

55 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΑΝΤΙΤΥΠΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

JO
NESBO

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: ΓΩΓΩ ΑΡΒΑΝΙΤΗ

ΚΥΝΗΓΟΙ
ΚΕΦΑΛΩΝ

ΜΕΤΟΙΧΜΙΟ

ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ

Αστυνομικό

Πρώτη έκδοση Ιούνιος 2012

Πρώτη έκδοση στην παρούσα μορφή Ιούνιος 2024

Τίτλος πρωτοτύπου Jo Nesbo, *Hodejegerne*, H. Aschehoug & Co. (W. Nygaard), Oslo

Η μετάφραση έγινε από την αγγλική έκδοση *Headhunters*, Harvill Secker 2011
(trans. Don Bartlett)

Σχεδιασμός εξωφύλλου Redoine Amzlan

Επιμέλεια – Διόρθωση τυπογραφικών δοκιμίων Ειρήνη Χριστοπούλου

© 2008, Jo Nesbo

© 2012, Εκδόσεις ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ (για την ελληνική γλώσσα)

ISBN 978-618-03-4023-5

ΒΟΗΘ. ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ 84023

Κ.Ε.Π. 6131, Κ.Π. 19952

Κατόπιν συμφωνίας με το Salomonsson Agency.

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν. 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής άδειας του εκδότη κατά οποιοδήποτε μέσο ή τρόπο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευσή του συνόλου ή μέρους του έργου.

Εκδόσεις ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ

Ιπποκράτους 118, 114 72 Αθήνα

τηλ.: 211 3003500, fax: 211 3003562

metaixmio.gr · metaixmio@metaixmio.gr

Κεντρική διάθεση

Ασκληπιού 18, 106 80 Αθήνα

τηλ.: 210 3647433, fax: 211 3003562

Βιβλιοπωλεία ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ

- Ασκληπιού 18, 106 80 Αθήνα
τηλ.: 210 3647433, fax: 211 3003562
- Πολυχώρος, Ιπποκράτους 118, 114 72 Αθήνα
τηλ.: 211 3003580, fax: 211 3003581

Jo Nesbo

Κυνηγοί κεφαλών

Μετάφραση
Γωγώ Αρβανίτη

ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

—

Πρώτη συνέντευξη

Υποψήφιος

Ο υποψήφιος ήταν τρομοκρατημένος. Ψώνιζε ρούχα από το Gunnar Øye: γκρι κοστούμι Ermenegildo Zegna, χειροποίητο πουκάμισο Borelli και βυσσινί γραβάτα με μοτίβα σπερματοζωάρια. Cerrutti 1881, νομίζω. Για τα παπούτσια ήμουν σίγουρος: χειροποίητα Ferragamo. Είχα κι εγώ κάποτε ένα ζευγάρι.

Τα χαρτιά που είχα μπροστά μου έδειχναν ότι ο υποψήφιος μας είχε έρθει εξοπλισμένος με εξαιρετικά διαπιστευτήρια από το ΝΗΗ –τη Σχολή Οικονομικών και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Μπέργκεν–, μία θητεία στο κοινοβούλιο με το Συντηρητικό Κόμμα και μια τετράχρονη ιστορία επιτυχίας ως διευθύνων σύμβουλος μιας μετρίου μεγέθους κατασκευαστικής εταιρείας.

Παρ' όλα αυτά, ο Τζερεμίας Λάντερ ήταν τρομοκρατημένος. Το πάνω χέιλος του γυάλιζε από τον ιδρώτα.

Σήκωσε το ποτήρι με το νερό που η γραμματέας μου είχε αφήσει στο χαμηλό τραπεζάκι ανάμεσά μας.

«Θα ήθελα...» του είπα με ένα χαμόγελο. Όχι με το ανοιχτό, ανεπιφύλακτο χαμόγελο που καλεί έναν εντελώς άγνωστο να περάσει μέσα να μην κρυώνει, τίποτε τόσο επιφανειακό. Με το ευγενικό, χλιαρό χαμόγελο που, σύμφωνα με το έντυπο οδηγιών, υποδηλώνει επαγγελματισμό, αντικειμε-

νικότητα και αναλυτική προσέγγιση. Ειδικά η έλλειψη συναισθηματισμού είναι εκείνο που κάνει τον υποψήφιο να εμπιστεύεται την ακεραιότητα του εξεταστή. Το αποτέλεσμα – πάντα σύμφωνα με το έντυπο οδηγιών– είναι να δίνει ο υποψήφιος πιο νηφάλιες και πιο αντικειμενικές πληροφορίες, γιατί θα έχει πιστέψει ότι κάθε προσποίηση θα γίνει αντιληπτή, κάθε υπερβολή θα αποκαλυφθεί και κάθε πιθανό κολπάκι του θα έχει συνέπειες. Παρ' όλα αυτά, εγώ δεν χρησιμοποιώ το συγκεκριμένο χαμόγελο επειδή το συστήνει το έντυπο οδηγιών. Πεντάρα δεν δίνω για το έντυπο οδηγιών. Είναι γεμάτο μπουρδες διαφόρων βαθμίδων. Εγώ βασίζομαι αποκλειστικά και μόνο στο μοντέλο ανάκρισης των εννέα βημάτων των Ίνμπαου, Ρέιντ και Μπάκλεϊ. Όχι, φοράω αυτό το χαμόγελο γιατί στ' αλήθεια είμαι επαγγελματίας, αντικειμενικός και αναλυτικός. Είμαι κυνηγός κεφαλών. Δεν είναι και τόσο δύσκολο, αλλά εγώ είμαι ασυναγώνιστος.

«Θα ήθελα» επανέλαβα «να μου μιλήσετε λίγο για τη ζωή σας, εκτός δουλειάς, εννοώ».

«Υπάρχει τέτοιο πράγμα;» Γέλασε. Το γέλιο του ήταν ενάμιση τόνο ψηλότερο απ' ό,τι έπρεπε. Εκτός αυτού, όταν πετάς ένα «σοβαρό» αστείο σε μια επαγγελματική συνέντευξη, δεν είναι σκόπιμο ούτε να γελάς ο ίδιος ούτε να παρατηρείς τον συνομιλητή σου για να σιγουρευτείς ότι έπιασε το χαλαμπούρι.

«Θέλω να ελπίζω πως ναι» απάντησα και το γέλιο του μετατράπηκε σε ξερό βήξιμο. «Πιστεύω πως η διεύθυνση αυτής της επιχείρησης δίνει πολύ μεγάλη σημασία στο να έχει ο καινούργιος διευθύνων σύμβουλός της μια ισορροπημένη ζωή. Ψάχνουν κάποιον που θα μείνει κοντά τους για πολύ καιρό, έναν δρομέα μεγάλων αποστάσεων, τρόπος του

λέγειν, που ξέρει να ορίζει σωστά τον προσωπικό ρυθμό του. Όχι κάποιον που θα καεί μετά τα τρία τέσσερα χρόνια δουλειάς».

Ο Τζερεμίας Λάντερ συγκατένευσε και ήπιε άλλη μια γουλιά νερό.

Ήταν γύρω στους δεκαπέντε πόντους ψηλότερος από μένα και τρία χρόνια μεγαλύτερος. Δηλαδή τριάντα οχτώ. Λίγο νέος για τη θέση. Και το ήξερε. Γι' αυτό είχε βάψει τα μαλλιά του με διακριτικές γκριζες ανταύγειες γύρω από τους κροτάφους. Το είχα ξαναδεί το κόλπο. Τα έχω ξαναδεί όλα. Δεν υπάρχει κόλπο που να μην έχω ξαναδεί. Έχω δει υποψηφίους που ιδρώνουν οι παλάμες τους να έρχονται για συνέντευξη με τριμμένη κιμωλία στη δεξιά τσέπη του σακακιού τους προκειμένου να μου δώσουν την πιο στεγνή και κατάλευκη χειραφία που μπορεί να βάλει ο νους του ανθρώπου. Από το λαρύγγι του Λάντερ βγήκε ένα ξερό βήξιμο σαν κακάρισμα. Σημείωσα στο φύλλο αξιολόγησης: Δεν το βάζει εύκολα κάτω. Προσανατολισμένος να βρίσκει λύσεις.

«Ζείτε στο Όσλο, απ' ό,τι βλέπω» είπα.

Ένευσε καταφατικά. «Στο Σκέγιεν».

«Και είστε παντρεμένος με...» Ξεφύλλισα το βιογραφικό του παίρνοντας το ελαφρώς εκνευρισμένο ύφος που κάνει τους υποψηφίους να νομίζουν πως περιμένω να αναλάβουν εκείνοι την πρωτοβουλία.

«Με την Καμίλα. Είμαστε δέκα χρόνια παντρεμένοι. Δύο παιδιά. Σε ηλικία σχολείου».

«Και πώς θα χαρακτηρίζατε τον γάμο σας;» ρώτησα χωρίς να σηκώσω τα μάτια. Του άφησα δύο παρατεταμένα δευτερόλεπτα, αλλά συνέχισα πριν προλάβει να συνέλθει αρκετά ώστε να απαντήσει. «Πιστεύετε ότι θα εξακολουθείτε να εί-

στε παντρεμένος και ύστερα από έξι χρόνια, περνώντας τα δύο τρίτα της ημέρας σας στη δουλειά;»

Σήκωσα τα μάτια και τον περιεργάστηκα. Η σαστισμένη έκφρασή του ήταν ακριβώς αυτή που περίμενα. Ήμουν αντιφατικός. Ισορροπημένη ζωή από τη μια. Πλήρης αφοσίωση στη δουλειά από την άλλη. Δεν κολλούσε. Πέρασαν τέσσερα δευτερόλεπτα μέχρι να μου απαντήσει. Που ήταν πάρα πολύ. «Θέλω να ελπίζω πως ναι» είπε.

Σίγουρο, εξασκημένο χαμόγελο. Αλλά όχι αρκετά εξασκημένο. Όχι για μένα, τουλάχιστον. Είχε στρέψει τα ίδια μου τα λόγια εναντίον μου, και θα το κατέγραφα στα υπέρ του εάν διέκρινα σκόπιμη ειρωνεία. Δυστυχώς, στην περίπτωσή του, είχε επιλέξει ασυναίσθητα να μιμηθεί κάποιον που προφανώς θεωρούσε ανώτερό του. *Κακή εικόνα του εαυτού του*, σημείωσα. Επίσης «ήλπιζε». Δεν ήξερε. Δεν ήταν μάντης να διαβάζει το μέλλον, δεν έδειξε να διαθέτει ίχνος από το βασικό προσόν κάθε επιτυχημένου γενικού διευθυντή: πρέπει να φαίνεται ότι είναι προικισμένοι με μαγντικές ικανότητες. Δεν αυτοσχεδιάζει. Δεν θα πιλοτάρει σε συνθήκες χάους.

«Η σύζυγός σας εργάζεται;»

«Ναι. Σε δικηγορικό γραφείο στο κέντρο της πόλης».

«Εννέα με τέσσερις καθημερινά;»

«Ναι».

«Και ποιος μένει στο σπίτι αν αρρωστήσει κάποιος από τα παιδιά;»

«Εκείνη. Ευτυχώς, όμως, ο Νίκλας και ο Άντερς πολύ σπάνια—»

«Επομένως δεν έχετε οικιακή βοηθό ή κάποιον πρόσωπο που να μένει στο σπίτι κατά τη διάρκεια της ημέρας;»

Δίστασε με τον τρόπο που διστάζουν οι υποψήφιοι όταν δεν είναι βέβαιοι ποια απάντηση τους δίνει το πλεονέκτημα. Παρ' όλα αυτά, σπανίως λένε ψέματα, δυστυχώς. Ο Τζερεμίας Λάντερ κούνησε αρνητικά το κεφάλι του.

«Φαίνεσαι σε πολύ καλή φόρμα, Λάντερ».

«Ναι, γυμνάζομαι τακτικά».

Κανένας δισταγμός αυτή τη φορά. Όλοι το ξέρουν πως οι επιχειρήσεις θέλουν υψηλόβαθμα στελέχη που να μην κινδυνεύουν από καρδιακό επεισόδιο στο πρώτο ζόρι.

«Τρέξιμο και ελεύθερο σκι ίσως;»

«Ακριβώς. Όλη η οικογένεια είμαστε λάτρεις της υπαίθρου. Έχουμε και ένα σαλέ στο Νόρρεφγιελ».

«Αχά. Και σκύλο;»

Ένευσε αρνητικά.

«Όχι; Αλλεργία στα σκυλιά;»

Ζωηρό αρνητικό κούνημα κεφαλιού. Έγραφα: Έλλειψη χιούμορ;

Έπειτα έγειρα πίσω στην καρέκλα και ένωσα τις άκρες των δαχτύλων μου. Μια υπερβολική και αλαζονική στάση, φυσικά. Αυτός είμαι, τι να κάνουμε; «Πόσο θα εκτιμούσες ότι αξίζει η φήμη σου, Λάντερ; Και πώς την έχεις εξασφαλίσει;»

Ζάρωσε το ιδρωμένο μέτωπό του καθώς αγωνιζόταν να σκεφτεί στα γρήγορα την απάντηση. Ύστερα από δύο δευτερόλεπτα παραιτήθηκε. «Τι εννοείτε;»

Αναστέναξα σαν να ήταν προφανές. Έριξα μια ματιά γύρω στο δωμάτιο αναζητώντας δήθεν κάποια παιδαγωγική αλληγορία που να μην είχα χρησιμοποιήσει ξανά. Και, όπως κάθε φορά, τη βρήκα στον τοίχο.

«Ενδιαφέρεσαι για την τέχνη, Λάντερ;»

«Λιγάκι. Η γυναίκα μου ναι, πάντως».

«Και η δική μου. Βλέπεις εκείνον τον πίνακα;» Έδειξα το *Η Σάρα γδύνεται*: ψηφιακή εκτύπωση σε βινύλιο, ύψος πάνω από δύο μέτρα, μια γυναίκα με πράσινη φούστα, τα χέρια της σταυρωμένα μπροστά, έτοιμη να τραβήξει ένα κόκκινο πουλόβερ για να το βγάλει πάνω από το κεφάλι της. «Δώρο από τη σύζυγό μου» είπα. «Ο καλλιτέχνης λέγεται Τζούλιαν Όπικ και η αξία του πίνακα είναι διακόσιες πενήντα χιλιάδες κορόνες. Έχεις στην κατοχή σου κανένα έργο τέχνης αντίστοιχης αξίας;»

«Τυχαίνει να έχω».

«Συγχαρητήρια. Φαίνεται η αξία του;»

«Αν κάποιος είναι γνώστης, ναι».

«Σωστά, όταν κάποιος είναι γνώστης, το καταλαβαίνει. Ο πίνακας που βλέπεις εδώ δεν είναι παρά μερικές γραμμές, το κεφάλι της γυναίκας είναι ένας κύκλος, ένα μηδενικό χωρίς πρόσωπο και ο χρωματισμός απλός χωρίς καμιά υφή. Επιπλέον, έχει δημιουργηθεί σε ηλεκτρονικό υπολογιστή και μπορούν να εκτυπωθούν εκατομμύρια αντίγραφα με το απλό πάτημα ενός πλήκτρου».

«Αν είναι δυνατόν!»

«Το μόνο –και κυριολεκτώ όταν λέω το μόνο– που κάνει αυτό τον πίνακα να αξίζει διακόσιες πενήντα χιλιάδες είναι το όνομα του καλλιτέχνη. Η φήμη ότι είναι καλός, το γεγονός ότι η αγορά τον θεωρεί αυθεντία. Δύσκολο να προσδιορίσεις τι είναι μια αυθεντία, αδύνατον να πεις με βεβαιότητα. Το ίδιο ισχύει και για τα κορυφαία στελέχη των επιχειρήσεων, Λάντερ».

«Καταλαβαίνω. Η φήμη. Η αυτοπεποίθηση που αποπνέει ο διευθυντής».

Σημείωσα: *Καθόλου ανόητος*.

«Ακριβώς» συνέχισα. «Όλα εξαρτώνται από τη φήμη. Όχι

μόνο οι αποδοχές του διευθυντή, αλλά και η αξία της εταιρείας στο χρηματιστήριο. Ποιο είναι, ας πούμε, το έργο τέχνης που έχεις στο σπίτι σου και πόσο κοστολογείται;»

«Είναι μια λιθογραφία του Έντβαρντ Μουνκ. Η καρφίτσα. Δεν ξέρω πόσο αξίζει, αλλά...»

Με μια φιγουράτη χειρονομία τον παρότρυνε να συνεχίσει.

«Την τελευταία φορά που προτάθηκε για δημοπρασία, η τιμή εκκίνησης ήταν 350.000 κορόνες» είπε.

«Και τι έχεις κάνει για να εξασφαλίσεις αυτό το ανεκτίμητο αντικείμενο από κλοπή;»

«Το σπίτι μου προστατεύεται από ένα καλό σύστημα συναγερμού» απάντησε. «Το Τρίπολις. Όλοι στη γειτονιά αυτό χρησιμοποιούν».

«Τα συστήματα Τρίπολις είναι καλά, αν και πανάκριβα. Κι εγώ αυτούς χρησιμοποιώ» είπα. «Γύρω στις οχτώ χιλιάδες τον χρόνο. Όμως, πόσα έχεις επενδύσει για να προστατέψεις την προσωπική σου φήμη;»

«Τι εννοείτε;»

«Είκοσι χιλιάδες; Δέκα χιλιάδες; Λιγότερα;»

Ανασήκωσε τους ώμους του.

«Ούτε μία κορόνα» είπα. «Εδώ έχεις ένα βιογραφικό και μια καριέρα που αξίζουν δέκα φορές παραπάνω από τη λιθογραφία που ανέφερες. Τον χρόνο. Παρ' όλα αυτά, δεν έχεις κανέναν να τα περιφρουρεί, δεν έχεις ούτε έναν φύλακα. Επειδή δεν το θεωρείς αναγκαίο. Νομίζεις ότι η επιτυχία σου στην εταιρεία που διευθύνεις μιλάει από μόνη της. Σωστά;»

Ο Λάντερ δεν απάντησε.

«Ε, λοιπόν» είπα σκύβοντας μπροστά και χαμηλώνοντας τη φωνή μου σαν να ετοιμαζόμουν να μοιραστώ ένα μυστικό

«τα πράγματα δεν είναι όπως νομίζεις. Η επιτυχία είναι κάτι σαν τους πίνακες του Όπιε, μερικές γραμμές, λίγα μηδενικά, όχι πρόσωπο. Οι πίνακες δεν σημαίνουν τίποτε, η φήμη του καλλιτέχνη είναι το παν. Και αυτό είναι που μπορούμε εμείς να σου προσφέρουμε».

«Φήμη;»

«Έχω αυτή τη στιγμή μπροστά μου έναν από τους έξι υποψηφίους για τη θέση του διευθυντή. Δεν νομίζω ότι θα την πάρεις. Επειδή σου λείπει το όνομα για ένα τέτοιο πόστο».

Το στόμα του άνοιξε σαν να ήθελε να φέρει αντίρρηση. Καμία αντίρρηση δεν προέκυψε. Έγχειρα απότομα πίσω στην ψηλή ράχη της πολυθρόνας μου που άφησε ένα βογκητό διαμαρτυρίας.

«Για τον Θεό, άνθρωπέ μου, πηγες και ζήτησες τη θέση! Αυτό που έπρεπε να είχες κάνει ήταν να βάλεις έναν αχυράνθρωπο να μας περάσει πληροφορίες και όταν μετά θα σε προσεγγίζαμε εμείς, εσύ να παριστάνεις ότι δεν ήξερες τίποτε. Ένα κορυφαίο στέλεχος πρέπει να είναι δύσκολο θήραμα, όχι να μας σερβίρεται στο τραπέζι φρεσκοσκοτωμένο και τεμαχισμένο».

Είδα ότι είχα το επιθυμητό αποτέλεσμα. Κλονίστηκε. Δεν ήταν το συνηθισμένο μοντέλο συνέντευξης, δεν ήταν ούτε Κιουτέ, ούτε Ντισκ, ούτε κάποιο από τα άλλα ανόητα, άχρηστα ερωτηματολόγια, στημένα από κάθε λογής άσχετους, από ψυχολόγους εντελώς κουφούς στις λεπτές αποχρώσεις μέχρι ειδικούς αξιολόγησης ανθρώπινου δυναμικού που οι ίδιοι δεν αξίζουν απολύτως τίποτε. Χαμήλωσα ξανά τη φωνή μου.

«Ελπίζω η σύζυγός σου να μην απογοητευτεί πάρα πολύ όταν θα της ανακοινώσεις σήμερα το απόγευμα ότι δεν πρό-

κειται να πάρεις τη θέση των ονείρων σου. Ότι, από πλευράς καριέρας, θα μείνεις και πάλι στη διαθεσιμότητα για φέτος. Όπως και πέρυσι...»

Τινάχτηκε. Είχα χτυπήσει κέντρο. Φυσικά. Τι άλλο; Είχε να κάνει με τον Ρόγκερ Μπρόουν, εμένα δηλαδή, το πιο λαμπρό αστέρι στο στερέωμα της στρατολόγησης στελεχών αυτή τη στιγμή.

«Πε... πέρυσι;»

«Έτσι δεν είναι; Ζήτησες τη θέση του διευθυντή της Ντένζα. Μαγιονέζες και πατέ συκωτιού, εσύ δεν ήσουν;»

«Είχα την εντύπωση ότι αυτά τα πράγματα είναι εμπιστευτικά» είπε μειλίχια ο Τζερεμίας Λάντερ.

«Και είναι. Όμως εμένα δουλειά μου είναι η πλήρης χαρτογράφηση των διαθέσιμων πόρων μας. Και αυτό ακριβώς κάνω. Χρησιμοποιώντας όλες τις μεθόδους που έχω στη διάθεσή μου. Είναι ανοησία να ζητάει κανείς θέσεις που δεν πρόκειται να πάρει, ειδικά κάποιος σαν κι εσένα, Λάντερ».

«Σαν κι εμένα;»

«Τα προσόντα σου, τα επαγγελματικά επιτεύγματα, τα τεστ, αλλά και η προσωπική μου εντύπωση, όλα μου λένε πως έχεις αυτό το κάτι που χρειάζεται. Το μόνο που σου λείπει είναι η φήμη. Και ο ακρογωνιαίος λίθος για να χτίσεις μια καλή φήμη είναι η εκλεκτικότητα. Χτυπώντας θέσεις αποδώ κι αποκεί δυναμιτίζεις την εκλεκτικότητα. Είσαι ένα ανώτερο στέλεχος που δεν αναζητάει απλώς προκλήσεις, αλλά την πρόκληση. Την τέλεια θέση. Και αυτή θα σου προσφερθεί. Σε ασημένιο πιάτο».

«Αλήθεια;» είπε επιχειρώντας ξανά το ατρόμητο, αμυδρά ειρωνικό χαμόγελο. Δεν λειτουργούσε πια.

«Θα σε ήθελα στο στρατόπεδό μας. Μην ξανακάνεις αίτη-

ση για καμιά δουλειά. Εάν σε προσεγγίσουν άλλα πρακτορεία στρατολόγησης με δελεαστικές προσφορές, μην τσιμπήσεις. Μείνε πιστός σ' εμάς. Γίνε εκλεκτικός. Άφησε εμάς να σου χτίσουμε ένα όνομα. Και να το διαφυλάξουμε. Άφησε εμάς να γίνουμε για τη φήμη σου ό,τι είναι η Τρίπολις για το σπίτι σου. Και μέσα στα επόμενα δύο χρόνια θα γυρίσεις σπίτι στη γυναίκα σου με εξασφαλισμένη μια πολύ καλύτερη θέση από αυτή που συζητάμε τώρα. Σου το εγγυώμαι».

Ο Τζερεμίας Λάντερ χάιδεψε το άψογα ξυρισμένο πιγούνι του με τον δείκτη και τον αντίχειρα. «Χμμ. Αυτή η συνέντευξη πήρε πολύ διαφορετική κατεύθυνση από εκείνη που περιμένα».

Η ήττα τον είχε ηρεμήσει. Έσχυφα μπροστά. Άνοιξα τα χέρια μου. Με τις παλάμες προς τα πάνω. Αναζήτησα το βλέμμα του. Έρευνες έχουν αποδείξει ότι το εβδομήντα οχτώ τοις εκατό των πρώτων εντυπώσεων στις συνεντεύξεις βασίζονται στη γλώσσα του σώματος και μόλις ένα οχτώ τοις εκατό στα όσα πραγματικά λέγονται. Το υπόλοιπο ποσοστό αφορά ντύσιμο, σωματικές οσμές ή τι έχεις κρεμασμένο στους τοίχους σου. Η δική μου γλώσσα του σώματος ήταν φανταστική. Και εκείνη τη στιγμή εξέφραζε εντιμότητα, ειλικρίνεια και αξιοπιστία. Επιτέλους, τον καλούσα να περάσει μέσα να μην κρυώνει.

«Άκουσε, Λάντερ. Ο πρόεδρος του συμβουλίου διευθυντών και ο οικονομικός διευθυντής της εταιρείας θα έρθουν εδώ αύριο για να συναντήσουν έναν από τους υποψηφίους. Θα ήθελα να γνωρίσουν και εσένα, όμως. Στις δώδεκα το μεσημέρι, σε βολεύει;»

«Εντάξει». Απάντησε χωρίς να συμβουλευτεί κανενός είδους ατζέντα. Ήδη τον προτιμούσα έτσι.

«Θέλω να ακούσεις πρώτα ό,τι έχουν να σου πουν και μετά να παραθέσεις ευγενικά τους λόγους για τους οποίους δεν ενδιαφέρεσαι πλέον, εξηγώντας τους ότι δεν είναι αυτή η πρόκληση που αναζητούσες και να τους ευχηθείς ολόψυχα καλή επιτυχία».

Ο Τζερεμίας Λάντερ έγειρε ελαφρά το κεφάλι. «Αν υπα-
ναχωρήσω με τέτοιο τρόπο, δεν θα φανώ επιπόλαιος;»

«Θα φανείς φιλόδοξος» είπα. «Θα δουν κάποιον που γνω-
ρίζει καλά την αξία του. Ένα άτομο εκλεκτικό που οι ικανό-
τητές του είναι ιδιαίτερες. Και αυτό θα είναι η αφετηρία γι'
αυτό που αποκαλούμε...» Κούνησα ανάλαφρα το χέρι μου.

Χαμογέλασε. «Φήμη;»

«Φήμη. Είμαστε σύμφωνοι;»

«Μέσα σε δύο χρόνια;»

«Σου το εγγυώμαι».

«Και πώς μπορείτε να μου το εγγυηθείτε;»

Σημείωσα: Ξαναπερνάει εύκολα στην επίθεση.

«Επειδή σκοπεύω να σε προτείνω για μία από τις σημα-
ντικές θέσεις που ανέφερα».

«Και λοιπόν; Τις αποφάσεις δεν τις παίρνετε εσείς;».

Μισοέκλεισα τα μάτια μου παίρνοντας το ύφος που η
Ντιάνα, η γυναίκα μου, λέει ότι της θυμίζει νωθρό λιοντάρι,
χορτασμένο κύριο και αφέντη. Μου άρεσε η μεταφορά.

«Η δική μου πρόταση και η απόφαση του πελάτη είναι
ένα και το αυτό, Λάντερ».

«Τι εννοείτε;»

«Με την ίδια λογική που εσύ δεν θα ξανακάνεις αίτηση
για θέση που δεν πρόκειται να πάρεις, εγώ δεν έχω κάνει
ποτέ σύσταση που να μην αποδέχτηκε ο πελάτης».

«Αλήθεια; Ποτέ;»

«Εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Εάν δεν είμαι εκατό τοις εκατό σίγουρος ότι ο πελάτης θα συμφωνήσει με την πρότασή μου, τότε δεν προτείνω κανέναν και προτιμώ να αφήσω την ανάθεση σε έναν από τους ανταγωνιστές μας. Και ας έχω τρεις λαμπρούς υποψηφίους, για τους οποίους είμαι ενενήντα τοις εκατό βέβαιος».

«Μα, γιατί;»

«Η απάντηση είναι μία λέξη και αρχίζει από Φ. Σ' αυτό βασίζεται όλη μου η καριέρα».

Ο Λάντερ γέλασε και κούνησε το κεφάλι του. «Μου είπαν ότι είσαι σκληρός παίχτης, Μπρόουν. Τώρα καταλαβαίνω τι εννοούσαν».

Χαμογέλασα ξανά και σηκώθηκα. «Και τώρα προτείνω να πας στο σπίτι και να ανακοινώσεις στην όμορφη σύζυγό σου ότι αποφάσισες να πεις όχι σ' αυτή τη δουλειά γιατί σκοπεύεις να στοχεύσεις ψηλότερα. Και νομίζω ότι μπορείς να ελπίζεις σε μια πολύ ευχάριστη βραδιά».

«Γιατί το κάνεις αυτό για μένα, Μπρόουν;»

«Επειδή η προμήθεια που θα καταβάλει σ' εμάς το αφεντικό σου θα είναι το ένα τρίτο των μεικτών αποδοχών σου για τον πρώτο χρόνο. Ξέρεις ότι ο Ρέμπραντ πήγαινε στις δημοπρασίες και ανέβαζε την τιμή εκκίνησης των δικών του έργων; Γιατί να σε πουλήσω τώρα για δύο εκατομμύρια τον χρόνο, όταν, ύστερα από λίγο χτίσιμο φήμης θα είμαστε σε θέση να σε πουλήσουμε για πέντε; Το μόνο που ζητάμε είναι να μείνεις πιστός σ' εμάς. Σύμφωνοι;» Του άπλωσα το χέρι μου.

Το άρπαξε με χαρά. «Έχω την αίσθηση ότι ήταν μια επικερδής συνομιλία, Μπρόουν».

«Συμφωνώ» είπα υπενθυμίζοντας στον εαυτό μου να του

δώσω μια δυο συμβουλές πάνω στην τεχνική της χειραψίας πριν συναντήσει τον επόμενο πελάτη.

Ο Φέρντιναντ γλίστρησε στο γραφείο μου αμέσως μόλις αποχώρησε ο Τζερεμίας Λάντερ.

«Πφ!» έκανε, σουφρώνοντας τη μύτη του και κάνοντας αέρα με το χέρι. «*Eau de camouflage*».

Συμφώνησα κουνώντας το κεφάλι ενώ άνοιγα το παράθυρο να μπει φρέσκος αέρας. Αυτό που εννοούσε ο Φέρντιναντ ήταν ότι ο υποψήφιος είχε παστωθεί με κολόνια για να καλύψει τη νευρική εφίδρωση, μια μυρωδιά που διαποτίζει τις αίθουσες συνεντεύξεων στον δικό μας κλάδο.

«Τουλάχιστον η κολόνια ήταν Κλάιβ Κρίστιαν» είπα. «Επιλογή της γυναίκας του, όπως και το κοστούμι, τα παπούτσια, το πουκάμισο και η γραβάτα. Δική της ήταν και η ιδέα να κάνει γκριζες ανταύγειες στους κροτάφους του».

«Πώς το ξέρεις;» Ο Φέρντιναντ κάθισε στην καρέκλα που καθόταν ο Λάντερ κι αμέσως μετά τινάχτηκε όρθιος με μια έκφραση αηδίας, ενοχλημένος από την υγρή ζέστη του σώματος που έμενε ακόμη στη δερμάτινη ταπετσαρία.

«Έχασε το χρώμα του όταν του πάτησα το κουμπάκι σύζυγος» απάντησα. «Λέγοντας πόσο θα απογοητευτεί όταν θα της ανακοινώσει ότι δεν πήρε τη θέση».

«Το κουμπάκι σύζυγος! Πού τα βρίσκεις κάτι τέτοια, Ρόγκερ;» Ο Φέρντιναντ βολεύτηκε σε μία από τις άλλες καρέκλες και ανέβασε τα πόδια του πάνω στο τραπεζάκι του καφέ, μια πολύ καλή απομίμηση Ισάμου Νογκούτσι. Είχε πάρει ένα πορτοκάλι και το ξεφλούδιζε τινάζοντας σχεδόν άορα σταγονίδια στο φρεσκοσιδερωμένο πουκάμισό του. Ο

Φέρντιναντ ήταν απαράδεκτα τσαπατσούλης για ομοφυλόφιλος. Και απαράδεκτα ομοφυλόφιλος για κυνηγός κεφαλών.

«Ίνμπαου, Ρέιντ και Μπάκλεϊ» είπα.

«Την έχεις αναφέρει ξανά αυτή τη μέθοδο» είπε ο Φέρντιναντ. «Τι ακριβώς είναι; Καλύτερη από την Κιουτέ;»

Γέλασα. «Είναι το μοντέλο ανάκρισης των εννέα βημάτων που χρησιμοποιεί το FBI. Είναι το πολυβόλο ανάμεσα στα πιστολάκια, ένα όπλο που μπορεί να ανοίξει καθαρή τρύπα ακόμα και σε σωρό από σανό, αφήνει πίσω μόνο νεκρούς και δίνει άμεσα, απτά αποτελέσματα».

«Και τι αποτελέσματα είναι αυτά, Ρόγκερ;»

Ήξερα τι προσπαθούσε να ψαρέψει ο Φέρντιναντ, αλλά δεν πείραζε. Ήθελε να καταλάβει τι ήταν εκείνο που μου έδινε την αιχμή, τι ήταν εκείνο που έκανε εμένα ασυναγώνιστο και αυτόν –προς το παρόν– κάτι λιγότερο από ασυναγώνιστο. Του έδωσα αυτό που ζητούσε. Γιατί ο κανόνας είναι ότι η γνώση πρέπει να μοιράζεται. Και γιατί ήξερα ότι ποτέ δεν θα γινόταν καλύτερος από μένα. Μια ζωή θα εμφανιζόταν με πουκάμισα που θα μύριζαν κίτρο, μια ζωή θα αναρωτιόταν μήπως κάποιος είχε ένα μοντέλο, μια μέθοδο ή μια μυστική συνταγή καλύτερη από τη δική του.

«Υποταγή» απάντησα. «Ομολογία. Αλήθειες. Η μέθοδος βασίζεται σε τρεις πολύ απλές αρχές».

«Όπως;»

«Όπως το να ξεκινάς ρωτώντας τον ύποπτο για την οικογένειά του».

«Πφ!» έκανε ο Φέρντιναντ. «Αυτό το κάνω κι εγώ. Αισθάνονται ασφαλείς όταν τους δίνεις τη δυνατότητα να μιλήσουν για κάτι οικείο και πολύ κοντινό τους. Συν ότι ξανοίγονται».

«Ακριβώς. Παράλληλα όμως επιτρέπει σ' εσένα να δεις τα

αδύνατα σημεία τους. Την αχίλλειο πτέρνα τους. Για να τα χρησιμοποιήσεις παρακάτω στην ανάκριση».

«Τι ορολογία, Θεέ μου!»

«Παρακάτω στην ανάκριση» επανέλαβα «όταν θα συζητήσετε τι τον βασανίζει, τι συνέβη, ποιο είναι το έγκλημα που υποτίθεται ότι έχει διαπράξει, τι τον κάνει να αισθάνεται μόνος και εγκαταλειμμένος απ' όλους και τι τον κάνει να θέλει να κρυφτεί, φρόντισε να έχεις στο τραπεζάκι και ένα ρολό χαρτί κουζίνας αλλά αφημένο σε σημείο που να μην το φτάνει ο ύποπτος».

«Γιατί;»

«Γιατί η ανάκριση θα έχει φτάσει στο κρεσέντο της και εσύ θα πρέπει να πατήσεις το κουμπάκι του συναισθήματος. Τον ρωτάς τι θα σκεφτούν τα παιδιά του όταν μάθουν πως ο πατέρας τους είναι δολοφόνος. Και μόλις τον δεις να βουρκώνει, του περνάς το ρολό. Εσύ πρέπει να γίνεις αυτός που τον καταλαβαίνει, που θέλει να τον βοηθήσει, σ' εσένα μπορεί να εκμυστηρευτεί όλα τα κακά που έχει κάνει. Όπως αυτόν τον ανόητο, ανόητο φόνο που δεν κατάλαβε πώς τον έκανε, απλώς συνέβη, σαν από μόνος του».

«Φόνο; Τι διάβολο λες; Στρατολόγηση στελεχών κάνουμε. Δεν προσπαθούμε να τους καταδικάσουμε για φόνο».

«Εγώ, ναι» είπα και έπιασα το σακάκι μου από την καρέκλα του γραφείου. «Γι' αυτό και είμαι ο καλύτερος κυνηγός κεφαλών στο Όσλο. Α, να μην το ξεχάσω, έβαλα εσένα για τη συνέντευξη του Λάντερ με τον πελάτη αύριο στις δώδεκα».

«Εμένα;»

Βγήκα από το γραφείο και προχώρησα στον διάδρομο με τον Φέρντιναντ να με ακολουθεί με ελαφρά πηδηματάκια καθώς προσπερνούσαμε τα άλλα είκοσι πέντε γραφεία που

αποτελούσαν την Άλφα, μια μεσαίου μεγέθους εταιρεία εύρεσης και αξιολόγησης ανθρώπινου δυναμικού που επιβίωνε εδώ και δεκαπέντε χρόνια αποφέροντας ετησίως κάτι ανάμεσα σε δεκαπέντε με είκοσι εκατομμύρια κορόνες, χρήματα τα οποία, αφού αφαιρούνταν ένα υπερβολικά μικρό μπόνους για τους καλύτερους από μας, τα καρπωνόταν ο ιδιοκτήτης της στη Στοκχόλμη.

«Πανεύκολο. Θα βρεις όλες τις λεπτομέρειες στον φάκελό του. Εντάξει;»

«Εντάξει» είπε ο Φέρντιναντ. «Υπό έναν όρο».

«Όρο; Χάρη σου κάνω».

«Η ιδιωτική παρουσίαση που οργανώνει απόψε η γυναίκα σου στην γκαλερί της...»

«Τι;»

«Μπορώ να πάω;»

«Είσαι καλεσμένος;»

«Αυτό είναι το ζήτημα. Είμαι;»

«Δεν νομίζω».

Ο Φέρντιναντ σταμάτησε απότομα και εξαφανίστηκε από το οπτικό πεδίο μου. Συνέχισα την πορεία μου ξέροντας ότι στεκόταν στον διάδρομο με τα χέρια κρεμασμένα στα πλευρά του και με κοίταζε να φεύγω με το παράπονο ότι, για άλλη μια φορά, έχανε την ευκαιρία να πιει σαμπάνια με την υψηλή κοινωνία του Όσλο, με τις βασιλίσσες της νύχτας, τους πλούσιους και τους διάσημους, αφού και πάλι δεν θα έπαιρνε γεύση από τη μικρή λάμψη διασημότητας που περιέβαλλε τις ιδιωτικές παρουσιάσεις της Ντιάνα, ούτε θα ερχόταν σε επαφή με πιθανούς υποψηφίους για μια δουλειά, ένα κρεβάτι ή κάποια άλλη αμαρτωλή συνεύρεση. Ο καημενούλης.

«Ρόγκερ;» Ήταν το κορίτσι στο γραφείο υποδοχής. «Δύο τηλεφωνήματα. Ένα—»

«Όχι τώρα, Όντα» είπα χωρίς να κόψω το βήμα μου. «Θα λείψω για τρία τέταρτα της ώρας. Μην κρατήσεις μηνύματα».

«Μα—»

«Θα ξαναπάρουν αν είναι κάτι σημαντικό».

Ωραίο κορίτσι, αλλά είχε ακόμα πολλά να μάθει, η Όντα.
Ή μήπως Ίντα;

Παρότι υπολείπεται σε ύψος, ο Ρόγκερ Μπρόουν μοιάζει να τα έχει όλα: είναι ο πιο επιτυχημένος κυνηγός επιχειρηματικών ταλέντων της Νορβηγίας, έχει παντρευτεί την πανέμορφη ιδιοκτήτρια μιας γκαλερί και ζει μέσα στη χλιδή σε ένα ονειρεμένο σπίτι. Η ασύστολη σπατάλη έχει όμως ως αποτέλεσμα να βρεθεί χρεωμένος μέχρι τον λαιμό και να αναγκαστεί να ασκήσει ένα παράλληλο επάγγελμα: ληστής έργων τέχνης.

Όταν του δίνεται η ευκαιρία να οργανώσει την τελευταία μεγάλη δουλειά, που θα τον απαλλάξει από όλα του τα χρέη, ένα απρόβλεπτο γύρισμα της τύχης θα τον μετατρέψει από κυνηγό σε θήραμα και τα χρέη θα γίνουν το μικρότερο πρόβλημά του...

**ΕΝΑΣ ΑΝΑΤΡΙΧΙΑΣΤΙΚΟΣ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΣ ΔΡΑΣΗΣ
ΚΑΙ ΣΑΣΠΕΝΣ ΠΟΥ ΚΟΒΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΣΑ.**

Ο Ταραντίνο συναντά τους αδερφούς Κοέν
στο απολαυστικό θρίλερ του Jo Nesbo.

Politiken

Ο Nesbo έχει το μοναδικό ταλέντο να ανατρέπει όλα τα δεδομένα που διαθέτει ο αναγνώστης, παίζοντας με τις προσδοκίες του και κάνοντας μόνο τις απολύτως απαραίτητες αποκαλύψεις.

Independent

ISBN: 978-618-03-4023-5



9 786180 340235

ΒΟΗΘ. ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ 84023

metaixmio.gr



ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ
ΚΑΙ ΣΕ

e-book