

# lovci hlav

# JO NESBØ



FLEET



FLEET



**Jo Nesbø**  
**Lovci hlav**



# **lovci hlav**

# **JO NESBØ**

Copyright © Jo Nesbø 2008  
Published by agreement with Salomonsson Agency  
Translation © Kateřina Křišťůvková 2011

ISBN 978-80-87497-50-0



## 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. Dosadíte 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, vládnu 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 nádhera 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**



## Kapitola 1

## Kandidát

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 spermií, odhadoval jsem ji na Cerruti 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 perlit 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 *neseriózním* smíchem, nýbrž smíchem zdvořilým, přiměřeně vřelým, jenž podle odborné literatury naznačuje, že je zpovídající profesionální, objektivní a dokáže

analyticky navazovat kontakt. Jedině citová neangažovanost ze strany zpovídacího příměje 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 vtip, 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 srozměnou, 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. Úděl 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, natrénovaný úsměv. Ale ne dost dobře natrénovaný. 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 kříšťálové koule, nebylo mu jasné, že základním požadavkem na každého manažera je to, aby se dokázal tvářit jako jasnovidec.

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 přírůbek. 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. „Jde především o renomé. Nejen o manažerovu odměnu, ale dokonce 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. Vrhli 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... Ioni?“

„Ano, není to snad tak? Ucházel 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 nazdařbůh* 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 střezili 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 přejel 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 neseriózní?“

„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 PROTI-ÚTOKU.

„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, nenavrhnou 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 províze, 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,“ odpověděl 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.