

lovci hlav JO NESBØ



☰ KNIHA ZLIN

Lovci hlav

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na

www.knihazlin.cz

www.albatrosmedia.cz

 KNIHA ZLIN

Jo Nesbø

Lovci hlav (paperback) – e-kniha

Copyright © Albatros Media a. s., 2020

Všechna práva vyhrazena.

Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.


ALBATROS MEDIA

FLEET

Jo Nesbø
Lovci hlav

lovci hlav JO NESBØ

Copyright © Jo Nesbø 2008

Published by agreement with Salomonsson Agency

Translation © Kateřina Křišťůvková 2011

ISBN tištěné verze 978-80-87497-46-3

ISBN e-knihy 978-80-7662-070-4 (1. zveřejnění, 2020) (epub)

ISBN e-knihy 978-80-7662-071-1 (1. zveřejnění, 2020) (mobi)

ISBN e-knihy 978-80-7662-069-8 (1. zveřejnění, 2020) (ePDF)

Prolog

Srážka mezi dvěma vozidly je prostá fyzika. Všechno je přenecháno náhodným veličinám, ale všechny náhodné veličiny se řídí rovnicí síla krát čas se rovná násobku změny rychlosti. Dosadte za tyto náhodné veličiny hodnoty proměnných a máte vyprávění, které je jednoduché, pravdivé a nemilosrdné. Dozvíte se tak například, co se stane, když plně naložený trailer o hmotnosti dvacet pět tun a rychlosti osmdesát kilometrů v hodině narazí do osobního automobilu o hmotnosti osmnáct set kilogramů a stejné rychlosti. Na základě konkrétních hodnot náhodných veličin, jako jsou místo srážky, vlastnosti karoserie a vzájemný poměr úhlů těl, existuje bezpočet verzí tohoto vyprávění, ale všechny mají dva jasné společné rysy: jsou to tragédie. A v průšvihů je osobní automobil.

Je podivné ticho, slyším, jak vítr dýchá ve větvích stromů a jak se řeka valí korytem vpřed. Mám nehybnou ruku a visím hlavou dolů, pevně sevřený mezi masem a ocelí. Nade mnou, z podlahy, kape krev a benzín. Pode mnou, na kostkovaném stropě auta, leží nůžky na nehty, utržená ruka, dva mrtví lidé a otevřený kosmetický kufřík. V dnešním světě neplatí kosmické zákony,

vládnou tu zájmy kosmetických firem. Bílá královna je zničená, já jsem vrah a tady uvnitř nikdo nedýchá. Ani já ne. Proto brzo zemřu. Zavřu oči a vzdám to. Je nádhra to vzdát. Už nechci dál čekat. Proto tohle vyprávění tak spěchá, tahle verze, tenhle příběh o vzájemném poměru úhlů těl.

ČÁST I.

První kolo pohovoru

Kandidát byl k smrti vyděšený.

Na sobě měl brnění z luxusního obchodu s oděvy Gunnar Øye: šedý oblek značky Ermenegildo Zegna, ručně šitou košili Borelli a kravatu barvy burgundské červeně se vzorkem spermii, odhadoval jsem ji na Ceruti 1881. Ale botami jsem si byl jistý: ručně šité Ferragamo. Kdysi jsem takové sám měl.

Papíry přede mnou mi prozrazovaly, že kandidát je vyzbrojen závěrečnými zkouškami z Norské obchodní vysoké školy v Bergenu s vynikajícími výsledky, obdobím stráveným v parlamentu za stranu Pravice a čtyřletou úspěšnou kariérou ředitele jednoho norského průmyslového podniku střední velikosti.

A přesto byl Jeremias Lander vyděšený k smrti. Na horním rtu se mu perlil pot.

Zvedl sklenici s vodou, kterou moje sekretářka postavila na nízký stůl mezi námi.

„Rád bych...,“ spustil jsem a usmál jsem se. Ne otevřeným, upřímným smíchem, který zve naprosto cizího člověka do tepla, ne *neseřízním* smíchem, nýbrž smíchem zdvořilým, přiměřeně vřelým, jenž podle odborné literatury naznačuje, že je zpovídající profesionální, ob-

jektivní a dokáže analyticky navazovat kontakt. Jedině citová neangažovanost ze strany zpovídajícího přiměje kandidáta, aby se spolehl na jeho čestnost. A díky tomu pak kandidát – podle odborné literatury – rovněž podává střízlivější, objektivnější informace, jestliže má dojem, že jeho hra by byla prohlédnuta, jeho nadsazování odhaleno a jeho taktizování potrestáno. Jenže já se takhle neusmívám proto, že mi tak velí odborná literatura. Já totiž na odbornou literaturu kašlu, je to sbírka více či méně kvalifikovaných keců, já potřebuju jen devítistupňový výslechový model Inbaua, Reida a Buckleyho. Ne, já se usmívám, protože *jsem* takový: profesionální, analytický a citově neangažovaný. Jsem lovec hlav. To není nijak zvlášť těžké. Ovšem já jsem nejlepší ze všech.

„Rád bych,“ zopakoval jsem, „abyste mi teď pověděl něco o svém mimopracovním životě.“

„Mám vůbec nějaký?“ Jeho smích byl o půldruhého tónu vyšší, než by měl být. Pokud už člověk během pracovního pohovoru vypustí takzvaný suchý vtíp, je bohužel nešťastné, jestliže se mu sám zasměje a zírá na jeho adresáta, aby zjistil, zda padl na úrodnou půdu.

„To doufám,“ odpověděl jsem a jeho smích přešel v zakašlání. „Mám dojem, že vedení této firmy klade důraz na to, aby měl jejich nový výkonný ředitel vyrovnaný život. Hledají někoho, kdo tam vydrží delší dobu, běžce na dlouhou trať, který si dokáže dobře rozvrhnout síly. Ne někoho, kdo po čtyřech letech vyhoří.“

Jeremias Lander přikývl a přitom polkl další velký doušek vody.

Byl odhadem o čtrnáct centimetrů vyšší než já a o tři roky starší. Takže osmatřicet. Na tu práci trochu moc mladý. Což věděl, proto si obarvil vlasy na spáncích takřka nepatrně našedo. To už jsem zažil. Všechno už jsem zažil. Zažil jsem kandidáta, kterému se hodně potily ruce, a který tedy přišel s vápnem v pravé kapse saka

a podal mi nejsušší a nejbělejší ruku na světě. Landerův krk vyloudil nechtěné zaklokotání. Poznamenal jsem si do protokolu o pohovoru: DOSTATEK MOTIVACE. SNAŽÍ SE HLEDAT ŘEŠENÍ.

„Takže bydlíte tady v Oslu?“ zeptal jsem se.

Přikývl. „Na Skøyenu.“

„A vaše žena se jmenuje...“ Listoval jsem jeho papíry a nasadil jsem podrážděný výraz, který dává kandidátům na srozuměnou, že od nich očekávám převzetí iniciativy.

„Camilla. Jsme manželé deset let. Máme dvě děti. Chodí do školy.“

„A jak byste popsal své manželství?“ zeptal jsem se, aniž jsem vzhlédl. Dal jsem mu dvě dlouhé vteřiny, a když se ani poté nezmohl na odpověď, pokračoval jsem: „Myslíte si, že jste ještě stále manželé, ačkoli jste teď šest let trávil dvě třetiny svého bdělého života v práci?“

Vzhlédl jsem. Úděs v jeho pohledu byl očekávaný. Jsem nekonsekventní. Vyrovnaný život. Nasazení. To nedává smysl. Trvalo čtyři vteřiny, než odpověděl. Což je nejméně o vteřinu déle, než by mělo.

„To doufám.“

Jistý, natréovaný úsměv. Ale ne dost dobře natréovaný. Ne pro mě. Obrátil moje vlastní slova proti mně a já bych si to poznamenal jako plus, pokud by to byla záměrná ironie. V tomto případě však bohužel nevědomě napodobil slova člověka, jehož považoval za nadřazeného. MIZERNÉ SEBEHODNOCENÍ, poznamenal jsem si. Navíc „doufal“, nevěděl to, nevyjádřil své vize, nečetl z křišťálové koule, nebylo mu jasné, že základním požadavkem na každého manažera je to, aby se dokázal tvářit jako jasnovidce.

NENÍ IMPROVIZÁTOR. NENÍ KRIZOVÝ MANAŽER.

„Vaše žena pracuje?“

„Ano. V jedné advokátní firmě v centru.“

„Každý den od devíti do čtyř?“

„Ano.“

„A kdo zůstává s dětmi doma, když jsou nemocné?“

„Ona. Ale Niclas a Anders bývají naštěstí velice málo...“

„Takže nemáte pomocníci v domácnosti nebo někoho, kdo bývá přes den doma?“

Zaváhal tak, jak to kandidáti dělají, když si nejsou jistí, jaká odpověď by byla výhodnější. Přesto k mému zklamání jen zřídka lžou. Jeremias Lander zavrtěl hlavou.

„Zdá se, že se udržujete v kondici, pane Landere.“

„Ano, pravidelně sportuji.“

Tentokrát žádné zaváhání. Všichni vědí, že firmy žádají vrcholové manažery, které nesklátí infarkt hned při prvním stoupání.

„Kondiční běh a běh na lyžích, hádám správně?“

„Přesně tak. Celá naše rodina miluje túry do hor. A máme chatu v Norefjellu.“

„Aha. Takže máte i psa.“

Zavrtěl hlavou.

„Ne? Alergie?“

Energické zavrtění hlavou. Poznamenal jsem si: PATRNĚ POSTRÁDÁ SMYSL PRO HUMOR.

Pak jsem se pohodlně opřel a spojil špičky prstů. Přehnaně arogantní gesto, samozřejmě. Co na to říct? Jsem takový. „Na kolik byste odhadl cenu svého renomé, pane Landere? A jak ho máte pojištěné?“

Svraštil už beztak zpocené čelo a přitom se snažil porozumět. Dvě vteřiny, pak rezignovaně pronesl:

„Co tím míníte?“

Povzdechl jsem si, abych naznačil, že to by mělo být naprosto jasné. Rozhlédl jsem se, jako bych hledal neotřelý pedagogický příměr. A tvářil jsem se, že jsem ho našel jako vždycky na zdi.

„Zajímáte se o umění, pane Landere?“

„Trochu. Moje žena víc.“

„Moje také. Vidíte ten obraz, co mi támhle visí?“

Ukázal jsem na *Sara gets undressed*, více než dva metry vysoký obraz vyvedený latexovými barvami a zobrazující ženu v zelené sukni, která si se zkříženýma rukama právě vysvléká přes hlavu červený svetr. „Dárek od manželky. Autor se jmenuje Julian Opie a ten obraz má hodnotu čtvrt milionu korun. Máte nějaké umělecké dílo v téhle cenové kategorii?“

„Vlastně ano.“

„Gratuluju. Lze na něm poznat, jak cenné je?“

„Asi ano.“

„Asi ano. Obraz, co tu visí, tvoří pár čar, ženina hlava je kruh, nula bez tváře, a barevnost je monotónní a bez textury. Ten obraz byl také vytvořen na počítači a dá se prostým stisknutím klávesy vytisknout v milionech exemplářů.“

„Aha.“

„Tím jediným – a mám na mysli opravdu jediným –, co mu dodává hodnotu čtvrt milionu, je umělcovo renomé. Pověst, že je dobrý, důvěra trhu, že je ten člověk geniální. Protože definovat genialitu je obtížné, rozpoznat ji s jistotou nemožné. Tak je to i s vrcholovými manažery, pane Landere.“

„Chápu. Renomé. Jde o důvěru, kterou manažer kolem sebe šíří.“

Zapsal jsem si: NENÍ IDIOT.

„Přesně tak,“ pokračoval jsem. „Ve všem hraje roli renomé. Nejde jen o manažerovu odměnu, nýbrž dokonce i o hodnotu společnosti na burze. Jaké umělecké dílo vlastníte a na kolik je ceněné?“

„Je to litografie Edvarda Muncha. *Brož*. Hodnotu neznám, ale...“

Netrpělivě jsem máchl rukou.

„Ale když se naposledy dražila, pohybovala se cena kolem tři sta padesáti tisíc,“ dodal.

„A jak máte tu cenu zajištěnou před krádeží?“

„Dům má dobrý alarm,“ odpověděl. „Tripolis. Používají ho všichni v sousedství.“

„Tripolis je sice drahý, ale dobrý, sám ho používám,“ řekl jsem. „Stojí kolem osmi tisíc ročně. Kolik jste investoval do zajištění svého osobního renomé?“

„Co tím míníte?“

„Dvacet tisíc? Deset tisíc? Méně?“

Pokrčil rameny.

„Ani floka,“ prohlásil jsem. „Máte cévé a kariéru, která je desetkrát cennější než ten obraz, o kterém mluvíte. Ročně. A přesto nemáte nikoho, kdo by vám ji střežil, žádného hlídače. Protože si myslíte, že to není nutné. Myslíte si, že výsledky, jichž jste dosáhl ve společnosti, kterou řídíte, budou mluvit samy za sebe. Je to tak?“

Lander neodpověděl.

„No,“ pokračoval jsem, naklonil jsem se vpřed a ztišil jsem hlas, jako bych se mu chystal prozradit nějaké tajemství. „Tak to není. Výsledkem jsou obrazy ve stylu Opieho: pár prostých čar plus několik nul bez tváře. Obrazy nejsou nic, renomé je všechno. A právě to vám můžeme nabídnout.“

„Renomé?“

„Sedíte tady přede mnou jako jeden ze šesti vhodných kandidátů na vedoucí pozici. Myslím, že to místo nezískáte. Protože na takovou práci vám chybí renomé.“

Otevřel ústa jakoby na protest. Ten ale nezazněl. Vrhel jsem se zpět do vysokého opěradla židle, která vyjekla.

„Proboha, člověče, vy jste se *přihlásil* do konkurzu na tuhle pozici! Přitom jste si měl najít prostředníka, který by nám dal na vás tip, a měl jste se tvářit, jako že o tom nevíte, až bychom vás kontaktovali. Vrcholový

manažer musí být uloven, ne se dostavit skolený a naporcovaný.“

Viděl jsem, že to mělo zamýšlený účinek. Byl hluboce otřesen. Tohle nebyl běžný průvodce pohovorem, tohle nebyl Cuté, Disc ani žádný z těch jiných stupidních nepoužitelných dotazníků, sepsaný psychology s lepším či horším hudebním sluchem nebo specialisty na lidské zdroje, kteří sami žádné průvodce neměli. Opět jsem ztišil hlas.

„Doufám, že vaše žena nebude příliš zklamaná, až jí tohle odpoledne povíte. Že vám ta vysněná práce utekla. Že i letošní rok bude po kariérní stránce ve stylu stand-by. Tak jako loni...“

Trhl sebou. Zásah na komoru. Samozřejmě. Protože tohle je Roger Brown v akci, momentálně největší hvězda na personalistickém nebi.

„Lo... loni?“

„Ano, není to snad tak? Ucházeli jste se o místo ředitele ve firmě Denja. Majonézy a paštiky, byl jste to vy, ne?“

„Myslel jsem, že takové informace jsou důvěrné,“ namítl Jeremias Lander chabě.

„Taky že jsou. Ale mojí prací je mapovat. Takže mapuju. Za pomoci metod, které mám k dispozici. Je hloupost ucházet se o místa, která člověk nedostane, zvláště ve vaší pozici, pane Landere.“

„V mé pozici?“

„Vaše papíry, výsledky práce, testy a osobní dojem, který z vás mám, mi prozrazují, že máte všechno, co je potřeba. Chybí vám jenom renomé. A základním pilířem při budování renomé je exkluzivita. *Ucházet se jen tak nazdarbůh* o práci exkluzivitu podkopává. Vy jste manažer, který nehledá výzvy, nýbrž výzvu. Jedinou práci. A ta vám musí být nabídnuta. Na stříbrném podnose.“

„Vážně?“ zeptal se a pokusil se znovu o ten pěkný úšklebek. Jenže tentokrát to nezafungovalo.

„Rád bych vás měl ve své stáji. Už se nebudete zajímat o další místa. Jestliže vám zavolají jiné personální agentury se zdánlivě lákavou nabídkou, nepřijmete ji. Budete se držet nás. Budete exkluzivní. Dovolíte nám, abychom vám vybudovali renomé. A střežili ho. Dovolíte nám, abychom byli pro vaše renomé tím, čím je pro váš dům Tripolis. Do dvou let se vrátíte domů ke své ženě s mnohem výnosnějším džobem, než je ten, o kterém tu mluvíme. To vám slibuju.“

Jeremias Lander si přešel palcem a ukazovákem po svých pečlivě a čerstvě oholených čelistech. „Hm... Tohle nabralo poněkud jiný směr, než jsem očekával.“

Porážka ho zklidnila. Naklonil jsem se k němu. Rozpřáhl jsem ruce. Zvedl jsem dlaně do výšky. Vyhledal jsem jeho pohled. Výzkumy prokázaly, že sedmdesát osm procent prvního dojmu během pohovoru je založeno na řeči těla a jen osm procent na tom, co opravdu říkáte. Zbytek představuje oblečení, zápach z podpaží a úst, to, co vám visí na zdech. Já mám fantastickou řeč těla. A právě teď vyjadřovala otevřenost a důvěru. Konečně jsem ho pozval do tepla.

„Poslyšte, pane Landere. Předseda představenstva a ekonomický ředitel našeho klienta sem zítra přijdou, aby se sešli s jedním z kandidátů. Rád bych, aby se sešli i s vámi. Hodí se vám to ve dvanáct?“

„Výtečně.“ Odpověděl, aniž předstíral, že se musí podívat do diáře. Hned se mi líbil víc.

„Rád bych, abyste si vyslechl, co mají na srdci, pak se zdvořile vymluvíte a vysvětlíte, proč už nemáte zájem, objasníte, že tohle není výzva, kterou hledáte, a popřejete jim hodně štěstí.“

Jeremias Lander naklonil hlavu ke straně. „Takhle z toho vycouvat... Nebudou to považovat za nereseriózní?“

„Budou to považovat za ambiciózní,“ vysvětlil jsem. „Budou vás považovat za člověka, který zná svou vlastní cenu. Za osobnost, jejíž služby jsou exkluzivní. A to je začátek toho příběhu, kterému říkáme...“ Máchl jsem rukou.

S úsměvem dodal: „Renomé?“

„Renomé. Platí?“

„Do dvou let.“

„To vám zaručuju.“

„A jak mi to zaručíte?“

Poznamenal jsem si: RYCHLE PŘECHÁZÍ DO PROTIÚTOKU.

„Protože vás doporučím na jednu z těch pozic, o které mluvím.“

„No a co? Na vás konečné rozhodnutí nespočívá.“

Přivřel jsem oči. Tohle byl výraz, který v mé ženě Dianě vyvolával pomyšlení na líného lva, nasyceného vládce. To se mi líbilo.

„Můj návrh rovná se rozhodnutí klienta, pane Landere.“

„Co tím míníte?“

„Stejně jako vy se už nikdy nebudete ucházet o práci, o níž nevíte, jestli ji dostanete, jsem ani já nikdy nevydal návrh, který by klient nerespektoval.“

„Opravdu? Nikdy?“

„Ne kam až paměť sahá. Jestliže si nejsem stoprocentně jistý, že klient bude respektovat můj návrh, nenavrhnu nikoho a přenechám ten úkol raději konkurenci. Přestože mám tři skvostné kandidáty a jsem si jistý na devadesát procent.“

„Proč?“

Usmál jsem se. „Odpověď začíná na ‚r‘. Spočívá na tom celá moje kariéra.“

Lander potřásl hlavou a zasmál se. „Říkají o vás, že jste drsný, pane Browne. Teď už chápu, co tím myslí.“

Usmál jsem se a vstal jsem. „Takže navrhuju, abyste teď šel domů a pověděl své krásné ženě, že tuhle práci odmítnete, protože jste se rozhodl zamířit výš. Řekl bych, že se můžete těšit na příjemný večer.“

„Proč pro mě tohle děláte, pane Browne?“

„Protože provize, kterou nám váš zaměstnavatel zaplatí, činí třetinu vašeho prvního ročního hrubého platu. Víte, že Rembrandt chodíval na aukce, aby vyhnal do výše cenu svých vlastních obrazů? Proč bych vás měl prodat za dva miliony ročně, když vás po vybudování trochy renomé můžu prodat za pět? Požadujeme jen to, abyste se držel pouze nás. Domluveno?“ Podal jsem mu ruku.

Dychtivě ji uchopil. „Připadá mi, že tahle dohoda se vyplatí, pane Browne.“

„Souhlasím,“ odvětil jsem a připomněl jsem sám sobě, že než se setká s klientem, musím mu dát pár rad ohledně správného podávání ruky.

Ferdinand vklouzl do mé kanceláře hned poté, co ji Jeremias Lander opustil.

„Brr,“ pronesl, zkřivil obličej a přitom mával rukou. „Eau de camouflage.“

Přikývl jsem a otevřel jsem okno, abych vyvětral. Ferdinand tím mínil, že se kandidát příliš silně navoněl, nejspíš aby přehlušil pocení z nervozity, které obvykle plní místnosti pro konání pohovorů.

„Ale v každém případě to byl Clive Christian,“ řekl jsem. „Koupila mu ho manželka. Stejně jako oblek, boty, košili a kravatu. A obarvit spánky našedo byl určitě taky její nápad.“

„Jak to víš?“ Ferdinand se usadil do židle, v níž seděl Lander, ale rychle znovu vyskočil s odporem ve tváři, když ucítil lepivé tělesné teplo stále ještě usazené v potahu.

„Jakmile jsem zahrál na strunu manželka, zbledl jako

stěna,“ odpověděl jsem. „Řekl jsem mu, jak bude zklamaná, až jí poví, že tu práci nedostane.“

„Struna manželka! Kam ty na to chodíš, Rogere?“ Ferdinand se posadil do jedné z ostatních židlí, položil si nohy na stolek, poměrně slušnou kopii Nogučiho kávového stolku, vzal si pomeranč a začal ho loupat, přitom vznikala téměř neviditelná sprška a dopadala mu na čerstvě vyžehlenou košili. Ferdinand byl neuvěřitelně nedbalý na to, že byl homosexuál. A neuvěřitelně homosexuální na to, že byl lovec hlav.

„Inbau, Reid a Buckley,“ vysvětlil jsem.

„To už jsem od tebe slyšel,“ odvětil Ferdinand. „Ale co to přesně je? Je to lepší než Cuté?“

Zasmál jsem se. „Je to devítistupňový výslechový model z FBI, Ferdinande. Je to kulomet ve světě praktik, nástroj, který uvádí věci do pohybu, který prostě nebere zajatce, nýbrž poskytuje rychlé a hmatatelné výsledky.“

„A jakéže výsledky to jsou, Rogere?“

Věděl jsem, o co Ferdinandovi jde, a nevadilo mi to. Chtěl zjistit, jaké přednosti to mám, díky nimž jsem nejlepší a on sám – prozatím – není. A já jsem mu poskytl to, co potřeboval k tomu, aby to dokázal. Protože taková jsou pravidla, člověk se dělí o své znalosti. A protože on nikdy nebude lepší než já, neboť bude navždycky chodit v košilích, jež budou cítit po citrusech, a vyptávat se, jestli má někdo nějaký model, metodu, tajemství, které je lepší než to jeho.

„Podřízení se,“ odpověděl jsem. „Přiznání. Pravda. Staví na velice prostých principech.“

„Jakých třeba?“

„Třeba takových, že se podezřelého začneš vyptávat na rodinu.“

„Pff,“ namítl Ferdinand. „To dělám taky. Cítí se jistější, když můžou mluvit o něčem, co znají, o něčem blízkém. Navíc je to přiměje se víc otevřít.“

„Přesně tak. Jenže tobě to umožňuje také zmapovat jejich slabiny. Jejich Achillovy paty. A ty pak využiješ v pozdější fázi výslechu.“

„Uf, to je ale terminologie!“

„V pozdější fázi výslechu, kdy máte mluvit o něčem bolestném, o tom, co se stalo, o vraždě, z níž je dotýčný podezřelý, o tom, kvůli čemu se cítí osamělý a všemi opuštěný, o tom, kvůli čemu se chce schovat, zajistíš, aby na stole stála krabice papírových kapesníků přesně tak daleko od ‚podezřelého‘, aby na ni nedosáhl.“

„Proč?“

„Protože výslech došel do přirozeného crescenda a nastal čas, abys zahrál na citovou strunu. Musíš se zpatat, co si budou myslet jeho děti, až uslyší, že je jejich otec vrah. A pak, až se mu oči zalijí slzami, mu podáš kapesníčky. Ty musíš být ten chápající, ten, kdo chce pomoci, ten, komu podezřelý může vypovědět všechno, co je pro něj bolestné. O té pitomé, úplně pitomé vraždě, která se prostě stala, skoro sama od sebe.“

„Vraždě? Krucifix, já nechápu, co tím myslíš. My snad lovíme lidi, nebo ne? Nesnažíme se je odsoudit za vraždu.“

„Já ano,“ odpověděl jsem a popadl jsem sako visící přes kancelářskou židli. „A právě proto jsem nejlepší lovec hlav ve městě. Mimochodem, zítra ve dvanáct tě nasadím na pohovor mezi Landerem a klientem.“

„Mě?“

Vyšel jsem z kanceláře a kráčel chodbou, Ferdinand cupital v závěsu. Míjeli jsme pětadvacet ostatních kancelářů tvořících firmu Alfa, středně velkou personální agenturu přežívající už patnáct let a produkující roční výsledky mezi patnácti a dvaceti miliony, jež po příliš skromné výplatě bonusů nejlepším z nás jdou do kapsy majitelům ve Stockholmu.

„Bude to hračka. Informace leží ve složce. Souhlas?“

„Souhlas. S jednou podmínkou.“

„Podmínkou? To já prokazuju službu tobě.“

„Ta vernisáž, kterou pořádá tvoje žena v galerii dneska večer...“

„Co je s ní?“

„Můžu přijít?“

„Jsi mezi pozvanými?“

„O to mi právě jde. Jsem?“

„Sotva.“

Ferdinand se prudce zastavil a zmizel mi ze zorného pole. Pokračoval jsem dál a věděl jsem, že tam stojí se svěřenýma rukama, dívá se za mnou a přitom si myslí, že ani tentokrát se mu nepoštěstí připíjet si šumivým vínem s osloskou smetánkou, královnami noci, celebritami a finančníky, že nebude součástí té trochy lesku, která provází Dianiny vernisáže, nenaváže kontakty s potenciálními kandidáty na různé funkce, do postele nebo pro jiný hříšný styk. Chudák.

„Pane Browne?“ ozvala se holčina za recepčním pultem. „Dva hovory. První...“

„Teď ne, Odo,“ odmítl jsem ji, aniž jsem se zastavil. „Budu pryč tři čtvrtě hodiny. Neberte vzkazy.“

„Ale...“

„Zavolají znovu, pokud to bude důležité.“

Pěkná holka, ta Oda, jen potřebuje ještě trochu proškolit. Nebo to snad je Ida?

Kapitola 2

Terciální sektor

Čerstvá slaná pachut' exhalací v podzimním vzduchu mi asociovala moře, těžbu ropy a hrubý národní produkt. Šikmé sluneční světlo se odráželo ve sklech kancelářských budov, které vrhaly ostré a pravoúhlé stíny na to, co kdysi bylo průmyslovým areálem. Teď to byla jakási městská čtvrť s příliš drahými butiky, příliš drahými byty a příliš drahými kancelářiemi pro příliš drahé poradce. Ze svého místa jsem viděl na tři fitness centra a všechna byla plně obsazená od rána do večera. Mladík v obleku Corneliani a ve výstředních brýlích mě uctivě pozdravil, když jsme se míjeli, a já jsem mu zdvořile pokývl v odpověď. Netušil jsem, kdo to je, jen jsem věděl, že musí být určitě z nějaké jiné personální agentury. Možná Edward W. Kelley? Nikdo jiný než lovec hlav nezdraví jiného lovce hlav s úctou. Nebo stručně řečeno: nikdo jiný mě nezdraví – neví, kdo jsem. Za své se kromě své ženy Diany stýkám jen s málo lidmi. Za druhé pracuju ve firmě, která – přesně jako Kelleyho firma – patří k exkluzivním společnostem, k těm, jež se vyhýbají hledáčku médií, k těm, o nichž si myslíte, že jste o nich nikdy neslyšeli, dokud nezískáte kvalifikaci pro jednu z vrcholových manažerských pozic v téhle

zemi. Jednoho dne vám zavoláme a vám v hlavě zacinká zvoneček, Alfa, kdeže jste to jméno už slyšeli? Bylo to na schůzce vedení koncernu v souvislosti se jmenováním nového ředitele divize? Takže jste o nás přece jen slyšeli. Ale nevíte nic. Protože naši největší ctností je diskrétnost. A také jedinou. Neboť většina řečí jsou samozřejmě lži nejhrubšího kalibru, jako například když mě uslyšíte zakončit druhé kolo pohovoru obvyklou mantrou: „Jste muž, kterého pro tuhle práci hledám. Nejenže si to myslím, ale vím, že pro tuhle práci jste perfektní. A to znamená, že ta práce je perfektní pro vás. Věřte mi.“

No. Nevěřte mi.

Ano, tipoval jsem firmu Kelley. Nebo Amrop. Ale podle obleku, co měl na sobě, rozhodně nebyl z žádných z oněch velkých, nudných, neexkluzivních firem jako Manpower nebo Adecco. Ale ani z těch mrňavých, báječných jako Hopeland, to bych věděl, kdo to je. Samozřejmě mohl být z některé z těch velkých, středně báječných jako Mercuri Urval či Delphi nebo z malých, nudných, bezejmenných, z těch, které loví ve vodách středního managementu a jen občas smí konkurovat nám velkým klukům. A pak prohrají a vrátí se zpátky k hledání vedoucích obchodů a obchodních náměstků. Právě tihle pak zdraví uctivě takové jako já a doufají, že si je jednoho dne zapamatujeme a nabídneme jim u nás práci.

Lovci hlav nemají žádné oficiální hodnocení, žádný žebříček kvality jako v makléřské branži ani oborové oslavy s udílením cen guruům příslušného roku jako v televizní a reklamní branži. Ale my víme. Víme, kdo je nejlepší ze všech, kdo je vyzyvatel, kdo je odsouzen k pádu. Výborné výkony se odehrávají v tichosti, pohrby ve vši tichosti. Avšak chlapík, který mě právě pozdravil, věděl, že jsem Roger Brown, lovec hlav, jenž

nikdy nenavrhl na žádnou práci kandidáta, který by ji pak nezískal, lovec hlav, jenž v případě nutnosti manipuluje, nutí, láme a postrkuje kandidáta vpřed, lovec hlav, který má klienty, již slepě důvěřují jeho odhadu a bez váhání vkládají osud své firmy do jeho – a pouze jeho – rukou. Shrnutí: loni nezaměstnala nového ředitele odboru dopravy společnost Oslo Havnevesen, svého skandinávského ředitele nezaměstnala firma AVIS a management elektrárny v Sirdalu už vůbec nezaměstnalo vedení obce. Zaměstnal jsem je já.

Rozhodl jsem se, že si toho chlapíka zapamatuju. PĚKNÝ OBLEK. VÍ, KOMU MÁ PROJEVOVAT RESPEKT.

Zavolał jsem Ovemu z telefonního automatu vedle trafiky Narvesen, přitom jsem si zkontroloval mobil. Osm vzkazů. Vymazal jsem je.

„Máme kandidáta,“ řekl jsem, když to Ove konečně zvedl. „Jeremias Lander, Monolitová ulice.“

„Mám prověřit, jestli ho u nás máme?“

„Ne, já vím, že ho máte. Je pozván k druhému kolu pohovoru na zítřek. Od dvanácti do dvou. Dvanáct nula nula. Dej mi hodinu. Máš to?“

„Jasně. Ještě něco?“

„Klíče. Sushi & Coffee za dvacet minut?“

„Za půl hodiny.“

Kráčel jsem pomalu dlážděnou ulicí k Sushi & Coffee. Důvodem, proč tady zvolili silniční povrch, který je nejen hlučnější, způsobuje větší znečištění, a navíc je dražší než obyčejný asfalt, byla patrně potřeba idyly, touha po něčem původním, něčem trvalém a pravém. Rozhodně pravějším než tohle, než tahle kulisa městské čtvrti, kde se kdysi v potu tváře z praskajícího ohně a těžkých úderů kladiv rodily výrobky. Ozvěnou bylo vrčení přístrojů na espresso a bouchání železa o železo

z fitness center. Protože tohle je triumf terciálního sektoru nad průmyslovým dělníkem, triumf designu nad bytovou krizí, triumf fikce nad skutečností. A mně se to líbí.

Díval jsem se na diamantové náušnice, které jsem zahlédl ve výloze zlatnictví naproti Sushi & Coffee. Pro Dianiny uši by byly perfektní. A pro moji finanční situaci by byly katastrofou. Zaplašil jsem tu myšlenku, přešel jsem ulici a vešel do dveří podniku, kde podle názvu připravují suši, ale kde člověk spíš suší hubu, protože tam ve skutečnosti servírují jen mrtvé ryby a suši se tu nedá jíst. Nicméně jejich kávě nelze nic vytknout. Uvnitř bylo poloprázdno. Štíhlé platinové blondýny oblečené podle nejnovější módy, stále ještě v tréninkovém oblečení, protože je ani nenapadne sprchovat se ve fitness centru před zrazy ostatních. Je to v podstatě zvláštní vzhledem k tomu, že je jejich těla, rovněž oslavující triumf fikce, stála celé jmění. Patří také k terciálnímu sektoru, lépe řečeno k zástupu služebných otročících bohatým manželům. Kdyby byly tyhle ženy alespoň neinteligentní, jenže ony studovaly práva, informatiku a dějiny umění jako součást péče o vlastní krásu; nechaly společnost, aby jim financovala roky na univerzitě jen proto, aby pak skončily jako nadmíru kvalifikované hračky v domácnosti, a teď tu sedí a svěřují se vzájemně s tím, jak udržovat své cukroušky přiměřeně spokojené, přiměřeně žárlivé a přiměřeně citlivé. Dokud je k sobě konečně nepřipoutají prostřednictvím dítěte. A po dětech se samozřejmě všechno změní, mocenská rovnováha je obrácena hlavou vzhůru, muž je vykastrován a šach mat. Děti...

„Dvojité cortado,“ poručil jsem si a usadil se na jednu z barových židliček.

Spokojeně jsem pozoroval ženy v zrcadle. Jsem šťast-