

CAÇADORES DE CABEÇAS

Jo Nesbø

Tradução do inglês de
Maria Georgina Segurado



PRIMEIRA PARTE

A Primeira Entrevista

Candidato

O candidato estava apavorado.

Vestia roupa comprada na Gunnar Øye: fato cinzento *Ermenegildo Zegna*, camisa *Borelli* cosida à mão e gravata vermelho-escura com padrão de espermatozoides, presumi que *Cerrutti 1881*. No entanto, não tinha quaisquer dúvidas em relação aos sapatos: *Ferragamo*, cosidos à mão. Eu próprio já tivera um par.

Os papéis à minha frente revelavam que o candidato viera munido de excelentes credenciais da NHH – a Faculdade de Economia e Administração de Empresas, em Bergen – uma breve passagem por Stortinget¹ pelo Partido Conservador e uma história de sucesso de quatro anos como diretor de Marketing de uma empresa fabril de média dimensão.

Não obstante, Jeremias Lander estava apavorado. O lábio superior reluzia de suor.

Pegou no copo com água que a minha secretária colocara na mesa baixa de permeio entre nós.

– Gostaria... – afirmei, com um sorriso. Não o sorriso aberto e incondicional que convida um perfeito desconhecido a abrigar-se do frio, e também não o *frívolo*. Um sorriso cortês e semicaloroso que, de acordo com os manuais, revela o profissionalismo, a objetividade e

¹ O Parlamento norueguês. (N. da T.)

a abordagem analítica do entrevistador. Na realidade, é esta falta de compromisso emocional que leva o candidato a confiar na integridade do entrevistador. E, conseqüentemente, o candidato acabará – de acordo com os manuais atrás mencionados – por fornecer informações mais racionais e objetivas, uma vez que lhe fizeram sentir que qualquer afetação seria detetada, qualquer exagero desmascarado e os ardis punidos. No entanto, não ponho este sorriso por causa dos manuais. Não quero saber deles para nada; encontram-se cheios de vários tipos de tretas convencionadas e só necessito dos nove passos do modelo de interrogatório de Inbau, Reid e Buckley. Não, ponho este sorriso porque *sou* profissional, objetivo e analítico. Sou um caçador de cabeças. Não é tão difícil assim, mas sou o maior.

– Gostaria... – repeti – gostaria que me falasse um pouco da sua vida, quero dizer, fora do trabalho.

– E ela existe? – A gargalhada transcendeu num tom e meio o que seria considerado aceitável. Ademais, quando se diz uma piada, enfim, «seca» numa entrevista de emprego, não convém rir de si próprio e tentar ver se o interlocutor a entendeu.

– Espero bem que sim – respondi, e a gargalhada transformou-se num pigarrear. – A administração desta empresa considera de extrema importância que o seu novo diretor-geral leve uma vida equilibrada. Pretende-se alguém que permaneça com eles durante uma série de anos, uma espécie de corredor de fundo que saiba regular o andamento. Não alguém que esteja estoirado ao fim de quatro anos.

Jeremias Lander anuiu enquanto engolia outra golada de água.

Era aproximadamente 14 centímetros mais alto e três anos mais velho do que eu. Trinta e oito, nesse caso. Um pouco jovem para o cargo. E tinha plena consciência; por esse motivo pintara o cabelo à volta das têmporas de um cinzento quase impercetível. Já não era novidade para mim. Aliás, já vira praticamente de tudo. Já vira candidatos que suavam das palmas das mãos virem munidos de giz no bolso direito do casaco, cumprimentando-me da forma mais seca e branca que se possa imaginar. A garganta de Lander emitiu um cacarejo

involuntário. Escrevi na folha de anotações sobre a entrevista: *Motivado. Interessado em encontrar soluções.*

– Vejo que vive em Oslo – afirmei.

Anuiu.

– Skøyen.

– E é casado com... – Folheei os documentos, assumindo uma expressão irritada que leva os candidatos a pensar que estou à espera de que tomem a iniciativa.

– Camilla. Estão casados há dez anos. Dois filhos. Em idade escolar.

– E como caracterizaria o seu casamento? – perguntei sem levantar a cabeça. Concedi-lhe dois longos segundos e prossegui, antes que se recompusesse o suficiente para responder. – Pensa que ainda estará casado daqui a seis anos, depois de passar dois terços do seu dia a trabalhar?

Ergui o olhar. O rosto patenteava a perplexidade esperada. Fora contraditório. Vida equilibrada. Necessidade de compromisso. Não fazia sentido. Decorreram quatro segundos antes de responder. O que, no mínimo, é um a mais.

– Espero bem que sim – disse.

Sorriso seguro, treinado. Só que não o suficiente. Pelo menos para mim. Usara as minhas próprias palavras contra mim, e tê-lo-ia considerado um aspeto positivo, não fosse notar-se uma certa ironia intencional. Infelizmente, neste caso, fora a imitação inconsciente das palavras de alguém considerado hierarquicamente superior. *Má autoimagem*, escrevi rapidamente. E «esperava», não sabia, não tinha alma de visionário, não sabia ver numa bola de cristal, não dera mostras de conhecer o requisito mínimo de qualquer gestor: que tem de aparentar clarividência. *Não é um improvisador. Não possui espírito de iniciativa.*

– Ela trabalha?

– Sim. Num escritório de advogados no centro da cidade.

– Das nove às quatro todos os dias?

– Sim.

- E quem fica em casa quando algum dos filhos adoecer?
- É ela. Mas, felizmente, é muito raro Niclas e Andres...
- Por conseguinte, não tem uma empregada doméstica ou alguém em casa durante o dia?

Hesitou, como sucede a todos os candidatos quando não sabem qual a resposta que dá uma melhor imagem de si próprios. Mesmo assim, muito raramente mentem. Jeremias Lander abanou a cabeça.

– Parece manter-se em boa forma, Lander.

– Sim, faço exercício físico regularmente.

Desta vez sem hesitações. É do conhecimento que as empresas não querem que os executivos de topo sejam vítimas de um ataque cardíaco ao primeiro obstáculo.

– Corrida e esqui corta-mato talvez?

– Exato. Toda a família adora a vida ao ar livre. E temos uma cabana na montanha em Norefjell.

– Sim, sim. Cão, também?

Abanou a cabeça.

– Não? Alérgico a eles?

Abanou energicamente a cabeça. Escrevi: *Destituído de sentido de humor?*

Recostei-me seguidamente na cadeira e uni as pontas dos dedos em forma de campanário. Como é evidente, um gesto arrogante, exagerado. O que posso dizer? Sou assim mesmo.

– Quanto diria que vale a sua reputação, Lander? E em quanto a segurou?

Franziu a testa já suada, fazendo um esforço para ponderar o assunto. Dois segundos depois, resignado, indagou:

– Como assim?

Suspirei, dando a entender que seria algo óbvio. Deitei um olhar de relance à sala como se procurasse uma alegoria pedagógica que ainda não tivesse usado. E, como sempre, encontrei-a na parede.

– Interessa-se por arte, Lander?

– Um pouco. A minha mulher sim, sem dúvida.

– A minha também. Vê aquele quadro que tenho além? – Apontei para *Sara Despe-se*, pintado em vinil, mais de dois metros de altura, uma mulher de saia verde com os braços cruzados, prestes a despir pela cabeça uma camisola vermelha. – Um presente da minha mulher. O nome do artista é Julian Opie² e o quadro vale duzentas e cinquenta mil coroas. Possui alguma obra de arte de valor idêntico?

– Por sinal, possuo.

– Parabéns! Consegue ter a noção do seu valor?

– Quando se conhece, é possível.

– Sim, quando se conhece, é possível. O quadro ali pendurado consiste em alguns traços, a cabeça da mulher é um círculo, um zero sem rosto, e a cor é simples e falta-lhe textura. Para além disso, foi feito em computador e podem ser impressos milhões de cópias com o simples premir de uma tecla.

– Meu Deus.

– A única – e é mesmo a única – coisa que faz com que este quadro valha duzentos e cinquenta mil é a reputação do artista. A fama de que é bom, a confiança do mercado no facto de se tratar de um génio. É difícil definir o que constitui o génio, impossível saber ao certo. O mesmo sucede também com os diretores de topo, Lander.

– Entendo. A reputação. Tem que ver com a confiança que o diretor transmite.

Anoto: *Não é idiota.*

– Precisamente – prossegui. – Tem tudo que ver com a reputação. Não apenas o vencimento de diretor, mas também o valor da empresa na bolsa. Afinal, qual é a obra de arte que possui e em quanto está avaliada?

– É uma litografia de Edvard Munch. *O Medalhão*. Desconheço o seu valor, no entanto...

² Artista plástico inglês, nascido em 1958. O seu trabalho destaca-se na área da pintura, escultura, animação computadorizada e instalações, exemplo de uma refrescante abertura e liberdade na abordagem artística. (*N. da T.*)

Com um floreado da mão, instei-o impacientemente a prosseguir.

– Da última vez que foi a leilão, o preço de licitação foi de cerca de trezentas e cinquenta mil coroas – referiu.

– E que medidas tomou no sentido de segurar este artigo valioso na eventualidade de roubo?

– A casa possui um bom sistema de alarme – explicou. – Tripolis. Toda a gente no bairro o usa.

– Os sistemas da Tripolis são bons, embora caros. Eu próprio uso os serviços deles – adiantei. – Cerca de oito mil coroas por ano. Quando investiu para proteger a sua reputação pessoal?

– Como assim?

– Vinte mil coroas? Dez mil? Menos?

Encolheu os ombros.

– Nem um cêntimo – afirmei. – Tem aqui um CV e uma carreira que valem dez vezes a litografia que mencionou. Por ano. Não obstante, não tem ninguém que olhe por ela, nem tem um conservador. Porque julga ser desnecessário. Considera que o sucesso da empresa que dirige fala por si mesmo. Certo?

Lander não respondeu.

– Bem – disse-lhe, aproximando-me e baixando a voz, como se estivesse prestes a partilhar um segredo – não é assim que funciona. O sucesso é como os quadros de Opie, alguns traços mais alguns zeros, sem rosto. Os quadros não são nada, a reputação é tudo. E é o que podemos oferecer.

– Reputação?

– Tenho na minha presença um dos seis bons candidatos ao cargo de diretor. Não me parece que vá ficar com ele. Porque lhe falta a reputação para este tipo de lugar.

Abriu a boca como se fosse protestar. O protesto nunca se concretizou. Atirei-me bruscamente de encontro às costas altas da cadeira, que emitiu um gemido.

– Meu Deus, homem, você *candidatou-se* a este cargo! O mais acertado teria sido arranjar alguém que nos chamasse a atenção e fingir depois que não tinha conhecimento de nada quando nós o

contactássemos. Um homem de topo tem de ser descoberto, em vez de aparecer já preparado e talhado à medida.

Vi que surtira o efeito desejado. Ficou agitado. Este não era o formato habitual de uma entrevista, não era Cuté, Disc ou qualquer outro modelo de questionário estúpido e inútil, concebido por um conjunto variegado de psicólogos e peritos em recursos humanos com vários graus de dureza de ouvido e que não tinham nada para oferecer a nível pessoal. Baixei novamente a voz.

– Espero que a sua mulher não fique muito dececionada quando lhe der a notícia esta tarde. Que não conseguiu o emprego de sonho. Que, em termos de carreira, ficará a marcar passo este ano. Tal como o ano passado...

Agitou-se na cadeira. Em cheio. Naturalmente. Porque isto era Roger Brown em ação, presentemente a estrela que mais brilhava no panorama do recrutamento de pessoal.

– O ano... o ano passado?

– Sim, não é verdade? Candidatou-se ao lugar de topo da Denja. Maionese e pasta de fígado: é você, não é?

– Presumi que fosse algo de carácter confidencial – afirmou Jeremias Lander, timidamente.

– E é. Mas a minha tarefa é descobrir recursos. E é o que faço. Recorrendo a todos os métodos à minha disposição. É estúpido candidatar-se a cargos que não vai conseguir, especialmente na sua posição, Lander.

– Na minha posição?

– As suas habilitações, o seu currículo, os testes e a minha impressão pessoal dizem-me que você tem o que é necessário. Só lhe falta a reputação. E o pilar fundamental na construção de uma reputação é a exclusividade. Candidatar-se aleatoriamente a cargos prejudica essa exclusividade. Você é um executivo de topo que não procura desafios, mas sim o desafio. O emprego. E é isso que lhe será oferecido. Numa bandeja de prata.

– Será? – perguntou, fazendo nova tentativa de um sorriso intrépido de esguelha. Já não resultava.

– Gostaria de tê-lo na nossa equipa. Não deve candidatar-se a novos cargos. Se outras agências de recrutamento o contactarem com propostas tentadoras, não deve aceitá-las. Fique connosco. Seja exclusivo. Vamos construir a sua reputação. E cuidar dela. Deixe-nos ser para a sua reputação aquilo que a Tripolis é para a sua casa. Dentro de dois anos, voltará para junto da sua mulher com a notícia de um cargo melhor do que aquele de que estamos a falar neste momento. Está prometido.

Jeremias Lander coçou o queixo cuidadosamente escanhado com o polegar e o indicador.

– Hum. Parece-me que esta entrevista está a seguir um rumo diferente daquele que eu estava à espera.

A derrota deixara-o mais calmo. Aproximei-me. Abri os braços. Levantei as palmas das mãos. Sondei-lhe os olhos. A investigação provava que 78 por cento das primeiras impressões nas entrevistas se baseiam na linguagem corporal e uns meros oito por cento naquilo que efetivamente dizemos. O resto tem que ver com a roupa, os odores das axilas e da boca, aquilo que temos pendurado nas paredes. A minha linguagem corporal era fantástica. E, neste momento, exprimia abertura e confiança. Convidei-o, finalmente, a abrigar-se do frio.

– Oiça, Lander. O presidente e o diretor financeiro vêm cá amanhã encontrar-se com um dos candidatos. Gostaria que lhes fosse também apresentado. Convinha-lhe ao meio-dia?

– Ótimo – respondera sem consultar qualquer tipo de agenda. Assim já me agradava mais.

– Quero que oiça o que eles têm a dizer e depois poderá referir-lhes cortesmente que já não está interessado, explicar-lhes que este não é o desafio que procurava e desejar-lhes felicidades.

Jeremias Lander inclinou a cabeça.

– Recuar desta maneira não parecerá uma frivolidade?

– Será encarado como ambição – disse-lhe. – Será visto como alguém que conhece o próprio valor. Uma pessoa cujos serviços são exclusivos. E esse é o ponto de partida para aquilo a que chamamos...

– Esbocei um floreado com a mão.

Sorriu. – Reputação?

– Reputação. Temos acordo?

– Daqui a dois anos?

– Garanto-lhe.

– E como pode garantir?

Anotei: *Recupera rapidamente a ofensiva.*

– Porque vou recomendá-lo para um dos cargos de que lhe falei.

– Ah sim? Não é você quem toma as decisões.

Semicerrei os olhos. Era uma expressão que a minha mulher, Diana, dizia fazer-lhe lembrar um leão indolente, um amo e senhor saciado. Por sinal, agradava-me.

– A minha recomendação é a decisão do meu cliente, Lander.

– Como assim?

– Do mesmo modo que você nunca mais se poderá candidatar a um cargo que não esteja confiante de conseguir, também eu nunca fiz uma recomendação que um cliente não tenha aprovado.

– A sério? Nunca?

– Pelo menos ninguém tem memória de tal. A menos que eu esteja absolutamente convencido de que o cliente aceitará a minha recomendação, não sugiro ninguém e prefiro que o cargo vá para a concorrência. Muito embora possa ter três candidatos brilhantes e esteja noventa por cento seguro.

– E porquê?

Sorri.

– A resposta começa por R. Toda a minha carreira se baseia nela. Lander soltou uma gargalhada e abanou a cabeça.

– Avisaram-me de que você era duro, Brown. Agora entendo o que queriam dizer.

Sorri de novo e levantei-me.

– E agora, sugiro-lhe que vá para casa e comunique à sua bela esposa que vai recusar este cargo porque decidiu voar mais alto. Palpita-me que o espera um agradável serão.

– Porque está a fazer isto por mim, Brown?

– Porque a comissão que o seu empregador nos pagará é um terço do salário bruto do seu primeiro ano. Sabia que Rembrandt costumava ir aos leilões para aumentar a licitação dos seus próprios quadros? Por que motivo haveria de vendê-lo por dois milhões ao ano quando, depois de criar uma certa reputação, o podemos vender por cinco? Só lhe estou a pedir que fique connosco. Temos acordo? – Estendi-lhe a mão.

Agarrou-a com prazer.

– Tenho a sensação de que esta nossa conversa foi muito proveitosa, Brown.

– Concordo plenamente – redargui, lembrando-me de lhe dar umas dicas sobre a técnica de apertar a mão antes de se encontrar com o cliente.

Assim que Jeremias Lander saiu, Ferdinand entrou sorridente no meu gabinete.

– Livra! – comentou, fazendo uma careta e agitando a mão. – Água de camuflagem.

Anuí enquanto abria a janela para deixar entrar ar fresco. O que Ferdinand queria dizer era que o candidato abusara demasiado do *aftershave* para disfarçar os suores de nervosismo que impregnavam as salas de entrevista neste ramo de trabalho.

– Pelo menos era *Clive Christian* – referi. – Comprada pela mulher, tal como o fato, os sapatos, a camisa e a gravata. E foi ideia dela pintar as têmporas de cinzento.

– Como é que sabes?

Ferdinand instalou-se na cadeira onde Lander estivera sentado, mas levantou-se logo com uma expressão de repulsa ao sentir o calor pegajoso do corpo que ficara no estofo.

– Ficou branco como a cal quando premi a tecla da mulher – respondi. – Mencionei que ficaria dececionada quando lhe contasse que o emprego não seria seu.

– A tecla da mulher! Onde vais desencantar estas tretas, Roger?

Ferdinand instalara-se numa das outras cadeiras, com os pés em cima de uma boa imitação de uma mesa de centro *Noguchi*³. Pegara numa laranja e descascava-a, libertando um jato quase invisível que cobria a sua camisa recentemente engomada. Ferdinand era incrivelmente desleixado para um homossexual. E incrivelmente homossexual para um caçador de cabeças.

– Inbau, Reid e Buckley – respondi.

– Já antes mencionaste esse método – comentou Ferdinand. – Mas o que é concretamente? É melhor do que o Cuté?

Ri-me.

– É o modelo de interrogatório do FBI, em nove passos. É uma metralhadora no mundo das zarabatanas, um instrumento capaz de abrir um buraco de um lado ao outro numa meda de feno, que não faz prisioneiros, mas permite resultados rápidos e visíveis.

– E que resultados são esses, Roger?

Sabia que Ferdinand estava a tentar tirar nabos da púcara e não me importei. Estava interessado em saber o que me conferia vantagem, o que fazia com que eu fosse o melhor e ele – presentemente – inferior ao melhor. E fiz-lhe a vontade. Porque as regras, os conhecimentos deviam ser partilhados. E porque ele nunca seria melhor do que eu. Apresentava-se sempre com as camisas a tresandar a citrinos, constantemente interessado em saber se alguém possuía um modelo, um método ou um segredo que fosse melhor do que o dele.

– Submissão – respondi. – Confissão. Verdade. Baseia-se em princípios muito simples.

– Como por exemplo?

– Como começar por interrogar o suspeito sobre a família.

– Bah! – exclamou Ferdinand. – Eu também faço isso. Sentem-se seguros se puderem falar de algo familiar, algo que lhes é próximo. Para além de se abrirem.

³ Isamu Noguchi, escultor e *designer* americano (1904–1988). Durante as décadas de 1930 e 1940 dedicou-se à criação de peças de mobiliário. As suas obras caracterizam-se por formas orgânicas, onde combina a sutileza oriental e a sofisticação ocidental. (N. da T.)

– Precisamente. Mas também nos permite sondar os pontos fracos. O calcanhar de Aquiles. Que poderemos usar mais tarde no interrogatório.

– Ena, mas que terminologia!

– Mais tarde no interrogatório, quando temos de falar do que o atormenta, do que aconteceu, de qual o crime que se suspeita ter cometido, do que o faz sentir-se sozinho e abandonado, certifica-te de que tens em cima da mesa um rolo de papel de cozinha, colocado mesmo à mão do suspeito.

– Porquê?

– Porque o interrogatório atingiu o seu crescendo natural e chegou a altura de premir o botão da emoção. Podes perguntar-lhe o que pensarão os filhos quando descobrirem que o pai é um assassino. E depois, quando lhe vierem as lágrimas aos olhos, estendes-lhe o rolo. Tens de ser a pessoa que compreende, que quer ajudar, a quem pode falar de todas as coisas más. Daquele crime tão, tão estúpido que acabou de acontecer, como se espontaneamente.

– Crime? Do que raio estás a falar? Nós recrutamos pessoas, não é verdade? Não estamos a tentar condená-las por homicídio.

– Eu estou – redargui, pegando no casaco que se encontrava na cadeira do gabinete. – E é por isso que sou o melhor caçador de cabeças de Oslo. Vais acompanhar a entrevista com Lander e o cliente amanhã ao meio-dia.

– Eu?

Abandonei o gabinete e avancei pelo corredor com Ferdinand a saltitar atrás de mim quando passámos pelos outros 25 gabinetes que constituíam a Alfa, uma empresa de recrutamento de média dimensão, que sobrevivera 15 anos e arrecadava 15 a 20 milhões de coroas por ano, os quais, depois de ter sido pago um bónus demasiado modesto aos melhores de nós, tinham ido para os bolsos do dono, em Estocolmo.

– É canja. Todos os pormenores constam do processo, certo?

– Certo – respondeu Ferdinand. – Com uma condição.

– Condição? Estou a fazer-te um favor.

– A mostra privada que a tua mulher vai apresentar esta noite na galeria...

– O que tem?

– Posso ir?

– Foste convidado?

– A questão é precisamente essa. Fui?

– Duvido.

Ferdinand estacou bruscamente e desapareceu do meu campo de visão. Prosegui, sabendo que estava ali, de braços ao lado do corpo, a observar-me e a pensar que, mais uma vez, não poderia brindar com champanhe na companhia do *jet-set* de Oslo, as rainhas da noite, as celebridades e os ricos, que não estaria presente no ambiente de deslumbramento que rodeava as mostras privadas de Diana, nem contactaria com potenciais candidatos a um emprego, uma cama ou outro relacionamento pecaminoso. Pobre homem.

– Roger? – Era a rapariga da receção. – Duas chamadas. Uma...

– Agora não, Oda – respondi, sem me deter. – Não recebas mensagem nenhuma.

– Mas...

– Se for importante, voltarão a ligar.

Oda era uma rapariga bonitinha, mas que ainda tinha muito que aprender. Ou chamar-se-ia Ida?

