

ЗВЕЗДЫ
МИРОВОГО
ДЕТЕКТИВА

КНИГИ Ю НЕСБЁ

В СЕРИИ «ЗВЕЗДЫ МИРОВОГО ДЕТЕКТИВА»

Книги о Харри Холе

Нетопырь
Тараканы
Красношейка
Немезида
Пентаграмма
Спаситель
Снеговик
Леопард
Призрак
Полиция
Жажда

Охотники за головами

Сын
Кровь на снегу
И прольется кровь

Ю НЕСБЁ

Охотники за головами



АЗБУКА

Санкт-Петербург

УДК 821.135.5-312Несбё
ББК 84(4Нор)-44
Н 55

Jo Nesbø
HODEJGERNE
Copyright © Jo Nesbø 2008
All rights reserved
Published by agreement with Salomonsson Agency

Перевод с норвежского Екатерины Чевкиной

Серийное оформление Вадима Пожидаева

Оформление обложки Ильи Кучмы

ISBN 978-5-389-14382-1

© Е. М. Чевкина, перевод, 2010
© Издание на русском языке,
оформление.
ООО «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“», 2018
Издательство АЗБУКА®

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 той же скоростью. Исходя из таких случайностей, как точка столкновения, характеристики кузовов и угол расположения тел относительно друг 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 ножницы, оторванная рука, два мертвых человека и раскрытая косметичка. В мире нет красоты, осталась только косметика. Белая королева свергнута, я — убийца, и никто тут больше не дышит. Даже я. Поэтому я скоро умру. Закрою глаза и сдамся. Это так чудесно — сдаться. Мне больше нечего ждать. И поэтому я спешу рассказать свой вариант этой истории про угол расположения тел относительно друг друга.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Первое собеседование

1. Кандидат

Кандидат был перепуган до безумия.

Он был в экипировке из бутика Гуннара Эйе: серый костюм от Эрменеджилльдо Зеньи, 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 «Хёйре» 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 специалиста по подбору кадров, его объективности и аналитической дистанции. Именно отсутствие эмоциональной вовлеченности специалиста по кадрам 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; 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 подобные вымученные шутки во время собеседования, 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, который сможет просидеть на этом месте не один год, стайер, способный рассчитывать силы. А не такой, что выгорит за четыре года.

Иеремиас Ландер кивнул и выпил 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 потому 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».

— 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 продолжил, когда он так и не собрался с ответом: — Вы считаете себя по-прежнему женатыми, притом что последние шесть лет проводили на работе две трети вашей жизни?

Я поднял глаза. Растерянность во взгляде, как и ожидалось. Я был непоследователен. Сбалансированная 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 моим же словом, и я зачел бы это в плюс, будь тут осознанная ирония. Однако в данном случае это лишь бессознательное 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 очень редко...

— Так у вас ни домработницы, ни кого-то другого, 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, регулярно занимаюсь спортом.

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».

Потом 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 картину «Сара раздевается», 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. 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. То же 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 подобная 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 зре, — 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 освеженные.

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

— 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 десятку! Еще бы. Это же Роджер Браун в действии, ярчайшая звезда на кадровом небосклоне на сегодняшний день!

— В прошлом?

— А разве нет? Вы ведь предлагались на руководящую должность в «Деня». 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 блюде.

— Правда? — сказал он, снова пытаясь 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 агентств по подбору персонала с привлекательно выглядящими предложениями. Вы должны держаться только нас. Быть эксклюзивом. Дать нам выстроить вашу 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.

Иеремиас Ландер провел большим и указательным пальцем 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 собеседования 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 наконец кандидата к огоньку:

— Послушайте, Ландер. Завтра сюда придет 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.

Иеремиас 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, чего 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.

— Бэ-э! — сказал он и скорчил рожу, помахав перед носом ладошкой. — «Eau de camouflage»¹.

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

— 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 опустил 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.

— 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?

¹ Здесь: маскировочная вода (фр.).

Я улыбнулся:

— Это девятишаговая система ведения допроса, Фердинанд. Это 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 кнопку. 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 набираем персонал, а 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 собеседование 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 фирму по подбору персонала, 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 и на этот раз ему не удастся ни попить шампанского в компании золотой молодежи, ночных фей, звезд и богачей Осло, ни потусоваться в том лег-

ком 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 срок 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?

2. В третичном секторе экономики

Свежий солоноватый осенний воздух, пахнувший выхлопными газами, рождал ассоциации с морем, нефтедобычей и валовым внутренним продуктом. Косые лучи солнца отражались в окнах офисных зданий, отбрасывающих резкие прямоугольные тени на то, что некогда было промзоной. Теперь она стала районом супердорогих бутиков и квартир и супердорогих офисов супердорогих консультантов. С точки, где я стоял, мне было видно три фитнес-центра, где все часы уже зарезервированы, с утра до самого вечера. Молодой парень в костюме от Корнелиани и очочках в стиле «я ботан» почтительно поздоровался со мной, едва мы поравнялись, и я милостиво кивнул в ответ. Я понятия не имел, кто он, знал только, что он наверняка из какой-нибудь другой фирмы по подбору персонала. Эдвард У. Келли, что ли? Только охотник за головами может так почтительно здороваться с себе подобным. Или, выражаясь проще, никто, кроме охотников за головами, не станет со мной здороваться, потому что не знает, кто я. Во-первых, я ограничил свои социальные контакты обществом моей жены Дианы. Во-вторых, я работаю в фирме, которая — в точности как фирма Келли — относится к числу эксклюзивных, которые избегают светиться в СМИ и о которых вы, как вам кажется, никогда не слышали; но если у вас достаточно квалификации, чтобы занять одну из ведущих должностей в этой стране и в один прекрасный день вам позвонили от нас, то у вас внутри что-то щелкнет: эта контора, «Альфа», где же я слышал это название? Может, на совещании руководства концерна в связи с назначением нового директора подразделения? Так что вы о нас

все же слышали. Но ничего не знаете. Ведь скромность — наша главная добродетель. И единственная. Потому что все остальное — это большей частью вранье самого примитивного сорта, как, например, то, что вы слышите, когда я завершаю очередное собеседование постоянной мантрой: «Вы — тот самый человек, какого я искал для этой должности. Для которой вы, думаю, а вернее, точно знаю, подходите оптимально. А значит, и эта должность оптимально подходит для вас. Уж поверьте мне».

Ну-ну. Верить мне не стоит.

Н-да, я предположил бы Келли. Или Амрупа. Судя по прикиду, чувак, по крайней мере, не из этих крупных, беспонтовых, неэксклюзивных контор типа «Мэнпауэр» или «Адеко». Но и не из микроскопических и распонтованных типа «Хоупленд», тогда я бы знал, кто это. Может, разумеется, быть из солидной конторы средней понтовости, вроде «Меркьюри арвал» или «Дельфы», или из какой-нибудь мелкой, совсем беспонтовой и безымянной, какие набирают средний руководящий состав и только с нашего разрешения конкурируют с нами, большими мальчиками. И проигрывают, и возвращаются назад — подбирать директоров магазинов и главных бухгалтеров. И почтительно здороваются с такими, как я, в надежде, что однажды мы их вспомним и пригласим к себе на работу.

У нас, охотников за головами, не существует никаких официальных рейтингов, никаких опросов общественного мнения, как у агентов по недвижимости, или ежегодных профессиональных фестивалей с наградами, как у телевизионщиков или рекламщиков. Но мы знаем. Знаем, кто царь горы, кто крупно рискует, а кому скоро крышка. Подвиги совершаются в тишине, похороны — в мертвом молчании. Но чувак, который только что со мной поздоровался, знает, что я — Роджер Браун, охотник за головами, который ни разу не промахнулся, предлагая кандидату работу, который, если нужно, запутывает, принуждает, ломает кандидата и припирает его к стенке, чьим оценкам клиенты слепо доверяют и без колебаний отдают судьбу своей фирмы в его, и только

его, руки. Иными словами, не совет директоров порта Осло назначил нового руководителя транспортной службы, не автопрокатный концерн AVIS — руководителя отделения «Скандинавия» и уж конечно не коммунальное управление назначило директора электростанции в Сирдале. А я.

Я решил взять чувака на карандаш: «Хороший костюм. Знает, кому следует выказать уважение».

Я набрал номер Уве в автомате возле магазинчика «Нарвесен», а тем временем проверил свой мобильный. Восемь вызовов. Я удалил все.

— У нас есть кандидат, — сказал я, когда Уве наконец взял трубку. — Иеремиас Ландер, Монолитвейен.

— Что, проверить, есть ли он у нас?

— Нет. Я знаю, он у вас есть. Он приглашен на второе собеседование, завтра. С двенадцати до двух. В двенадцать ноль-ноль. Дашь мне час. Заметано?

— Ага. Что-то еще?

— Ключи. В «Суши & Кофе», через двадцать минут?

— Через полчаса.

Я побрел по деревянной мостовой к «Суши & Кофе». Причиной, по которой было выбрано такое дорожное покрытие, более хрупкое, более маркое и к тому же более дорогое, чем обычный асфальт, стала, видимо, потребность в идиллии, тоска по чему-то исконному, неизменному и подлинному. По крайней мере, более подлинному, чем эта декорация в районе, где некогда в поте лица создавались реальные вещи, продукт гудящего пламени и тяжких ударов молота. А теперь, словно эхо, — гул кофейных машин и лязг железа о железо в фитнес-центрах. Ибо это — торжество работника третичного сектора экономики над фабричным рабочим, торжество фикции над реальностью. И мне оно по душе.

Я глянул на бриллиантовые серьги, которые уже раньше заметил на витрине у ювелира напротив «Суши & Кофе». Замечательно смотрелись бы на Диане. Но стали бы катастрофой для моего бюджета. Я отбросил эту мысль, пересек

улицу и вошел в заведение, где, судя по вывеске, подают суши, а на самом деле — дохлую рыбу. Зато к их кофе никаких претензий. Народа внутри было немного. Стройные, только что после пробежки, платиновые блондинки все еще в спортивных костюмах, потому что им даже в голову не могло прийти принять душ в фитнес-центре на виду у всех. Странно вообще-то, ведь они вложили целое состояние в эти свои тела, которые, по сути, тоже торжество фикции. Они тоже сотрудницы третичного сектора, а точнее, часть персонала, обслуживающего богатого мужа. Эти женщины, даже будь они полные дуры, все равно пойдут изучать юриспруденцию, информатику и историю искусства в качестве дополнительного ухода за собой, вынуждая общество финансировать несколько лет их учебы в университете только ради того, чтобы эти образованные куклы сидели потом дома или тут в кафе и делились опытом, как заставить своих папиков быть в меру довольными, в меру ревновать и в меру ходить на задних лапках. Пока наконец не привяжут их накрепко с помощью детей. А с рождением ребенка все, естественно, меняется, центр власти сместился, муж кастрирован и ему мат. Ребенок...

— Двойной кортадо, — заказал я и уселся на табурет у барной стойки.

Я с удовольствием рассматривал женщин в зеркале. Я счастливый муж. Диана совсем не такая, как эти модные безмозглые паразитки. Ей дано все, чего я лишен. Заботливость. Умение сочувствовать. Верность. Благородство. Если коротко: она — прекрасная душа в прекрасном теле. Но ее красота не канонична, пропорции у нее специфические. Диана словно нарисована в стиле манги, как те чуть кукольные персонажи японских комиксов. Лицо у нее маленькое, с очень маленьким, узкогубым ртом, маленьким носом и большими, чуть удивленными глазами, которые делаются чуть навывкате, когда она устает. Но на мой взгляд, именно такие отклонения от стандарта и создают красоту, делают ее несомненной. Что заставило ее выбрать меня? Сына шофера, студента-экономиста чуть более чем средних способностей, с

чуть менее чем средними перспективами и значительно менее среднего роста. Еще лет пятьдесят назад с моими метром шестьюдесятью восьмью я не казался бы коротышкой, по крайней мере по среднеевропейским нормам. А почитать историю антропометрии, так всего сто лет назад метр шестьдесят восемь считалось для Норвегии средним ростом. Но развитие человечества пошло в невыгодном для меня направлении.

Ну ладно она выбрала меня тогда, в минуту некоего душевного смятения; непостижимо другое — то, что такая женщина, как Диана, которая могла бы заполучить любого, кого пожелает, каждый новый день просыпается и по-прежнему желает меня. Что за таинственная слепота не дает ей увидеть мое ничтожество, мою вероломную натуру, мою слабость, когда я натываюсь на сопротивление, мою тупую злобу при встрече с тупой злобой? Она не хочет этого видеть? Или все дело в моем умелом и коварном расчете, благодаря которому мое истинное «я» оказалось вне этого благословенного поля зрения влюбленности? И само собой, в ребенке, в котором я до сих пор ей отказывал. Что у меня за власть над этим ангелом в человеческом облике? По словам Дианы, я пленил ее с первого же взгляда смесью заносчивости и самоиронии. Это случилось на одной скандинавской вечеринке в Лондоне, причем мне тогда Диана по первому впечатлению показалась кем-то вроде этих, что тут сидят: белокурая скандинавская красотка из западного Осло, изучающая историю искусства в одной из мировых столиц, в промежутках между занятиями работает моделью, борется против войны и нищеты во всем мире и любит праздники и всякую развлекуху. На то, чтобы понять, что я ошибся, ушло три часа и шесть бутылок «Гиннеса». Во-первых, оказалось, она правда увлечена искусством, почти до одержимости. Во-вторых, она ухитрилась дать понять, что ей искренне неприятно быть частью системы, ведущей войны против людей, не желающих стать частью западного капиталистического мира. Именно Диана объяснила мне тот факт, что эксплуатация развитыми странами развивающихся, даже при

условии оказания тем развивающей помощи, всегда была и будет выгодна. В-третьих, она понимала юмор, мой юмор, с помощью которого парень ростом с меня может очаровать даму метра семидесяти с гаком. И в-четвертых — что, несомненно, явилось решающим для меня, — у нее было плохо с языками, но превосходно с логикой. По-английски она изъяснялась, мягко говоря, неуклюже и, улыбаясь, призналась, что ей ни разу в жизни не приходилось применить в деле ни свой французский, ни испанский. Тогда я предположил, что у нее, наверное, мужской склад ума и она любит математику. Она только плечами пожала, но я не отставал и рассказал о майкрософтовском тесте для собеседований, где кандидатам предлагаются готовые логические задачи.

— Причем то, как кандидаты воспримут такую задачу, не менее важно, чем то, как они сумеют ее решить.

— Давай-давай, — сказала она.

— Если простое число...

— Постой! «Простое число» — это какое?

— Которое делится только само на себя и на единицу.

— Ага.

У нее по-прежнему не было в лице того отсутствующего выражения, какое обычно появляется у женщин, стоит разговору зайти о числах, и я продолжил:

— Часто бывает, что простые нечетные числа следуют подряд. Например, одиннадцать и тринадцать. Семнадцать и девятнадцать. Двадцать девять и тридцать один. Понимаешь?

— Понимаю.

— А существуют примеры трех последовательных нечетных чисел, которые все были бы простыми?

— Нет, конечно, — сказала она и поднесла стакан с пивом ко рту.

— Ага. И почему же?

— Думаешь, я совсем дура? В числовом ряду из пяти последовательных чисел одно из нечетных обязательно кратно трем. И что дальше?

— Дальше?

— Ну да, в чем тут логическая задача?

Она сделала большой глоток пива из стакана и посмотрела на меня с нескрываемым, нетерпеливым любопытством. В «Майкрософте» кандидатам дается три минуты на то, чтобы привести доказательство, которое она дала за три секунды. В среднем эту задачу решали пятеро из ста. И я думаю, что я влюбился в нее именно поэтому. Помню по крайней мере, что я написал тогда на салфетке: «Принять».

И я знал тогда, что могу влюбить ее в себя, только пока мы оба сидим, что, как только я поднимусь, очарование будет разрушено. Так что я продолжал говорить. И говорить. Говоря, я дорастал до метра восьмидесяти пяти. Говорить я умею. Но она перебила меня, едва я разошелся:

— А ты любишь футбол?

— А... а ты? — растерялся я.

— Завтра «Куинс парк рейнджерс» играет против «Арсенала» в Кубке Лиги. Есть интерес?

— Еще бы, — ответил я. Имея в виду интерес к Диане — к футболу я совершенно равнодушен.

В шарфе в синюю полоску она кричала до хрипоты в лондонском осеннем тумане на Лофтус-роуд, пока ее маленькую жалкую команду, «Куинс парк рейнджерс», метелил как хотел большой дядька «Арсенал». Я не мог отвести взгляда от ее страдальческого лица и понял из всей игры только то, что у «Арсенала» шикарный прикид, белый с красным, а у «Рейнджерс» — белый в синюю полоску, отчего игроки напоминали бегающие карамельки.

В перерыве я спросил, почему она не выбрала сильную команду вроде «Арсенала», имеющую все шансы на победу, вместо этих комичных статистов, «Рейнджерс».

— Потому что я им нужна, — ответила она.

Совершенно серьезно. «Я им нужна». Теперь я понимаю мудрость этих слов, которую тогда не уловил. И, рассмеявшись чуть воркующим смехом, она опорожнила пластиковый стакан с пивом:

— Они как беспомощный младенец. Посмотри на них. Они такие лапочки.

Несбё Ю

Н 55 Охотники за головами : роман / Ю Несбё ; пер. с норв. Е. Чевкиной. — СПб. : Азбука, Азбука-Аттикус, 2019. — 256 с. — (Звезды мирового детектива).

ISBN 978-5-389-14382-1

Роджер Браун — блестящий «охотник за головами», незаменимый специалист по подбору топ-менеджеров для крупнейших норвежских фирм. Чтобы удержать красавицу-жену, Роджер давно уже живет не по средствам и, пользуясь своим служебным положением, крадет дорогие картины у кандидатов на руководящие должности.

Однажды он встречает голландца Класа Граафа — идеального кандидата и одновременно владельца картины Рубенса, которая поможет Роджеру решить все семейные и финансовые проблемы. Но внезапно «охотник за головами» сам превращается в добычу...

УДК 821.135.5-312Несбё
ББК 84(4Нор)-44

Литературно-художественное издание

Ю НЕСБЁ
ОХОТНИКИ ЗА ГОЛОВАМИ

Ответственный редактор Янина Жухлина

Художественный редактор Илья Кучма

Технический редактор Татьяна Раткевич

Корректор Дмитрий Гуляев

Главный редактор Александр Жикаренцев

Подписано в печать 05.08.2019. Формат издания 60 × 90 ¹/₁₆.
Печать офсетная. Тираж 2000 экз. Усл. печ. л. 16. Заказ №

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.):

16+

ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“» —
обладатель товарного знака АЗБУКА®
115093, г. Москва, ул. Павловская, д. 7, эт. 2, пом. III, ком. № 1
Филиал ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“» в Санкт-Петербурге
191123, г. Санкт-Петербург, Воскресенская наб., д. 12, лит. А

ЧП «Издательство „Махаон-Украина“»
Тел./факс: (044) 490-99-01. E-mail: sale@machaon.kiev.ua
Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт».
170546, Тверская область, Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А.
www.pareto-print.ru

ПО ВОПРОСАМ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

В Москве: ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“»
Тел.: (495) 933-76-01, факс: (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru; info@azbooka-m.ru

В Санкт-Петербурге: Филиал ООО «Издательская Группа „Азбука-Аттикус“»
Тел.: (812) 327-04-55, факс: (812) 327-01-60. E-mail: trade@azbooka.spb.ru

В Киеве: ЧП «Издательство „Махаон-Украина“»
Тел./факс: (044) 490-99-01. E-mail: sale@machaon.kiev.ua

Информация о новинках и планах на сайтах: www.azbooka.ru, www.atticus-group.ru

Информация по вопросам приема рукописей и творческого сотрудничества
размещена по адресу: www.azbooka.ru/new_authors/



H-RBD-22619-02-R