

## Capitolo 1

### Il candidato

Il candidato era atterrito.

Per l'occasione si era recato da Gunnar Øye, dove aveva acquistato un vestito grigio di Ermenegildo Zegna, una camicia su misura di Borrelli e una cravatta bordeaux con dei disegni tipo spermatozoi, probabilmente firmata Ceruti 1881. Riguardo alle scarpe, invece, non avevo dubbi: Ferragamo fatte a mano. Ne avevo di simili.

Dai documenti sulla scrivania risultava che il candidato si era laureato brillantemente alla facoltà di Economia e commercio della Norges Handelshøyskole di Bergen, aveva militato in Parlamento per un mandato nelle file del Partito conservatore, e da quattro anni dirigeva, con risultati lusinghieri, un'azienda norvegese di medie dimensioni.

Eppure Jeremias Lander era terrorizzato. Il suo labbro superiore era imperlato di sudore.

Accostò alle labbra il bicchiere d'acqua che la mia segretaria aveva appoggiato sul tavolino.

– Vorrei... – gli dissi con un sorriso, ma non con il sorriso aperto, incondizionato, con il quale s'invita un perfetto sconosciuto a prendere un caffè, non con un sorriso *frivolo*, bensì con quel sorriso cortese, ma distaccato, che in letteratura sta a indicare professionalità, obiettività e approccio analitico. Ed è questa assenza di coinvolgimento emotivo che induce il candidato a ritenere integerrimo l'intervistatore e che, sempre stando alla letteratura,

lo spinge a fornire informazioni piú stringate e obiettive, convinto com'è, ormai, che ogni tentativo di commedia sarà smascherato, le esagerazioni denunciate, i tatticismi puniti. Io comunque sorrido cosí non perché me lo suggerisca la letteratura. Infatti me ne frego alla stragrande di tutte le stronzate scritte da esperti piú o meno autorevoli; l'unica strategia che uso, e che è davvero efficace, è l'interrogatorio in nove fasi di Inbau, Reid e Buckley. Io sorrido cosí perché io *sono* cosí: professionale, analitico e senza alcun coinvolgimento emotivo. Sono un cacciatore di teste. Non è un lavoro particolarmente difficile. Ma io sono il migliore sulla piazza.

– Vorrei, – dissi ancora una volta, – che adesso mi parlasse un po' della sua vita fuori dal lavoro.

– Perché, ne esiste una? – La sua risata risuonò ai limiti dello sguaiato. Durante un colloquio di lavoro è piuttosto imbarazzante ridere di una propria battuta, ed è altrettanto imbarazzante fissare l'interlocutore per vedere se l'ha capita.

– Spero proprio di sí, – replicai, mentre la risata gli moriva in gola. – Credo che i vertici dell'azienda siano alla ricerca di un amministratore delegato con una vita equilibrata, in grado di rimanere alla guida della società per alcuni anni, un maratoneta capace di gestire al meglio la sua corsa e che non mostri segni di logoramento dopo soli quattro anni.

Jeremias Lander annuí mentre beveva un altro sorso d'acqua.

A occhio e croce avrei detto che era quattordici centimetri piú alto di me e che aveva tre anni in piú. Quindi doveva averne trentotto. Un po' troppo giovane per quel lavoro. E lui lo sapeva bene; ecco perché si era tinto quasi impercettibilmente di grigio i capelli intorno alle tempie.

Quel trucco l'avevo già visto. Avevo già visto tutto. Un candidato a cui sudavano molto le mani era giunto al colloquio con la tasca destra della giacca piena di gesso e mi aveva dato la stretta di mano piú bianca e piú asciutta che si possa immaginare. Lander emise involontariamente un verso che ricordava quello di una chiocchia. Annotai sulla guida ai colloqui: «Motivato. Orientato alla soluzione».

– Vedo qui che abita a Oslo, giusto? – continuai.

Annuí. – Skøyen.

– E sua moglie si chiama... – Sfogliai i documenti e assunsi quell'espressione irritata con la quale faccio capire ai candidati che tocca a loro prendere l'iniziativa.

– Camilla. Siamo sposati da dieci anni. Abbiamo due bambini che vanno alle elementari.

– E come definirebbe il suo matrimonio? – gli chiesi senza guardarlo in faccia. Gli concessi due lunghi secondi, e mentre era ancora alla ricerca di una risposta lo incalzai con un'altra domanda:

– Ritieni che sarà ancora sposato fra sei anni, dopo aver trascorso al lavoro due terzi della sua vita da sveglio?

Alzai lo sguardo. Come previsto, lessi lo sconcerto nei suoi occhi. Ero stato incoerente. Vita equilibrata. Dedicazione assoluta al lavoro. Le due cose non stavano insieme. Rispose dopo quattro secondi, ovvero almeno un secondo di troppo: – Spero proprio di sí.

Sorriso sicuro, allenato. Ma non a sufficienza. Non per me, almeno. Aveva usato le mie stesse parole contro di me, e avrei anche apprezzato quella capacità se la sua ironia fosse stata intenzionale. Invece, in questo caso, si era purtroppo limitato a scimmiettare in modo inconsapevole le parole pronunciate da una persona che godeva presumibilmente di uno status superiore. «Cattiva immagine di sé», annotai. Inoltre aveva risposto «spero»,

quindi non ne era certo, non aveva progetti grandiosi per il futuro, non era capace di leggere in una sfera di cristallo, non dava l'idea di sapere che un manager deve perlomeno dare l'idea di essere chiaroveggente.

«Non è un improvvisatore. non sa gestire il caos».

– Lavora?

– Sí. In uno studio legale in centro.

– Ogni giorno dalle nove alle quattro?

– Esattamente.

– E chi resta a casa quando i bambini sono malati?

– Camilla. Per fortuna capita raramente che Niclas e Anders siano...

– Quindi non avete una donna delle pulizie o qualcun altro che si occupa della casa durante il giorno?

Esitò, come fanno di solito i candidati quando non sono sicuri della risposta migliore da dare. Ciò nonostante, purtroppo, mentono di rado. Jeremias Lander scosse la testa.

– Lei è uno sportivo, vero Lander?

– Sí, mi alleno regolarmente.

Nessuna esitazione questa volta. Tutti sanno che le aziende non vogliono avere dirigenti che vengono stroncati da un infarto alla prima salita.

– Jogging e sci di fondo, forse?

– Naturalmente. A tutta la famiglia piace la vita all'aria aperta. E abbiamo uno chalet a Norefjell.

– Come immaginavo. E anche un cane.

Lander scosse la testa.

– Ah no? Come mai? Siete allergici?

L'uomo scosse di nuovo la testa, questa volta con maggior energia. Annotai: «Forse gli manca il senso dell'umorismo».

Mi appoggiai quindi allo schienale della sedia e accostai i polpastrelli delle dita gli uni agli altri. Un gesto assai ar-

rogante, lo so bene. Ma cosa ci posso fare? Io sono fatto così. – Secondo lei quanto vale la sua reputazione di manager, Lander? E in che modo l’ha assicurata?

Aggrottò la fronte già sudata mentre si sforzava di capire il senso delle mie parole. Dopo due secondi chiese con aria rassegnata:

– Che cosa vuol dire?

Sospirai come se la risposta fosse ovvia. Mi guardai intorno alla ricerca di un’allegoria pedagogica mai utilizzata prima. E come al solito la trovai sulla parete.

– È un appassionato d’arte, Lander?

– Me ne intendo un po’. La vera esperta è mia moglie.

– È così anche per me. Vede questo quadro? – Indicai *Sara gets undressed*, un’opera in latex di oltre due metri che rappresentava una ragazza con indosso solo una gonna verde, le braccia alzate, intenta a sfilarsi un maglione rosso. – Un regalo di mia moglie. L’artista si chiama Julian Opie, e il quadro vale duecentocinquantamila corone. Lei possiede opere così costose?

– In effetti sí.

– Congratulazioni. Riuscirebbe a stimare il valore di quest’opera?

– Solo se me lo suggerisce qualcuno.

– Per l’appunto. Nel quadro qui appeso i tratti sono molto stilizzati, la testa della donna è un cerchio, uno zero senza volto, e il colore è steso in modo monotono, senza struttura. È stato realizzato al computer e se ne possono stampare milioni di copie premendo un solo tasto.

– Caspita!

– L’unico motivo, sottolineo, l’unico motivo per cui quest’opera vale duecentocinquantamila corone è la fama dell’artista. La sua nomea di bravo pittore, la fiducia del mercato nel suo genio. Perché è difficile definire concre-

tamente cos'è il genio, impossibile saperlo con certezza. Lo stesso vale per i dirigenti, Lander.

– Ho capito. La reputazione dipende dalla fiducia che un amministratore delegato riesce a ispirare.

Annotai: «Non è uno stupido».

– Per l'appunto, – continuai. – La reputazione è tutto. Incide non solo sullo stipendio, ma persino sulla quotazione in Borsa delle società. Qual è l'opera d'arte che avete in casa? Che valore ha sul mercato?

– Si tratta di una litografia di Edvard Munch. *Brosjen*. Non conosco la sua quotazione, ma...

Feci un cenno d'impazienza con la mano.

– Ma all'ultima asta è stata battuta per trecentocinquanta mila corone, – aggiunse.

– E in che modo ha assicurato quest'opera preziosa contro i furti?

– La mia casa è dotata di un ottimo sistema d'allarme, – specificò. – Il Tripolis. Lo usano anche tutti i miei vicini.

– Il Tripolis è ottimo ma costoso, ce l'ho anch'io, – commentai. – Circa ottomila corone l'anno. Quanto ha investito invece nella sua reputazione?

– Che cosa intende dire?

– Ventimila corone? Diecimila? Meno?

Alzò le spalle.

– Nemmeno un soldo bucato, – suggerii. – Lei ha un curriculum e uno stipendio annuo che valgono dieci volte il quadro di cui stiamo parlando. Eppure non c'è nessuno che se ne occupi, nessuno che li valorizzi. Perché lei non lo ritiene necessario. Perché crede che i suoi risultati presso l'azienda per cui lavora parlino da soli. Non è vero?

Lander non rispose.

– Be', – dissi, sporgendomi in avanti e abbassando la voce come se stessi per rivelargli un segreto. – Le cose non

stanno affatto cosí. Il successo è come i quadri di Opie, pochi tratti stilizzati con alcuni zeri, senza volto. I quadri non contano nulla, la reputazione è tutto. Ed è quanto noi possiamo offrire.

– La reputazione?

– Lei si trova qui nel mio ufficio perché è uno di sei ottimi candidati a una posizione di amministratore delegato. Non credo però che verrà scelto. Perché non ha una reputazione.

Lander aprí la bocca come per formulare una protesta che non giunse mai. Mi buttai contro lo schienale della poltrona, che prese a cigolare.

– Ma non si rende conto? Lei *si è candidato* a questo lavoro! Avrebbe dovuto trovare qualcuno che ci facesse il suo nome, e fingersi sorpreso quando l'avremmo contattata. Un supermanager deve farsi scovare dopo una lunga caccia, non arrivare in tavola già pronto e servito.

Vidi che avevo fatto centro. Il candidato era profondamente scosso. Questa non era la solita intervista di lavoro, questo non era il Cute, il Disc o qualcun altro di quegli stupidi questionari inutilizzabili, concepiti da qualche psicologo da strapazzo o da specialisti delle risorse umane assolutamente privi di risorse. Riabbassai il tono di voce.

– Spero che sua moglie non rimarrà troppo delusa quando oggi pomeriggio, di ritorno a casa, le darà la notizia. Quando le racconterà che il lavoro da sogno è sfumato. Che anche quest'anno non farà carriera. Come l'anno scorso del resto...

Lander sussultò sulla sedia. Centro! Non poteva essere altrimenti. Perché Roger Brown, la stella piú fulgida del firmamento dei *recruiter*, era entrato in azione.

– L'anno... scorso?

– Perché, non è vero?, lei si è candidato alla posizione

di amministratore delegato in Denja. Maionese e paté di fegato. Non era lei?

– Credevo che queste informazioni fossero confidenziali, – rispose Jeremias Lander in tono sconsolato.

– Infatti. Il mio lavoro è raccogliere le informazioni. Ed è quello che faccio. Con i metodi che ho a disposizione. È stupido proporsi per dei lavori e venire scartati, soprattutto nella sua posizione, Lander.

– Nella mia posizione?

– In base ai suoi titoli di studio, ai suoi risultati lavorativi, ai test e all'impressione che mi ha fatto, mi sembra che lei abbia tutte le carte in regola. L'unica cosa che le manca è la reputazione. E la reputazione si ottiene solo con l'esclusività. Cercare un lavoro a destra e a manca non fa di lei una persona dotata di questa prerogativa. Lei non è un dirigente a caccia di una sfida qualunque, ma *della* sfida. Di un particolare lavoro. Che le verrà proposto. Su un piatto d'argento.

– Veramente? – chiese Lander provando di nuovo a sfoderare il suo sorriso accattivante. Peccato che non funzionasse più.

– Mi piacerebbe che lei entrasse a far parte della nostra rosa di candidati. Però non dovrà proporsi per altri lavori. Non dovrà accettare le offerte apparentemente irresistibili di altre agenzie di selezione del personale. Dovrà rimanere con noi. Mantenere un'aura di esclusività. Saremo noi a occuparci della sua reputazione. A prendercene cura. Ci dia la possibilità di diventare per la sua reputazione quello che il Tripolis è per casa sua. Entro due anni potrà annunciare a sua moglie di essere stato scelto per un lavoro molto più remunerativo di quello di cui stiamo parlando ora. Può starne assolutamente certo.

Jeremias Lander si passò il pollice e l'indice sul mento



sbarbato con cura. – Ehm. Questa conversazione ha preso una piega inaspettata.

La sconfitta l'aveva indotto ad assumere toni piú pacati. Mi sporsi verso di lui. Spalancai le braccia. Rivolsi i palmi delle mani verso l'alto. Cercai il suo sguardo. Dagli studi è emerso che la prima impressione durante un colloquio di lavoro si basa per il settantotto per cento sul linguaggio del corpo, e solo per l'otto per cento su quanto viene detto. Gli altri elementi che contano sono l'abbigliamento, l'odore emanato dalle ascelle, l'alito, ciò che è appeso alle pareti. Io possiedo in realtà una straordinaria comunicazione non verbale. In quel preciso momento stavo trasmettendo apertura e fiducia. Finalmente lo invitai a entrare e a prendere un caffè.

– Mi ascolti bene, Lander. Domani il presidente del consiglio di amministrazione e il direttore commerciale verranno qui per un colloquio con uno dei candidati. Mi piacerebbe che incontrassero anche lei. Va bene a mezzogiorno?

– Perfetto -. Aveva risposto senza far finta di dover controllare la propria agenda. Mi risultò immediatamente molto piú simpatico.

– Vorrei che lei stesse a sentire quanto hanno da dire e che poi, con gentilezza, spiegasse come mai non è piú interessato alla loro offerta, che è alla ricerca di sfide di un altro genere, e quindi augurasse loro buona fortuna.

Jeremias Lander inclinò la testa. – Ma se mi ritiro in questo modo, non mi giudicheranno una persona poco seria?

– Nient'affatto: la considereranno una persona ambiziosa, uno che conosce il proprio valore. Che fornisce i propri servizi in modo selettivo. E questo è l'inizio della storia che noi chiamiamo... – Feci un cenno con la mano.

– Reputazione?

– Reputazione. Abbiamo un accordo, allora?

- Entro due anni.
- Glielo garantisco.
- E come può garantirmelo?

Annotai: «Passa velocemente all'offensiva».

- Raccomandandola per una delle posizioni di cui le parlavo.

- E con questo? Non è lei a prendere le decisioni.

Socchiusi nuovamente gli occhi. Quando mia moglie Diana scorgeva questa mia espressione, diceva che assomigliavo a un leone indolente, a un tiranno sazio. Amavo la sua definizione.

- Ciò che io consiglio è anche ciò che decide il cliente, Lander.

- Che cosa vuol dire?

- Come lei non si candiderà piú per un lavoro che non è sicuro di ottenere, cosí io non consiglio mai candidati che poi non vengono assunti.

- Veramente? Mai?

- Non che io ricordi. Se non ho la certezza assoluta che il cliente seguirà il mio consiglio, evito di presentargli un candidato oppure lascio che l'incarico vada a uno dei concorrenti. Perfino se ho tre candidati eccellenti e sono sicuro al novanta per cento.

- E come mai?

Sorrisi. - La mia risposta inizia per R. Tutta la mia carriera si basa su quello.

Lander scosse la testa e rise. - Infatti gira voce che lei sia uno squalo, Brown. Adesso capisco cosa intendono.

Sorrisi e mi alzai. - Ora le suggerisco di tornarsene a casa e di raccontare alla sua bella moglie che rifiuterà questo lavoro perché ha deciso di puntare piú in alto. Secondo me l'attende una piacevole serata.

- Perché fa una cosa del genere per me, Brown?

– Perché la provvigione che ci pagherà il suo datore di lavoro è pari a un terzo del suo salario lordo del primo anno. Sa che Rembrandt andava sempre alle aste per tirar su il prezzo dei propri quadri? Perché dovrei venderla per due milioni all'anno quando, lavorando un po' sulla sua reputazione, la posso vendere per cinque? Tutto quello che le chiediamo è di far parte in esclusiva della nostra rosa di candidati. Affare fatto? – Gli porsi la mano.

Me la strinse con foga. – Ho l'impressione che questa sia stata una chiacchierata proficua, Brown.

– Sono d'accordo, – risposi, facendomi l'appunto mentale di dargli un paio di suggerimenti su una corretta stretta di mano prima dell'incontro con il cliente.

Ferdinand si precipitò nel mio ufficio non appena ne fu uscito Jeremias Lander.

– *Puah!* – esclamò con una smorfia di disgusto e agitando la mano. – *Eau de camouflage.*

Annuii mentre aprivo la finestra per cambiar l'aria. Con quelle parole Ferdinand aveva voluto dire che il candidato si era profumato abbondantemente per camuffare il sudore da nervosismo che pervade gli uffici in cui si svolgono le selezioni del personale.

– Almeno era un Clive Christian, – dissi. – Comprato dalla moglie. Come l'abito, le scarpe, la camicia e la cravatta, del resto. Ed è sempre lei che ha avuto l'idea di fargli tingere le tempie di grigio.

– E tu come lo sai? – Ferdinand si sedette sulla sedia occupata fino a poco prima da Lander, ma nell'avvertire il caldo umido del corpo trattenuto dal rivestimento si alzò di scatto, con un moto di repulsione.

– È sbiancato in volto non appena ho premuto il tasto «moglie», – spiegai. – Gli ho fatto presente quanto la sua

dolce metà sarebbe rimasta delusa nel sapere che lui non avrebbe ottenuto il lavoro.

– Il tasto «moglie»! Ma come ti vengono in mente, Roger? – Ferdinand si era seduto su un'altra sedia e aveva disteso i piedi su una copia piuttosto a buon mercato di un tavolino Noguchi. Aveva preso un'arancia e la stava sbucciando, spruzzandosi una cascata quasi invisibile di goccioline sulla camicia appena stirata. Ferdinand era incredibilmente goffo per essere un omosessuale. E incredibilmente omosessuale per essere un headhunter.

– Inbau, Reid e Buckley, – dissi.

– Me lo hai già accennato altre volte, – ribatté Ferdinand.

– Ma di cosa si tratta esattamente? È meglio del Cute?

Risi. – Si tratta della tecnica d'interrogatorio in nove fasi dell'Fbi, Ferdinand. È una macchina da guerra in un mondo di fionde, uno strumento superefficace che non fa prigionieri ma dà risultati rapidi e tangibili.

– Che risultati, Roger?

Sapevo bene dove voleva andare a parare, e la cosa non mi creava problemi. Voleva scoprire quale fosse il mio asso nella manica, come mai fossi il migliore sulla piazza mentre lui, almeno per il momento, non lo era. E io gli fornivo quello che lui mi chiedeva. Perché le regole sono queste, il sapere va condiviso. E poi non sarebbe mai diventato migliore di me, avrebbe continuato a presentarsi con camicie che odoravano d'agrumi e a chiedersi se qualcuno aveva un modello, un metodo, un'arma vincente migliore della sua.

– Sottomissione, – risposi. – Confessione. Verità. I principî base sono molto semplici.

– Puoi farmi un esempio?

– È importante iniziare l'interrogatorio rivolgendo al sospetto domande sulla sua famiglia.

– *Bah*, – commentò Ferdinand. – Questo lo faccio anch'io. L'interrogato si sente piú a suo agio se conosce l'argomento, se si trova a parlare di qualcosa che lo riguarda intimamente. Ed è piú facile che si lasci andare alle confidenze.

– Appunto. E poi cosí riesci a capire meglio quali sono le sue debolezze, qual è il suo tallone di Achille, che sfrutterai contro di lui in una fase successiva dell'interrogatorio.

– Ma che cazzo di terminologia usi?

– Nella fase successiva dell'interrogatorio, quando inizierai a chiedergli cosa lo fa stare cosí male, quando parlerai di ciò che è successo, dell'omicidio di cui è sospettato, di ciò che lo fa sentire solo e abbandonato da tutti e che lo spinge a volersi nascondere, sarai cosí gentile da mettere un rotolo di scottex sul tavolo, appena al di fuori della sua portata.

– E perché mai?

– Perché l'interrogatorio sta seguendo un suo crescendo naturale ed è giunto il momento di premere il tasto dei sentimenti. Gli chiederai che cosa penseranno i suoi figli di lui quando verranno a sapere che il loro papà è un assassino. E nel momento stesso in cui gli si riempiranno gli occhi di lacrime, tu gli porgerai il rotolo di scottex. Sarai quello che lo sa capire, quello che è pronto ad aiutarlo, l'amico a cui può confidare tutte le sue malefatte, quell'omicidio cosí stupido, ma cosí stupido, che è praticamente successo da solo.

– Omicidio? Non capisco di che parli. Noi ci occupiamo solamente di selezione del personale, il nostro compito non è far condannare i candidati per omicidio.

– Il mio invece sí, – replicai afferrando la giacca appoggiata sulla sedia. – Ed è per questo che sono il cacciatore di teste piú bravo della città. A proposito, sarai tu a

condurre il colloquio con Lander e con il cliente domani a mezzogiorno.

– Io?

Uscii dalla porta e imboccai il corridoio, con Ferdinand che trotterellava alle mie spalle mentre passavamo davanti agli altri venticinque uffici di Alfa, una società di selezione del personale di medie dimensioni che era riuscita a sopravvivere per quindici anni e che aveva un fatturato annuo tra i quindici e i venti milioni di corone; gli introiti, dopo il pagamento di bonus troppo modesti ai migliori di noi, finivano nelle tasche del proprietario a Stoccolma.

– Sarà un gioco da ragazzi. Trovi le informazioni nel file. Okay?

– Okay, – rispose Ferdinand. – A una condizione.

– Condizione? Sono io che ti sto facendo un favore.

– Il vernissage che c'è stasera nella galleria di tua moglie...

– Cosa c'entra?

– Posso venire?

– Sei stato invitato?

– È proprio questo il punto. Sono sull'elenco?

– Credo proprio di no.

Ferdinand si arrestò di colpo e scomparve dal mio campo visivo. Io continuai a percorrere il corridoio, ben sapendo che lui se ne stava là, con le braccia a penzoloni, lo sguardo fisso su di me, meditando sul fatto che anche questa volta non avrebbe brindato con gli esponenti del jet set di Oslo, le regine della notte, le celebrità, i miliardari, non avrebbe avuto accesso a quel profumo di glamour che si respirava ai vernissage di Diana, non avrebbe potuto stringere contatti con persone potenzialmente candidate

a una posizione, a un letto o a qualche rapporto peccaminoso. Mi faceva pena.

– Roger? – Era la ragazza dietro il bancone della reception. – Ci sono due telefonate per te. Una...

– Non ora, Oda, – le risposi senza fermarmi. – Sto fuori tre quarti d'ora. Non prendere messaggi.

– Ma...

– Se è qualcosa di davvero importante richiameranno.

Una bella ragazza, Oda, ma aveva ancora bisogno di un po' d'addestramento. A proposito, si chiamava Oda o Ida?