होंने जितना देने का वादा किया था, उतना रुपया दे दिया।

अंग्रेज व्यापारी ने चौ. छाजूराम का धन्यवाद किया और कहा, लाइए, मैं उधार के कागजात पर हस्ताक्षर कर दूं। मैं ठीक दो महीने बाद आऊंगा और यह सारा रुपया चुकता कर दूंगा।''

सुनकर चौ. छाजूराम ने विनम्रता से कहा, ''देखिए मिस्टर स्कॉट, मैनें आपको अपना व्यापारी भाई समझते हुए पूरे विश्वास के साथ यह रुपया दिया है। मेरे रुपए से आपका काम चल जाए और आपको लाभ मिले, इसी कामना के साथ मैनें यह रुपया आपको दिया है। इसमें लिखा–पढ़ी की क्या जरूरत ? हम व्यापारी होने के नाते आपस में भाई हैं।''

अंग्रेज व्यापारी यह सुनकर भावुक हो गया और कहने लगा, ''पूरे कलकत्ता में भटका हूं। इतना अच्छा व्यक्ति मुझे कहीं नहीं मिला। आपने मुझे भाई कहा है तो मैं हमेशा आपका भाई बनकर ही रहूंगा। अच्छा, अब विदा, दो माह बाद मिलते हैं।''

जब वहां के व्यापारियों को यह पता चला कि चौ. छाजूराम ने अंग्रेज को मोटा उधार दे दिया है और उसके लिए अपना मकान भी बेच दिया है तो वे चौ. साहब का मजाक उड़ाने लगे। चौ. साहब जहां भी जाते, वे उनसे कहते, ''ये तुमने क्या कर दिया ? आखिर कर दी न अपनी जाट वाली बात। भाई मेरे, व्यापार में भावनाएं नहीं चलतीं। प्रेक्टिकल होना पड़ता है। व्यापार भावनाओं से नहीं चला करता। वह अंग्रेज व्यापारी तुम्हें लूटकर चला गया और तुम लुट गए। तुम देख लेना, वह अब कभी यहां लौटकर नहीं आएगा। अपने पैसे को आज ही डूबा हुआ समझ लो।''

चौ. छाजूराम जरा भी विचलित हुए बिना उनकी इन बातों का जवाब कुछ यूं देते, ''सेठ जी, मैं जब कलकत्ता आया था तो खाली हाथ ही आया था। जो कुछ दिया, इसी कलकत्ता ने दिया। अगर यही कलकत्ता मुझसे ले भी लेगा, तो भी मुझे कोई परेशानी नहीं। मेरी तेा परमात्मा से हमेशा यही प्रार्थना रहती है कि जो मुझसे

उम्मीद बांधकर आए, वह कभी खाली हाथ न लौटे। ऊपर वाला मुझे काबिल बनाता जाए और मैं दूसरों की उम्मीदें पूरी करता रहूं। हो सकता है, व्यापार भावनाओं से न चलता हो, लेकिन व्यापार के लिए मैं अपने संस्कार, अपने आदर्श और अपनी भावनाओं को कभी दांव पर नहीं लगा सकता। मैं जाट हूं तो जाट वाले काम करूंगा ही।''

कहते हैं कि विश्वास में बहुत बड़ी ताकत होती है और किसी के साथ किया गया भला कभी व्यर्थ नहीं जाता। वह अंग्रेज व्यापारी न केवल लौटा, बल्कि समय पर लौटा और पूरी रकम के साथ लौटा। आते ही वह चौ. छाजूराम के गले मिला तथ खूब आभार जताते हुए उन्हें उनकी रकम दे दी।

उसके लौटने की खबर ने चौ. छाजूराम के आलोचकों के मुंह पर ताला जड़ दिया। उनके मुंह से कोई बोल तक न फूटा, जबकि अनेक व्यापारियों ने चौ. छाजूराम की प्रशंसा की और कहा कि सच्चा व्यापारी वही होता है जो वक्त पड़ने पर दूसरे व्यापारी की मदद करे।

मिस्टर स्टॉक ने चौ. छाजूराम से कहा, ''आपने मेरा विश्वास किया और मुझे अपना भाई कहा। मैं यह कभी नहीं भूल सकता। अब मैं भाई का फर्ज निभाऊंगा। मुझे यह बताइए कि मैं आपके व्यापार को बढ़ाने में मैं किस तरह सहायता कर सकता हूं ?''

चौ. छाजूराम ने साफ कहा कि उन्होंने वह सहायता कुछ पाने की नीयत से नहीं की थी। उन्हें उसकी कोई सहायता नहीं चाहिए थी, लेकिन वह अंग्रेज व्यापारी जैसे ठानकर आया था कि इस नेक इंसान की जितनी संभव हो, मदद करनी है।

और उसने मदद की। थोड़ी नहीं, दिल खोलकर मदद की। सबसे पहले तो उसने चौ. छाजूराम की साख को चारों ओर फैलाया और विदेशी कंपनियों से सिफारिश की कि वह कलकत्ता के सबसे बढ़िया और विश्वसनीय व्यापारी थे। उन्होंने बहुत कुछ ऐसा किया, जिससे चौ. छाजूराम के पटसन का व्यापार में चार चांद लग गए और उनके माल का जबरदस्त निर्यात शुरू हो गया। इस अंग्रेज व्यापारी ने इंग्लैंड में पटसन से बनी बोरियों की खपत के लिए अनेकों स्त्रोत पैदा करवाए और चौ. छाजूराम को जूट किंग बनाने व कहलाने में विशेष योगदान दिया। माना जाता है कि चौ. छाजूराम के जूट किंग बनने में इस अंग्रेज व्यापारी का महत्वपूर्ण योजदान था। इसके अतिरिक्त उन दोनों की मित्रता एक उदाहरण बन गई तथा उनका आपसी व्यवहार सगे भाईयों से कम न था।

ये घटना दर्शाती है कि चौ. छाजूराम न केवल बहुत बड़े दिलवाले, दूसरों पर विश्वास करने वाले और दूसरों की हर संभव सहायता करने वालों में से, बल्कि उन्हें आदमी—आदमी की पहचान करनी भी आती थी।

चौ. छाजूराम व्यापारी वर्ग के दुष्कृत्यों और दूषित कार्यों से अनभिज्ञ नहीं थे। वे हमेशा इस वर्ग के स्वच्छ व्यापार में स्वच्छ कारोबार अपनाने का अनुरोध करते थे। वे चाहते थे कि उपभोक्ताओं के हितों को हमेशा ध्यान में रखकर ही व्यापार करना चाहिए। चौ. छाजूराम अनुचित कार्य करने वाले व्यक्तियों और व्यापारियों के कट्टर विरोधी थे। इन्होंने हमेशा असामाजिक कार्य तथा ब्लैक मार्केटिंग करने वाले व्यापारियों का सामाजिक बहिष्कार करवाने के लिए हमेशा तत्पर रहते थे। चौ. साहब का विश्वास था कि जिस समाज, जाति और देश में भ्रष्टाचार व्याप्त होता है, वे सभी तबाह हो जाते हैं। वे हमेशा साधारण और ईमानदार व्यापारियों के घोर पक्षधर थे। इनका स्पष्ट मत था कि देश की समृद्धि और उन्नति कृषि, व्यापार और औद्योगिक उत्पादन पर निर्भर करती है। किसान और व्यापारी देश में समृद्धि के लिए हालात उत्पन्न कर सकते हैं। इसलिए किसान और व्यापारी को हमेशा अपर ओर सकारात्मक दृष्टिकोण अपनाना ही देशहित और निजी हित में सर्वोपरि है। शुद्ध और स्वच्छ तरीकों से ही एक व्यापारी जनता का विश्वास प्राप्त कर सकता है। चौ. छाजूराम ने इसी सिद्धांत के बल पर अपने समय में महान उपलब्धियां प्राप्त कीं और व्यापारियों तथा आम जनता के चहेते बने। ऐसा करने के लिए उन्होंने धर्म के मूल सिद्धांतों को अपने जीवन व व्यापार में बड़ी लग्न, सुगमता व सहज तरीकों का पालन किया। इस सभी से

हम बहुत ही सहज तरीके से अनुमान लगा सकते हैं कि वे अपने समय के एक महान अर्थशास्त्री और राष्ट्रवादी थे।

बेब कॉक का कहना है : ''व्यापार में धर्म तो होना चाहिए लेकिन धर्म में व्यापार बिल्कुल नहीं होना चाहिए। जो व्यक्ति अपने धार्मिक जीवन को व्यापार का रूप देता है, उसका धार्मिक जीवन शक्तिहीन होता है और जो अपने व्यापारिक जीवन को धार्मिक नहीं बना सकता, उसका व्यापारिक जीवन चरित्रहीन होता है।''

एक दूसरे अंग्रेज विद्वान एडीसन ने लिखा है : ''दान ही धर्म का पूर्णत्व और उसका आभूषण है। चौ. छाजूराम इन सिद्धांतों पर खरे उतरे थे। चौ. साहब को अपनी संपत्ति का कभी भी गर्व नहीं था। वे अपने आप को तथा अपनी संपत्ति का कभी भी गर्व नहीं था। वे अपने आप को तथा अपनी संपत्ति को मानव जाति के लिए एक माध्यम समझते थे। इसलिए लोग कहते थे कि चौ. साहब को देवी संपदा मिली हुई है। इसलिए वे जन–जन के कल्याण में लगे हुए हैं।''

''यदि तुम प्राप्त करना चाहते हो, तो अर्पित करना सीखो।'' इस सनातन नियम को चौ. साहब ने अपने जीवन में अच्छी तरह से अनुभव करके देखा। धर्म ग्रंथ बाईबल कहती है : ''तीन सदण हैं – आशा, विश्वास और दान। दान इनमें सबसे बढ़कर है।''

निष्कर्ष :–

वास्तव में इनका जीवन बाईबल के कथन का प्रत्यक्ष प्रमाण था। उस समय चौ. साहब भारत वर्ष के सर्वोपरि व्यापारी तथा सर्वोपरि ज्ञानी थे। इस सब के लिए उन्हें लेशमात्र भी अभिमान नहीं था और न ही कभी अपनी ख्याति के लिए इन्होंने किसी प्रकार की कोई दौड़ लगाई। ऐसे बिरले व्यापारी और इंसान इस दुनिया में कभी–कभी पैदा होते हैं। वे एक ऐसी महान आत्मा थे, जो पूर्णतया परमात्मा के साथ आत्मसात थी।

सन्दर्भ ग्रन्थ सूची

1. जे.के. वर्मा – एक और भामाशाह : महान दानवीर सेठ शिरोमणी चौ. छाजूराम लांबा
2. प्रताप शास्त्री – अलखपुरा से कलकत्ता
3. Shiva N. Malik – A Life with A Purpose (1861-1943)
4. पूर्व मन्त्री पंजाब – ऑन पब्लिशड ऑटोबायोग्राफी ऑफ चौ. सूरजमल,
5. अन पब्लिशड ऑटोबायोग्राफी ऑफ चौ. लाजपत राय अलखपुरा,
6. लिस्ट ऑफ डिविज़नल दरबारीज़ ऑफ द अम्बाला डिविज़न फाईल नं0 एस. –53/14ए, पी–7/113, हरियाणा आरचिव्स हिसार।
7. चहल जिले सिंह – जाट महान् बलवान (रोहतक – जाट वेल्फेयर ऐसोसिएशन)
8. अहलावत दलीप सिंह – जाट वीरों का इतिहास (रोहतक–दयानन्द मठ)
9. विद्यालंकार धर्मचन्द्र – जाटों का नया इतिहास (दिल्ली – वीर साहित्य प्रकाशन)