

Пролог

Столкновение двух тел — простая физика. Все случайно, но все случайности описываются уравнением: сила, действующая на тело, равна массе, умноженной на ускорение. Стоит подставить вместо случайностей конкретные числа, и получится прогноз, простой, ясный и неумолимый. Из него понятно, например, что будет, когда полностью загруженный трейлер массой двадцать пять тонн на скорости восемьдесят километров в час столкнется с легковым автомобилем массой восемьсот килограммов, идущим с такой же скоростью. Исходя из таких случайностей, как точка столкновения, характеристики кузовов и угол расположения тел друг относительно друга, можно получить множество вариантов сценария, но у всех у них будет как минимум два общих свойства: исход всегда трагический и всегда для легковой машины.

Тут удивительно тихо, я слышу, как ветер вздыхает в кронах и как струится в реке вода. Рука меня не слушается, сам я вишу вниз головой, тесно зажатый внутри плоти и железа. Сверху, с пола, капает кровь и бензин. Подо мной, на крыше салона в шахматную клетку, лежат маникюрные нож-

ницы, оторванная рука, два мертвых человека и раскрытый дамский саквояж — «бьютикейс». В мире нет красоты, осталась только beauty. Белая королева свергнута, я — убийца, и никто тут больше не дышит. Даже я. Поэтому я скоро умру. Закрою глаза и сдамся. Это так чудесно — сдать. Мне больше нечего ждать. И поэтому я спешу рассказать свой вариант этой истории про угол расположения тел друг относительно друга.

Часть первая
Первое интервью

1. Кандидат

Кандидат был перепуган до безумия.

Он был в экипировке из бутика Гуннара Эйе — серый костюм от Эрменеджилдо Зенья, сшитая вручную рубашка от Борелли и бордовый галстук в мелкий сперматозоид — по моим прикидкам, «Черрути-1881». А насчет туфель я точно знал — «Феррагамо» ручной работы. У меня самого когда-то были такие.

Бумаги, лежащие передо мной, гласили, что на счету кандидата — сданный выпускной экзамен Норвежской высшей школы экономики и управления бизнесом в Бергене со средней оценкой почти в семь баллов, один депутатский срок в стортинге от Партии Хейре и четырехлетняя история успешного руководства неким норвежским промышленным предприятием среднего бизнеса.

И тем не менее Иеремиас Ландер был до безумия перепуган. Верхняя губа блестела от пота.

Он поднял стакан с водой, который мой секретарь поставил на низкий столик между ним и мной.

— Мне хотелось бы... — сказал я и улыбнулся.

Не той открытой, бесхитростной улыбкой, словно приглашающей совершенно постороннего

человека к огоньку, нет, не настолько *несерьезной*. Но вежливой и чуть тепловатой, которая, согласно специальной литературе, сигнализирует о профессионализме интервьюера, его объективности и аналитической дистанции. Именно отсутствие эмоциональной вовлеченности интервьюера позволяет кандидату сохранить к нему доверие. А кандидат при этом тоже — согласно той же литературе — будет сообщать о себе более трезвую, объективную информацию, поскольку у него возникнет ощущение, что любое актерство тут же раскусят, преувеличения разоблачат, а за уловки накажут. Но я улыбаюсь так совсем не по рекомендации специальной литературы. Ведь я плевал на специальную литературу, эту копилку патентованной муры разной степени заумности; а все, что мне надо, — это Инбау, Рейд и Бакли с их девятишаговым методом допроса свидетелей. Нет, я улыбаюсь так, поскольку в самом деле таков: профессионален, логичен и эмоционально не вовлечен. Я охотник за головами. Вообще-то это не очень трудно. Но я — царь горы.

— Мне хотелось бы, — повторил я, — чтобы вы рассказали теперь о своей жизни вне работы.

— А такая существует? — Его смешок прозвучал на полтона выше, чем следовало. Когда человек отпускает такого рода вымученные шутки во время интервью, то ему приходится не только самому улыбаться, но еще и следить взглядом за принимающей стороной — дошло ли?

— Надеюсь, — сказал я, и его смешок превратился в покашливание. — Я полагаю, руководству предприятия важно, чтобы жизнь их нового шефа была сбалансированной. Им нужен человек, кото-

рый сможет просидеть на этом месте не один год, стайер, способный рассчитывать силы. А не такой, что выгорит за четыре года.

Иеремияс Ландер кивнул, выпив залпом полстакана воды.

Он был примерно на четырнадцать сантиметров выше меня и тремя годами старше. То есть ему было тридцать восемь. Немного молод для такой работы. И он это знал и поэтому чуть подкрасил волосы — в легкую седину на висках. Я это еще раньше заметил. Я все заметил раньше. Я заметил, что кандидат, страдая от потливости ладоней, пришел с куском мела в правом кармане пиджака и ответил мне сухим и белоснежным рукопожатием. Из горла Ландера вырвался клекот. Я пометил в анкете: **ВЫСОКАЯ МОТИВИРОВАННОСТЬ. ОРИЕНТИРОВАН НА ПОИСК РЕШЕНИЯ.**

— Так вы живете тут, в Осло? — спросил я.

Он кивнул:

— В Скёйене.

— И женаты на...

Я полистал его бумаги и сделал раздраженное лицо, показывающее кандидатам, что это от них ожидается инициатива.

— На Камилле. Мы женаты десять лет. Двое детей. Школьники.

— А как вы охарактеризуете ваш брак? — спросил я, не поднимая глаз. Дал ему две долгие секунды и продолжал, когда он так и не собрался с ответом: — Вы считаете себя по-прежнему женатыми, притом что последние шесть лет вы проводили на работе две трети вашей жизни?

Я поднял глаза. Растерянность во взгляде, как и ожидалось. Я был непоследователен. Сба-

лансированная жизнь. И требование самоотдачи. Вместе они плохо сочетаются. Прошло четыре секунды, прежде чем он ответил. Одна секунда — лишняя.

— Надеюсь.

Уверенная, отработанная улыбка. Но все же недостаточно отработанная. Для меня. Он ответил мне моими же словами, и я зачел бы это в плюс, будь тут осознанная ирония. Однако в данном случае это лишь неосознанное копирование реплики человека, чей статус воспринимается как более высокий. НИЗКАЯ САМООЦЕНКА, записываю я. К тому же он «надеется», он не знает, не выказывает прогноза, не читает будущего в хрустальном шаре и даже понятия не имеет о том, что всякий руководитель должен как минимум производить впечатление ясновидящего.

НЕ ИМПРОВИЗАТОР. НЕ ПИЛОТ ХАОСА.

— Она работает?

— Да. В адвокатской конторе, в центре.

— Каждый день, с девяти до четырех?

— Да.

— А когда дети болеют, кто остается дома?

— Она. Но к счастью, Никлас и Андерс так редко...

— Так у вас ни домработницы, никого, кто находился бы дома в дневное время?

Он колебался, как все кандидаты, когда они не уверены, какой ответ предпочтительнее. Врут они при этом до обидного редко. Ландер помотал головой.

— Судя по вашему виду, вы следите за своим здоровьем, Ландер?

— Да, занимаюсь спортом регулярно.

Никаких колебаний на этот раз. Все знают, что предприятиям не нужен топ-менеджер, которого хватит инфаркт на первой же крутой горке.

— Бег трусцой и на лыжах, надо полагать?

— Да-да. Вся моя семья любит бывать на природе. У нас даже горный домик есть в Нуреуфьелле.

— Ясно. Значит, и собака есть.

Он покачал головой.

— Нет собаки? Аллергия?

Энергичное мотание головой. Я записал: ВОЗМОЖНО, ОТСУТСТВУЕТ ЧУВСТВО ЮМОРА.

Тут я откинулся на спинку кресла и соединил кончики пальцев. Жест, конечно, преувеличенно вызывающий. А что тут сказать? Я такой.

— Как вы оцениваете свою репутацию, Ландер? И что вы сделали, чтобы у нее была цена?

Он нахмурил взмокший лоб, силясь понять. Две секунды, капитуляция:

— В смысле?

Я вздохнул, так, чтобы он услышал. Огляделся, словно в поисках какого-нибудь педагогического примера, к которому до сих пор не прибегал. И, как обычно, нашел его на стене перед собой.

— Вы интересуетесь искусством, Ландер?

— Немного. Жена интересуется, во всяком случае.

— Моя тоже. Видите вон ту картину? — Я указал на «Sara gets undressed», двухметровой высоты портрет на латексе — женщина в зеленой рубашке, скрестив руки, собирается снять через голову красный свитер. — Подарок моей жены. Художник Джулиан Опай, вещь ценой в четверть миллиона крон. У вас есть какой-нибудь предмет искусства такой ценовой категории?

— Вообще-то да.

— Поздравляю. Можно ли при взгляде на него догадаться, сколько он стоит?

— Вряд ли.

— Вот именно — вряд ли. Вот эта картина состоит из нескольких штрихов, голова женщины — это овал, ноль без лица, а краска нанесена ровно, без всякой текстуры. К тому же она оцифрована и может быть распечатана в одно нажатие клавиши.

— Ужас.

— Единственное — на мой взгляд, единственное — основание для того, чтобы картина стоила четверть миллиона, — это репутация художника. Слухи о том, что он хорош, вера рынка в то, что он гений. Потому что гениальность — такая вещь, которую руками не пощупаешь, в ней никто никогда до конца не уверен. Вот так и с руководителями, Ландер.

— Я понимаю. Репутация. Руководитель должен внушать доверие.

Помечаю у себя: НЕ ДУРАК.

— Конечно, — продолжаю я. — Все зависит от репутации. Не только зарплата руководителя, но и биржевая цена акций предприятия. Так каким же произведением искусства вы владеете и как высоко оно оценивается?

— Автолитография Эдварда Мунка «Брошь». Цены я не знаю, но..

Я нетерпеливо махнул рукой.

— На последнем аукционе она шла за триста пятьдесят тысяч, — сказал он.

— А как такая ценность защищена от кражи?

— В нашем доме хорошая охранная система, — сказал он. — «Триполис». У всех соседей такая.

— «Триполис» хорош, но дорог — у меня он у самого стоит. Тысяч восемь в год. А сколько вы инвестировали в собственную профессиональную репутацию?

— В смысле?

— Двадцать тысяч? Десять тысяч? Меньше?

Он пожал плечами.

— Ни единого эре, — сказал я. — У вас резюме и карьера, которые стоят раз в десять дороже, чем картина, о которой вы говорили. Однако никто за всем этим не присматривает, никакой охранник. Потому что вы не видите такой необходимости. Вы считаете, что результат вашего руководства акционерным обществом сам за себя говорит. Ведь так?

Ландер не ответил.

— Однако, — сказал я, подавшись вперед и понизив голос, словно собираясь сообщить некую тайну, — это не так. Результат — это картина Опая: несколько штрихов и ноль без лица. Картина — ничто, репутация — все. Это-то мы и можем предложить.

— Репутацию?

— Вы тут сидите передо мной, один из шести хороших кандидатов на руководящую должность. Только не думаю, что вы ее получите. Потому что для такой должности ваша репутация слабовата.

Рот у него раскрылся, словно для протестующего крика. Которого так и не последовало. Я снова откинулся на высокую спинку кресла, оно скрипнуло.

— Господи, да вы же *добивались* этой работы! А всего-то и надо было, чтобы какое-нибудь подставное лицо просто указало нам на вас, а вы бы потом, при встрече с нами, уверяли, что знать об

этом не знаете. Ведь за топ-менеджером надо еще охотиться, они не появляются сами, готовенькие — подстреленные и освежеванные.

Я видел — мои слова возымели действие. Он был глубоко потрясен. Это вам не обычная анкета для интервью, ни Кюте, ни Диск, ни какой-нибудь еще из подобных же тупых и неудобных вопросов, выдуманных психологами с более или менее выраженной психологической тугоухостью и так называемыми специалистами по человеческому потенциалу, которые сами такого начисто лишены. Я вновь понизил голос:

— Я надеюсь, ваша жена не слишком расстроится, когда вы ей все это расскажете сегодня вечером. Что вождеденная работа вам так и не досталась. Что карьера в этом году пока повисает в режиме ожидания. Как было и в прошлом году...

Он вздрогнул в своем кресле. В десятку! Еще бы. Это же Роджер Браун в действии, ярчайшая звезда рекрутингового небосклона на сегодняшний день!

— В прошлом?

— А разве нет? Вы ведь предлагались на руководящую должность в «Денья». Майонез и печеночный паштет, правильно?

— Я полагал, там все конфиденциально, — кротко проговорил Иеремиас Ландер.

— Безусловно. Но у меня такая работа — отслеживать все. Вот я и отслеживаю. Доступными мне методами. Глупо добиваться должности, которую не получишь, особенно в вашем положении, Ландер.

— В моем положении?

— Ваши бумаги, ваши профессиональные достижения, результаты тестов и мое впечатление от вас говорят мне, что все необходимое у вас есть.

Что вам не хватает только репутации. А в репутации главное — эксклюзивность. Метания в поисках негарантированной работы подрывают эксклюзивность. Вы руководитель, вы ожидаете не места — но место! Ту самую, единственную работу. И она вам будет предложена. На серебряном блюдечке.

— Правда? — сказал он, снова пытаюсь изобразить уверенную улыбку. На этот раз безуспешно.

— Я очень хотел бы заполнить вас в нашу конюшню. Вы не должны искать никаких других мест. Не должны соглашаться, когда вам позвонят из других рекрутинговых агентств с привлекательно выглядящими предложениями. Вы должны держаться только нас. Быть эксклюзивом. Дать нам выстроить вам репутацию и охранять ее. Позволить нам стать для вашей репутации тем, чем «Триполис» стал для вашего дома. Через два года вы придете к жене с гораздо более хлебной должностью, чем эта, о которой мы толкуем. С гарантией.

Иеремияс Ландер провел большим и указательным пальцами вдоль тщательно выбритого подбородка.

— Хм. Это несколько иной поворот, чем я думал.

Поражение словно успокоило его. Я наклонился к нему. Развел руки. Приподнял ладони. Посмотрел ему в глаза. Исследования показали, что семьдесят восемь процентов впечатления во время интервью создается при помощи языка тела и только восемь — того, что ты говоришь. Остальное — это одежда, запах изо рта и подмышек и то, что висит у тебя на стенке. Языком тела я владел великолепно. И в данный момент с его помощью транслировал открытость и доверительность. Пригласил его наконец к огоньку:

— Послушайте, Ландер. Завтра сюда приедет председатель правления заказчика и его руководитель службы информации для встречи с одним из кандидатов. Я хотел бы, чтобы они встретились и с вами тоже. В двенадцать часов — годится?

— Прекрасно, — ответил он, не притворяясь, что ему надо сперва заглянуть в свой ежедневник. Он мне нравился все больше.

— Я хотел бы, чтобы вы выслушали, что там у них есть, а потом вежливо отказались, поскольку вас это в настоящий момент уже не интересует, объяснили бы, что это не то предложение, на которое вы рассчитывали, и пожелали бы им удачи.

Иеремияс Ландер склонил голову набок:

— А я не покажусь им несерьезным?

— Вы покажетесь им амбициозным, — сказал я. — Человеком, знающим себе цену. Человеком, чьи услуги эксклюзивны. И это — начало истории, которую мы... — Я взмахнул рукой.

— Репутация?

— Она. Ну что, договорились?

— На два года.

— Гарантирую.

— А как именно вы это гарантируете?

Я записал: ЧУТЬ ЧТО — СНОВА ПЕРЕХОДИТ
В ОБОРОНУ.

— Потому что я назначу вас на одно из мест, о которых говорю.

— Но как? Не вы же принимаете решение.

Я снова прикрыл глаза. Это выражение лица ассоциировалось у Дианы, моей жены, с образом ленивого льва, пресыщенного владыки саванны. Образ мне нравился.

— Моя рекомендация — это решение заказчика, Ландер.

— В смысле?

— Так же точно, как вы никогда больше не будете искать работу, не зная наверняка, что ее получите, я никогда не даю таких рекомендаций, которым бы не следовал заказчик.

— Неужели? Никогда?

— Старожилы не припомнят. Я никого никому не порекомендую, если на сто процентов не уверен, что заказчик последует моей рекомендации, — в противном случае пусть лучше заказ уйдет к конкурентам. Даже если у меня три блестящих кандидата и я уверен на девяносто процентов.

— Но почему?

Я улыбнулся:

— Ответ начинается на букву «р». На которой выстроена вся моя карьера.

Ландер покачал головой и улыбнулся:

— Мне говорили, что вы феноменальный, Браун. Теперь я понимаю, что имелось в виду.

Я улыбнулся и встал.

— Теперь я предлагаю вам отправиться домой и сообщить вашей красавице жене, что вы отказались от этой работы, так как решили, что надо метить повыше. Ручаюсь — вас ждет приятный вечер.

— Почему вы это делаете для меня, Браун?

— Потому что комиссионные, которые ваш работодатель заплатит нам, составляют треть вашей номинальной зарплаты за первый год. Вам известно, что Рембрандт имел обыкновение ходить на аукционы, чтобы поднимать цену на свои картины? Зачем мне продавать вас за два миллиона

в год, если мы, немного поработав над репутацией, сможем это сделать за пять? Единственное, что мы требуем, — чтобы вы доверили это нам. Ну что, договорились? — Я протянул ему руку.

Он жадно схватил ее:

— У меня чувство, что это была полезная беседа, Браун.

— Присоединяюсь, — сказал я, отметив для себя, что надо будет дать ему пару рекомендаций насчет техники рукопожатия, прежде чем он встретится с заказчиком.

Фердинанд проскользнул в мой кабинет, едва Иеремиас Ландер ушел.

— Бээ! — сказал он и скорчил рожу, помахав перед носом ладошкой. — «Eau de camoufla¹ge»!

Я кивнул, открывая окно, чтобы проветрить. Фердинанд имел в виду, что кандидат крепко надушился, чтобы перебить запах нервного пота, обычно заполняющий наши допросные.

— По крайней мере это был «Клайв Кристиан», — сказал я. — Жена купила. Как, кстати, и костюм, туфли, рубашку и галстук. И это была ее идея — подкрасить виски в седину.

— А ты откуда знаешь? — Фердинанд опустил¹ся в кресло, в котором прежде сидел Ландер, но тут же снова вскочил с омерзением на лице, почувствовав влажное тепло, все еще державшееся в обивке.

— Он побелел как полотно, стоило мне нажать на кнопку «жена», — ответил я. — Я предсказал, как она будет разочарована, когда он сообщит ей, что эта работа ему не достанется.

1 Здесь: маскировочная вода (фр.).

— Кнопка «жена»! Откуда это у тебя, Роджер? — Фердинанд пересел в другое кресло, положил ноги на стол — довольно сносную имитацию кофейного столика от Ногучи, — взял апельсин и стал счищать с него кожуру, так что фонтан едва видимых брызг оросил его наглаженную рубашку. Для гомосексуалиста Фердинанд был чересчур неряшлив. И чересчур гомосексуален для охотника за головами.

— Инбау, Рейд и Бакли, — сказал я.

— Ты и раньше говорил, — сказал Фердинанд. — Ну и как оно при ближайшем рассмотрении? Лучше, чем Кюте?

Я улыбнулся.

— Это девятишаговая система ведения допроса, Фердинанд. Это как автомат по сравнению с рогаткой, штука, которая грязи не боится и пленных не берет, но дает быстрый и надежный результат.

— И какой же результат, Роджер?

Я знал, чего он хочет, Фердинанд, и это было нормально. Он хотел выведать, в чем тут фишка, из-за которой я был лучшим, а он — соответственно — не был. И я дал ему то, чего он хотел. Потому что так полагается, знаниями надо делиться. И потому, что он все равно никогда не станет лучше меня, потому что он всегда будет ходить в рубашках, благоухающих цитрусовой кожурой, и подглядывать, вдруг у кого-то есть система, метод, секрет лучше, чем у него самого.

— Подчинение, — ответил я. — Признание. Честность. Система строится на простейших принципах.

— Типа?

— Типа того, что ты начинаешь расспрашивать подозреваемого о семье.

— Ха, — сказал Фердинанд. — Я и сам так делаю. От этого они чувствуют себя увереннее — когда могут поговорить о том, что знают, о чем-то близком. А заодно сами приоткрываются.

— Естественно. Но еще это помогает нащупать их слабые места. Ахиллесову пяту. Которую можно будет потом использовать в ходе дальнейшего допроса.

— Ух, ну и терминология!

— А потом, уже в ходе допроса, когда придется говорить на болезненные темы — о том, что случилось, об убийстве, в котором человек подозревается, когда он почувствует себя настолько одиноким и всеми покинутым, что ему захочется куда-нибудь спрятаться, ты следишь, чтобы бумажное полотенце находилось на столе на таком расстоянии от подозреваемого, чтобы тот не мог дотянуться.

— Зачем это?

— Затем, что естественным образом нарастает крещендо и настает время нажать на чувствительную кнопочку. Ты должен спросить, что подумают его дети, когда узнают, что их отец — убийца. И тут, когда на глаза его наворачиваются слезы, ты ему и протягиваешь это самое бумажное полотенце. Ты становишься тем, кто все поймет, кто поможет, кому можно довериться и поведать про все, что так мучает. Рассказать про это глупое-глупое убийство, которое и произошло практически как-то само.

— Убийство? Что-то я ни черта не понимаю. Мы же рекрутируем персонал, нет? Мы же не пытаемся пришить им убийство?

— Лично я пытаюсь, — сказал я и схватил свой пиджак, висевший над столом. — Вот почему я лучший в городе охотник за головами. Кстати,

пойдешь завтра в двенадцать на интервью клиента с Ландером.

— Я?

Я открыл дверь и пошел по коридору вместе с семенящим следом Фердинандом — мимо двадцати пяти остальных кабинетов, вместе составляющих «Альфу», средней величины рекрутинговую фирму, существующую уже пятнадцать лет и каждый год приносящую от пятнадцати до двадцати миллионов, которые, за вычетом до крайности скромных бонусов лучшим из нас, отправляются в карман собственника в городе Стокгольме.

— Да ерунда. Все данные в файле. Договорились?

— Договорились, — сказал Фердинанд. — При одном условии.

— Условию? Это я делаю тебе услугу.

— Вернисаж в галерее, который сегодня вечером устраивает твоя жена...

— Да, что с ним?

— Можно мне туда сходить?

— А ты приглашен?

— Вот! А я приглашен?

— Не думаю.

Фердинанд резко остановился и пропал из моего поля зрения. Я шел дальше, зная, что он стоит уронив руки, смотрит мне вслед и думает, что вот и на этот раз ему не удастся ни попить шампанского в компании золотой молодежи, ночных фей, звезд и богатеев Осло, ни потусоваться в том легком гламуре, который окружает Дианины вернисажи, ни завязать контакты с потенциальными кандидатами на эксклюзивные места, включая постель, или иные порочные связи. Бедняга.

— Роджер? — Это была девчонка за столом в приемной. — Вам было два звонка. Один...

— Не сейчас, Ода, — ответил я на ходу. — Я выйду на сорок пять минут. И принимать звонки не надо.

— Но...

— Сами перезвонят, если что-то важное.

Ничего девочка, только ее еще учить и учить, эту Оду. Или она Ида?