

Jo Nesbø

Vânătorii de capete

Traducere din engleză de Bogdan Perdivară

Editori:
Silviu Dragomir
Vasile Dem. Zamfirescu

Director editorial:
Magdalena Mărculescu

Redactare:
Domnica Drumea

Coperta:
Andrei Gamarț

Director producție:
Cristian Claudiu Coban

Dtp:
Eugenia Ursu

Corectură:
Teodora Ivan
Dușa Udrea-Boborel

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
NESBØ, JO

Vânătorii de capete / Jo Nesbø; trad. din engleză de Bogdan Perdivară. -
București : Editura Trei, 2020

ISBN 978-606-40-0925-8

I. Perdivară, Bogdan (trad.)

821.113.5

Titlul original: Hodejegerne
Autor: Jo Nesbø

Copyright © Jo Nesbø 2008
Published by agreement with Salomonsson Agency

Copyright © Editura Trei, 2020
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeu 1, C.P. 0490, București
Tel.: +4 021 300 60 90 ; Fax: +4 0372 25 20 20
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro
ISBN: 978-606-40-0925-8

Prolog

O coliziune între două vehicule e o chestiune de fizică elementară. Ține, până la urmă, de întâmplare, însă acest fenomen al întâmplării poate fi explicat prin ecuația $\text{Energie} \times \text{Timp} = \text{Masă} \times \text{diferența de Viteză}$. Dați niște valori oarecare variabilelor și aveți o poveste simplă, adevărată și necruțătoare. Puteți afla, de pildă, ce se întâmplă când o matahală de camion încărcat complet, cu o greutate de 25 de tone și deplasându-se cu viteza de 80 de kilometri pe oră, izbește un automobil cu o greutate de 1 800 de kilograme care merge cu aceeași viteză. Pe baza întâmplării, ținându-se cont de punctul de impact, construcția caroseriei și unghiul relativ de coliziune al celor două corpuri solide, sunt posibile multiple variante ale poveștii, însă toate au în comun două trăsături: una, sunt tragedii. A doua, automobilul e cel care dă de belea.

E ciudat de liniște; aud șuieratul vântului printre copaci și bolborositul râului. Brațul mi-e amortit și atârâ cu capul în jos, prins între carne și oțel. Deasupra mea, din podeaua dată peste cap a mașinii, picură sânge și benzină. Dedesubt, pe acoperișul cadrilat, văd o forfecuță de unghii, un braț retezat, doi bărbați morți și o geantă

de voiaj desfăcută. Regina albă e sfărâmată, eu sunt un ucigaș și în mașină nu răsuflă nimeni. Nici măcar eu. De aceea o să și mor curând. O să-nchid ochii și-o să mă las dus. Renunțarea e minunată. Nu mai vreau să aștept. Pentru asta mă și grăbesc să spun povestea, varianta de față, relatarea despre unghiul de coliziune a corpurilor.

Partea întâi

Primul interviu

1.Candidat

Candidatul era îngrozit.

Venise împachetat în costumație formală: sacou gri Ermernegildo Zegna, cămașă Borelli cusută de mână și cravată roșu burgund cu picățele — mi-am dat cu presupusul că ar fi vorba despre o Cerrutti 1881. Eram însă sigur în privința pantofilor: o pereche de Ferragamo lucrați manual. Avusesem și eu o pereche cândva.

Hârtiile din fața mea dezvăluiau că acest candidat sosise înarmat cu recomandări excelente din partea NHH — Școala Norvegiană de Economie și Administrarea Afacerilor din Bergen, că lucrase o perioadă în Stortinget pentru Partidul Conservator și că avusese o poveste de succes ca director executiv timp de patru ani la o companie de producție de mărime medie.

Jeremias Lander era, cu toate acestea, îngrozit. Buza de sus îi lucea de sudoare.

A ridicat paharul cu apă pe care i-l pusese secretara mea pe măsuta joasă dintre noi.

— Aș vrea să..., am început să zic, zâmbind.

Nu genul de zâmbet care invită un om complet străin să intre, să nu stea în frig, nu genul de surâs *frivol*.

Ci acel soi de zâmbet politicoș, pe jumătate cald, care, potrivit literaturii de specialitate, semnaleză profesionalismul, obiectivitatea și abordarea analitică a interviuatorului. Fiindcă, e drept, lipsa de implicare emoțională îl face pe candidat să capete încredere în integritatea interviuatorului. Și, drept urmare, candidatul, la rândul său — potrivit literaturii sus-menționate —, va furniza informații cu mai multă moderație și obiectivitate, fiind făcut să simtă că orice prefăcătorie e transparentă, că orice exagerare va fi dată în vileag și pedepsită. Nu arborez zâmbetul ăsta, totuși, din pricina recomandărilor literaturii de specialitate. Nu dau doi bani pe literatura asta, o maculatură ticsită de sfaturi care mai de care mai proaste, fiindcă tot ce-mi trebuie e modelul interogativ în nouă pași al lui Inbau, Reid și Buckley. Nu, îmi pun zâmbetul pe față întrucât *chiar* sunt profesionist, obiectiv și analitic. Sunt un recrutor, un vânzător de capete. Nu că ar fi din cale-afară de greu, dar sunt cel mai tare din parcare.

— Aș vrea, am repetat, să-mi spui câte ceva despre viața ta, adică în afară de muncă.

— Păi, mai am viață? a hohotit el, mai pițigăiat decât ar fi fost cazul.

Pe lângă asta, atunci când faci un așa-zis „banc sec” la un interviu de angajare, e lipsit de înțelepciune atât să râzi tu însuși la poantă, cât și să-ți străpungi interlocutorul cu privirea, ca să-ți dai seama dacă s-a prins.

— Sper din tot sufletul că ai, am zis și râsul lui s-a preschimbat într-un soi de hârâială din gâtlee. Cred că acționarii acestei întreprinderi sunt deosebit de interesați ca noul director executiv să ducă o viață echilibrată. Caută pe cineva care să le rămână alături niște ani, genul de

alergător de cursă lungă care știe cum să-și dozeze efortul. Nu cineva care, după patru ani, e consumat.

Jeremias Lander a încuviințat din cap și a luat o înghițitură de apă.

Era cu aproximativ patruzeci de centimetri mai înalt decât mine și cu trei ani mai în vârstă. Treizeci și opt de ani, parcă prea tinerel pentru poziția asta. O știa și el; de aceea își dăduse pe la tâmpile cu un pic de căneală gri, aproape imperceptibil. Mai văzusem așa ceva. Le văzusem pe toate. Văzusem candidați cu palme asudate venind cu bucăți de cretă în buzunarul sacoului, ca să-mi poată da cea mai uscată și mai albă strângere de mână. Gâttelejul lui Lander a scos un sunet involuntar, un plescăit. Am notat pe foaia de evaluare: *Motivat. Orientat spre soluții.*

— Văd că locuiești în Oslo, am spus.

A încuviințat din cap.

— În Skøyen.

— Și ești căsătorit cu..., am continuat răsfoind documentele, punându-mi pe chip expresia iritată care-i face pe candidați să creadă că mă aștept să preia ei inițiativa.

— Camilla. De zece ani. Doi copii de vârstă școlară.

— Și cum ți-ai defini mariajul? am întrebat fără să ridic privirea.

I-am îngăduit două secunde de răgaz și am continuat înainte să-și revină suficient cât să răspundă.

— Crezi că vei mai fi căsătorit în șase ani, dacă îți petreci la lucru două treimi din viață?

M-am uitat în ochii lui. Expresia, cum mă așteptam, era una de perplexitate. Mesajul meu fusese contradictoriu. Viață echilibrată. Nevoia de stabilitate. N-avea nicio noimă. Au trecut patru secunde până să răspundă. Adică, cu cel puțin una prea mult.

— Așa sper, a zis.

Un zâmbet sigur, exersat în oglindă. Însă nu îndeajuns de bine exersat. Nu pentru mine. Folosise împotriva mea propriile mele cuvinte și aș fi înregistrat asta ca pe un plus dacă vorbele lui ar fi inclus și un pic de ironie intenționată. În cazul de față, din păcate, nu era vorba decât de o maimuțareală inconștientă a cuvintelor folosite de cineva socotit a se afla într-o poziție ierarhică superioară. *Imagine deficitară despre sine*, am scris pe foaie. Și „spera“, nu știa, nu dădea voce niciunei viziuni, nu era un ghicitor în globul de cristal, nu arăta că e la curent cu minima condiție necesară oricărui manager, și anume că trebuie să pară clarvăzător. *Nu un improvizator. Nu un navigator în ape tulburi.*

— Soția lucrează?

— Da, la un birou de avocatură din centru.

— Cu normă întreagă?

— Da.

— Și cine stă acasă dacă se îmbolnăvește unul dintre copii?

— Ea. Însă, din fericire, se întâmplă rar ca Niclas și Anders să...

— Nu aveți așadar un ajutor domestic sau pe cineva acasă, pe timpul zilei?

A ezitat în felul în care o fac de obicei candidații atunci când nu știu ce fel de răspuns i-ar pune într-o lumină mai bună. Mint totuși dezamăgitor de rar. Jeremias Lander a scuturat din cap.

— Ți place să te ții în formă, Lander.

— Da, mă antrenez adesea.

De data asta, nicio ezitare. Știe toată lumea că firmele vor oameni la conducere care să nu cadă victime ale unui atac de cord la prima situație tensionată.

— Alergi, schiezi poate?

— Exact. Toată familia se dă în vânt după viața în aer liber. Și avem o cabană la munte, în Norefjell.

— Așa... Câine, cumva?

A clătinat din cap.

— Nu? Alergic?

Un clătinat energic din cap. Am scris: *Nu are simțul umorului?*

M-am lăsat apoi pe speteaza scaunului și-am început să bat darabana cu degetele. Un gest exagerat, arogant, firește. Ce să spun? Țsta-s eu.

— Cât ai zice că-ți valorează reputația, Lander? Și ce faci ca s-o asiguri?

Și-a încruntat fruntea deja asudată, străduind-se să se concentreze asupra întrebării mele. A zis resemnat, două secunde mai târziu:

— Cum adică?

Am oftat ca și cum ținea de domeniul evidenței. Mi-am rotit privirea prin încăpere, parcă în căutarea unei alegorii pedagogice încă nefolosite. Și, ca întotdeauna, am găsit-o pe perete.

— Pe tine te interesează arta, Lander?

— Întru câtva. Pe nevastă-mea, în orice caz, o interesează.

— Și pe-a mea. Vezi tabloul ăsta?

Am arătat spre *Sara se dezbracă*, o pictură pe vinil de peste doi metri înălțime înfățișând o femeie cu fustă verde și brațele încrucișate pe piept, pe cale să-și tragă peste cap puloverul roșu.

— E un cadou de la nevastă-mea. Artistul se numește Julian Opie și tabloul valorează un sfert de milion de coroane. Ai în proprietate lucrări de artă din categoria asta de preț?

— Am, de fapt.

— Felicitări. Îți dai seama cât face, când te uiți la ea?

— Când te pricepi, îți dai seama.

— Da, când te pricepi. Tabloul de-acolo constă în câteva linii, capul femeii e-un cerc, un zero fără chip, culoarea e banală și lipsită de textură. Pe lângă asta, a fost realizată la un computer și milioane de copii pot fi imprimate prin simpla apăsare a unei taste.

— Dumnezeuule mare!

— Singurul — și cu adevărat singurul — lucru care face ca tabloul să valoreze un sfert de milion e reputația artistului. Umblă vorba c-ar fi bun, piața e încrezătoare că ar fi un geniu. E greu să stabilești exact ce-i aia geniu, e imposibil să știi cu certitudine. Așa e și cu directorii cei mai buni în branșă, Lander.

— Înțeleg. Reputație. Încrederea în sine pe care o emană managerul.

Am trecut pe foaie: *Nu e idiot.*

— Exact, am continuat. Totul are de-a face cu reputația. Nu doar salariul directorului, ci și valoarea companiei la bursă. Care este, de fapt, opera de artă pe care o deții și la cât e evaluată?

— E o litografie de Edvard Munch. *Broșa*. Nu știu cât face, dar...

L-am grăbit cu o fluturare nerăbdătoare a mâinii.

— Ultima oară când a fost pusă la licitație a urcat până la 350 000 de coroane.

— Și ce-ai făcut ca să asiguri împotriva furtului acest obiect prețios?

— Casa are un sistem de alarmă bun, a zis. Tripolis. Le folosesc toți prin cartier.

— Sistemele Tripolis sunt bune, chiar dacă scumpe. Folosesc și eu unul, am zis. Cam opt mii pe ani. Cât ai investit în protejarea reputației personale?

— Cum adică?

— Douăzeci de mii? Zece? Mai puțin?

A ridicat din umeri.

— Niciun ban, am zis. Ai aici un CV și o carieră care fac de zece ori cât litografia pe care ai menționat-o. Un an. Și totuși n-ai pus pe nimeni s-o păzească, n-ai custode. Fiindcă ai impresia că nu-i necesar. Crezi că succesul în companie vorbește de la sine. Așa-i?

Lander n-a răspuns.

— Ei bine, am continuat aplecându-mă peste birou și coborând vocea ca pentru a împărtăși ceva confidențial, nu așa merge treaba. Succesul e ca tablourile lui Opie, câteva linii și cercuri, fără chip. Tablourile nu înseamnă nimic, reputația e totul. Și asta putem oferi noi.

— Reputație?

— Te afli în fața mea în calitate de candidat capabil, unul dintre cei șase care au aplicat pentru postul de director. Nu cred că o să-l obții. Fiindcă îți lipsește reputația pentru postul respectiv.

A rămas cu gura deschisă, parcă în semn de protest. Dar protestul nu s-a materializat. M-am lăsat brusc pe spetează, făcând scaunul să scârțâie.

— Dumnezeule, măi omule, *candidezi* pentru slujba asta! Ar fi trebuit să împrăștii zvonul că ești disponibil și-apoi să te prefaci că nu știi nimic despre asta când erai contactat. Un om la conducere trebuie vânat, nu să sosească pe tavă, jumultit și fiert deja.

Am văzut că spusele mele își produc efectul scontat. Îl scosesem din pepeni. Nu era formatul obișnuit de

interviu, nu era Cuté, Disc sau alt soi de chestionar tâmpit și ne folositor clocit de-o șleahță de psihologi urechiști și de experți în resurse umane care n-au avut ei înșiși nimic de oferit. Am coborât iarăși vocea.

— Sper că soția ta n-o să fie dezamăgită când îi dai vestea, mai încolo. Că ți-a scăpat printre degete slujba vieții. Că, din punctul de vedere al carierei, și anul ăsta o să bați pasul pe loc. Exact ca anul trecut...

S-a foit în scaun. Țintisem la fix. Evident. Doar era vorba aici de Roger Brown în acțiune, cea mai strălucitoare stea de pe cerul recrutării de personal.

— Anul... anul trecut?

— Da, nu-i așa? Ai depus un dosar de angajare pentru funcția de director general la Denja's. Maioneză și pate de ficat, nu?

— Crezusem că asemenea lucruri sunt confidentiale, a zis cu voce pierită Jeremias Lander.

— Și chiar sunt. Dar treaba mea e să pun în evidență resurse. Și asta fac. Folosind toate metodele pe care le am la dispoziție. E-o prostie să încerci cu slujbe pe care n-ai cum să le capeți, mai ales în poziția ta, Lander.

— Poziția mea?

— Specializările, pozițiile ocupate în trecut, testele și impresia mea personală îmi spun toate că ai calitățile necesare. Îți mai trebuie doar reputație. Și piatra de temelie a unei reputații este exclusivitatea. Umblatul după slujbe la întâmplare subminează exclusivitatea. Ești un director executiv care nu caută provocări, ci *provocarea*. Poziția aceea căzută din cer. Și asta ți se va oferi. Pe un platou de argint.

— Chiar? a zis, încercând iarăși să zâmbească în felul acela sigur pe el.

Doar că nu mai funcționa.

— Te-am vrea la noi în ogradă. Nu trebuie să mai cauți alte posturi. Dacă te contactează alte agenții de recrutare cu oferte tentante, nu trebuie să le accepți. Rămâi cu noi. Fii exclusiv. Lasă-ne să-ți clădim reputația. Și să avem grijă de ea. Lasă-ne să fim pentru reputația dumitale ceea ce e Tripolis pentru casă. În nici doi ani, te vei putea întoarce la soție anunțând-o că ai căpătat o poziție mai bună decât cea despre care vorbim acum. Asta îți pot promite.

Jeremias Lander și-a trecut peste bărbia rasă cu grijă degetul mare și arătătorul.

— Hm, interviul ăsta s-a dus în altă direcție decât anticipasem.

Înfrângerea îl făcuse mai calm. M-am aplecat în față. Am desfăcut brațele. Am întors palmele în sus. I-am căutat privirea. Cercetările au dovedit că șaptezeci și opt la sută din primele impresii la un interviu se bazează pe limbajul corporal și doar opt la sută pe ce spui de fapt. Restul ține de haine, de mirosurile de la subsuoară și din gură, de ce ți-ai atârnat pe perete. Limbajul meu corporal era fantastic. În clipa asta, exprima deschidere și încredere. L-am poftit în cele din urmă să intre, să nu mai stea în frig.

— Ascultă-mă, Lander. Președintele consiliului director și directorul financiar vor veni mâine aici, să se întâlnească cu unul dintre candidați. Aș vrea să te cunoască și pe tine. Ți-ar conveni la ora douăsprezece?

— E în regulă.

Răspunsese fără să-și verifice în vreo agendă. Deja simțeam că-l plac mai mult.

— Vreau să ascuți ce au de spus și după aceea să le spui politicos de ce nu mai ești interesat, de ce asta nu

este provocarea pe care o căutai și să le urezi succes în continuare.

Jeremias Lander și-a lăsat capul într-o parte.

— Dar dacă mă retrag așa... n-o să se interpreteze ca un act de frivolitate?

— O să li se pară că-i vorba de ambiție, am zis. Vei fi privit ca un tip care-și cunoaște propria valoare. O persoană ale cărei servicii sunt exclusiviste. Și aici e punctul de pornire al poveștii la care ne referim drept...

Mi-am vânturat degetele prin aer.

A zâmbit.

— Reputație?

— Reputație. Ne-am înțeles, așadar?

— În mai puțin de doi ani?

— Garantat.

— Și cum poți garanta?

Am notat pe foaie: *Preia repede ofensiva.*

— Fiindcă am de gând să te recomand pentru unul dintre posturile despre care vorbesc.

— Și? Nu tu decizi.

Am mijit ochii. O expresie care îi amintește soției mele, Diana, de un leu care lenevește, un domn și stăpân cu burta plină. Îmi plăcea comparația.

— Recomandarea mea înseamnă decizia clientului, Lander.

— Cum așa?

— După cum tu nu vei mai candida pentru posturi pe care nu ai siguranța că le poți obține, niciodată nu am făcut vreunui client o recomandare care să nu fie urmată.

— Chiar niciodată?

— Nu-mi amintesc să fi fost vreodată altfel. Dacă nu sunt sută la sută sigur că recomandarea mea va fi însușită de client, nu recomand pe nimeni și prefer ca poziția

să fie ocupată de un alt competitor. Chiar dacă am trei candidați excelenți și sunt nouăzeci la sută sigur.

— De ce?

Am zâmbit.

— Răspunsul începe cu litera *R*. Întreaga mea carieră e bazată pe asta.

Lander a râs și a scuturat din cap.

— Am auzit c-ai fi un dur, Brown. Acum am înțeles despre ce-i vorba.

Am zâmbit iar și m-am ridicat în picioare.

— Iar eu îți sugerez acum să te duci acasă și să-i spui frumoasei tale soții că ai decis să refuzi slujba asta fiindcă vrei să țiștești mai sus. Și așa zice că te așteaptă o seară plăcută la domiciliul conjugal.

— De ce faci asta pentru mine, Brown?

— Deoarece comisionul pe care ni-l va plăti angajatorul tău e o treime din venitul tău brut pe primul an. Știi că Rembrandt avea obiceiul să se ducă la licitații ca să încerce să crească prețul picturilor proprii? De ce te-ai vinde pe două milioane pe an când, după ce-am clădit nițel la reputație, te putem vinde cu cinci? Nu cerem decât să rămâi în tabăra noastră. Ne-am înțeles? am zis, întinzând mâna.

S-a grăbit să mi-o strângă cu fermitate.

— Am senzația că am purtat o conversație profitabilă, Brown.

— De acord, am replicat amintindu-mi să-i dau niște ponturi despre strângerile de mâini înainte să se vadă cu clientul.

Ferdinand s-a strecurat în birou îndată după plecarea lui Jeremias Lander.

— Pff, a zis, strâmbându-se și fluturându-și palma scârbit. *Eau de camouflage*.

Am dat din cap că așa e, în vreme ce deschideam fereastra pentru un pic de aer proaspăt. Ferdinand voise să spună că Lander își dăduse cu prea multă loțiune după ras în încercarea de a-și ascunde broboanele de sudoare trădând nervozitate, atât de des întâlnite în acest domeniu de activitate.

— Măcar s-a dat cu Clive Christian, am spus. Cumpărat de nevastă... exact ca sacoul, pantofii, cămașa și cravata. Tot a ei a fost și ideea să-și încărunească tâmpile.

— De unde știi?

Ferdinand a ocupat scaunul pe care stătuse Lander, însă a sărit îndată ca ars, cu fața schimonosită de repulsie, simțind căldura lipicioasă a celui alt încă impregnată în tapiserie.

— S-a făcut alb ca varul când am apăsas pe butonul soției, am răspuns. Am adus în discuție dezamăgirea ei când o să-i spună că n-a primit postul.

— Butonul soției! De unde scoți chestiile astea, Roger?

Între timp, Ferdinand se oploșise pe un alt scaun, lăsându-și picioarele pe o copie destul de reușită a unei măsuțe Noguchi. Luase o portocală și-o descojea, aruncând o peliculă aproape invizibilă pe cămașa proaspăt călcată. Ferdinand era teribil de neglijent pentru un homosexual. Și incredibil de homosexual pentru un recrutor.

— Inbau, Reid și Buckley, am zis.

— Ai mai adus vorba de metoda asta, a spus Ferdinand. Dar cum e, mai exact? Mai bună decât Cuté?

M-a umflat râsul.

— E metoda de anchetă în nouă pași a FBI. O mitralieră în lumea cornetelor de hârtie, un instrument forte, care nu ia prizonieri, ci oferă rezultate rapide și palpabile.

— Și care ar fi rezultatele, Roger?

Știam după ce pescuiește Ferdinand și nu mă deranja. Voia să afle ce-mi dădea avansul, ce anume mă făcea să fiu cel mai bun, iar pe el — deocamdată — mai puțin decât cel mai bun. I-am dat deci ce căuta. Fiindcă regulile spun că informația trebuie diseminată. Și fiindcă niciodată n-o să mi-o ia înainte. O să apară mereu cu cămăși duhnind a ulei de citrice, mereu întrebându-se dacă nu cumva cineva are un model, o metodă sau un secret care-l bate pe-al lui.

— Supunere, am zis. Mărturisire. Adevăr. Principiile sunt foarte simple.

— De exemplu?

— De exemplu, începi prin a adresa suspectului întrebări despre familie.

— Mda, a pufnit Ferdinand. Așa procedez și eu. Îi face să se simtă în siguranță dacă pot vorbi despre ceva familiar, ceva apropiat. Plus că devin mai receptivi.

— Întocmai. Dar tot asta îți îngăduie să le descoperi punctul slab. Călcâiul lui Ahile. Pe care-l vei putea mai târziu utiliza în interogatoriu.

— Hei, ce terminologie!

— Mai târziu pe parcursul interogatoriului, când trebuie discutată partea sensibilă, despre ce s-a întâmplat, despre crima pe care e suspectat că a comis-o, despre ce îl face să se simtă abandonat de toți și ce-l face să vrea să se ascundă, te asiguri că ai un teanc de șervețele pe masă, amplasate un pic în afara atingerii subiectului.

— Pentru ce?