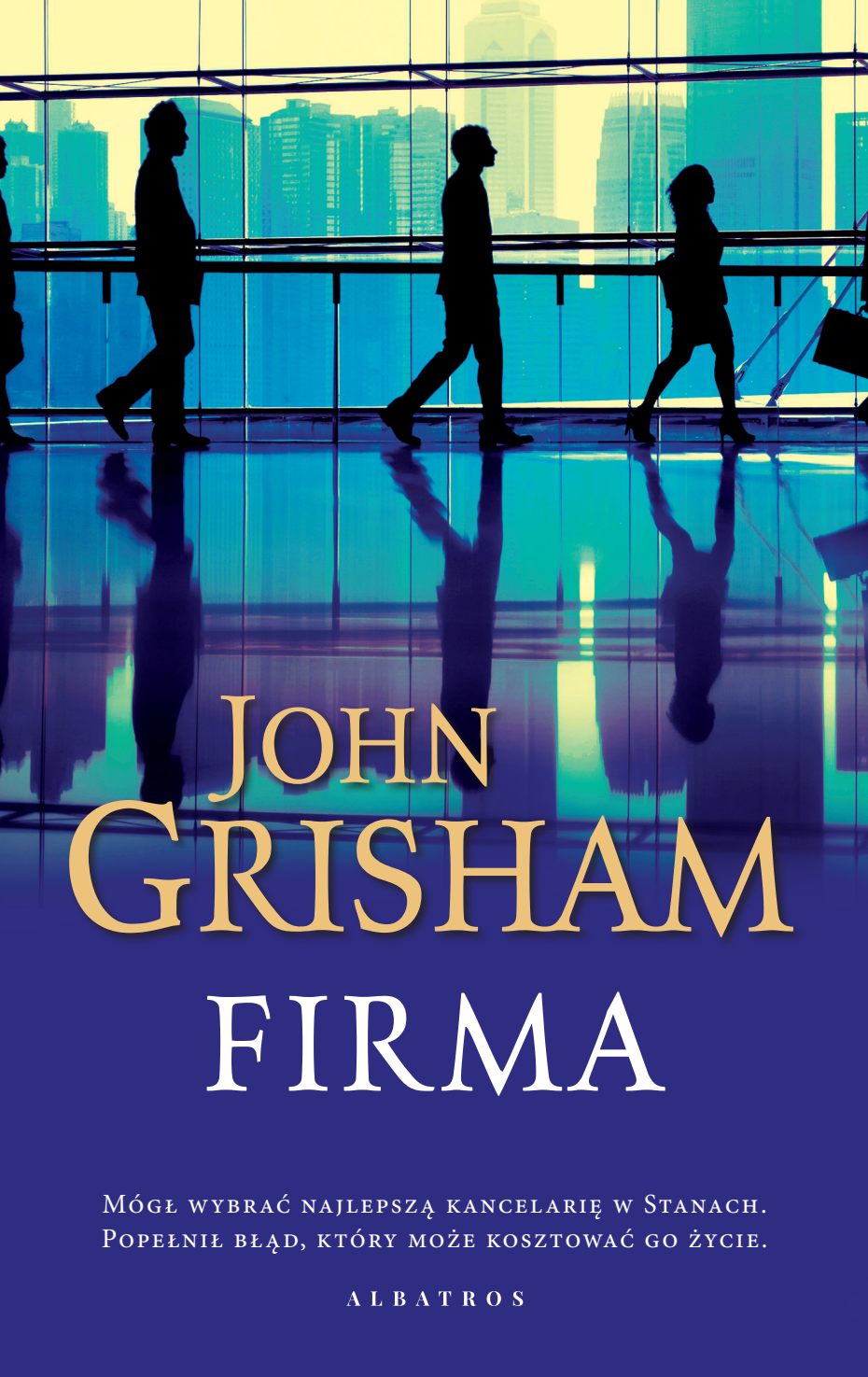




JOHN GRISHAM FIRMA

MÓGL WYBRAĆ NAJLEPSZĄ KANCELARIĘ W STANACH.
POPEŁNIŁ BŁĄD, KTÓRY MOŻE KOSZTOWAĆ GO ŻYCIE.

ALBATROS

Rozdział 1

Wspólnik senior po raz setny przeczytał leżące przed nim CV i po raz setny uznał, że nie znajduje w nim niczego, co by go zaniepokoiło, przynajmniej na papierze. Mitchell Y. McDeere miał głowę na karku, był ambitny i wyglądał jak należy. I był wygłodniały. Ktoś z jego drogą życiową musiał być. Był też żonaty, co stanowiło bezwzględny wymóg. Firma nigdy nie zatrudniała singli i nawet na rozwodników patrzyła bardzo niechętnie, podobnie zresztą jak na kobiecie-rzy i pijących, przejście testu narkotykowego zaś było wręcz warunkiem kontraktowym. Kandydat ukończył kurs księgowości, za pierwszym podejściem zaliczył egzamin na biegłego księgowego i jako prawnik chciał się specjalizować w prawie podatkowym, co predestynowało go do pracy w firmie zajmującej się podatkami. Był biały, a firma jeszcze nigdy nie zatrudniła czarnego prawnika. Udawało jej się to dzięki dyskretnej i zamkniętej polityce kadrowej: nigdy nie ogłaszano naboru na wolnym rynku. Kancelarie musiały zatrudniać czarnych, ta natomiast ograniczała się do rekrutacji prywatnymi kanałami i pozostawała w całości biała. Na dodatek firma mieściła się w Memphis, a najlepsi czarni prawnicy aspirowali do pracy w Nowym Jorku, Waszyngtonie lub Chicago. McDeere miał również właściwą płeć, bo firma z reguły nie zatrudniała

kobiet. Tylko raz popełniono ten błąd i w połowie lat siedemdziesiątych przyjęto prawniczkę po Harvardzie, na którym zdobyła pierwszą lokatę i renomę czarodziejki w dziedzinie prawa podatkowego. Przetrwiała w firmie cztery burzliwe lata i zginęła w wypadku samochodowym.

Na papierze wszystko wyglądało doskonale i McDeere był kandydatem numer jeden. A właściwie jedynym, bo w tym roku nikt inny z nim nie konkutował i lista była bardzo krótka. Albo on, albo nikt.

Wspólnik zarządzający, Royce McKnight, studiował zawartość teczek zatytułowanych *Mitchell Y. McDeere – Harvard*. Ponaddwucentymetrowy plik dokumentów i fotografii został skompletowany przez prywatną agencję wywiadowczą z Bethesdy, w której pracowało kilku byłych agentów CIA. Należała ona do klientów firmy i co roku sporządzała dla niej takie raporty, nie biorąc za to pieniędzy. Jej właściciele twierdzili, że zadanie jest dziecinnie proste, bo dotyczy niczego niepodważających studentów prawa. Z uzyskanych informacji wynikało, że McDeere wolał się wynieść z północnego wschodu kraju, że złożono mu trzy propozycje pracy – dwie w Nowym Jorku i jedną w Chicago – z których najwyższa opiewała na siedemdziesiąt sześć tysięcy, a najniższa na sześćdziesiąt osiem tysięcy dolarów rocznie. Wyglądało na to, że firmy prawnicze usilnie o niego zabiegają. Będąc na drugim roku, miał okazję podeprzeć się ściągą na egzaminie z obrotu papierami wartościowymi, ale z niej nie skorzystał i uzyskał najlepszy wynik w grupie. Dwa miesiące temu na wydziałowej imprezie pojawiła się kokaina, ale on odmówił i wyszedł, podczas gdy jego koledzy ochoczo zabrali się do wciągania. Od czasu do czasu pił piwo, ale alkohol był drogi, a on nie miał pieniędzy. Z powodu zaciągniętych kredytów studenckich miał blisko dwadzieścia trzy tysiące dolarów długu i był człowiekiem głodnym sukcesu.

Royce McKnight skończył przeglądać zawartość teczek i

się uśmiechnął. McDeere był dla nich stworzony.

Lamar Quin miał trzydzieści dwa lata i nie dochrapał się jeszcze pozycji wspólnika. Zaangażowano go, by wyglądał młodzieńczo, zachowywał się młodzieńczo i propagował młodzieńczy wizerunek kancelarii Bendini, Lambert i Locke, która i bez tego była firmą ludzi młodych, większość bowiem wspólników w wieku około pięćdziesięciu lat przechodziła na emeryturę, z mnóstwem pieniędzy na koncie. Wiedział jednak, że kiedyś zostanie wspólnikiem. Miał do końca życia zagwarantowany sześciocyfrowy dochód i już teraz mógł się cieszyć sztytami na miarę garniturami po tysiąc dwieście dolarów za sztukę, które tak dobrze leżały na jego wysokiej, atletycznej sylwetce. Przeszedł swobodnym krokiem przez apartament za tysiąc dolarów za dobę, nalał sobie kolejną filiżankę bezkofeinowej kawy i rzucił okiem na zegarek, po czym zerknął na wspólników siedzących przy niewielkim stole konferencyjnym pod oknem.

Dokładnie o czternastej trzydzieści rozległo się pukanie do drzwi. Lamar spojrzał na wspólników, a ci odłożyli CV i schowali teczkę do otwartej aktówki. Wszyscy trzej sięgnęli po marynarki, Lamar zapiął swoją na górny guzik i otworzył drzwi.

– Mitchell McDeere? – Wyciągnął rękę, uśmiechając się szeroko.

– Tak.

Obaj mężczyźni serdecznie uścisnęli sobie dłonie.

– Miło mi cię poznać, Mitchellu. Jestem Lamar Quin.

– Mnie także. Proszę mi mówić Mitch. – Gość wszedł i rozejrzał się po przestronnym wnętrzu.

– Jasne, Mitch. – Lamar wziął go za ramię i poprowadził w głąb apartamentu, gdzie czekali dwaj wspólnicy. Przedstawili mu się, nie szczędząc ciepła i serdeczności w słowach i gestach. Zaproponowali mu kawę, potem wodę. Wszyscy czterej usiedli wokół lśniącego stołu konferencyjnego z mahoniu

i wdali się w miłą pogawędkę. McDeere rozpiął marynarkę i założył nogę na nogę. Miał już doświadczenie w rozmowach z potencjalnymi pracodawcami i szybko wyczuł, że ci go chcą. Rozluźnił się. Miał w kieszeni trzy oferty pracy w trzech prestiżowych firmach prawniczych i tak naprawdę w ogóle nie musiał tu przychodzić. Dotychczasowe spotkania pozwoliły mu nabrać trochę pewności siebie, na to więc stawiał się bardziej z ciekawości. A także dlatego, iż marzył, by zamieszkać w cieplejszym klimacie.

Oliver Lambert, wspólnik senior, pochylił się nad stołem i podparłszy się łokciami, przejął inicjatywę w rozmowie. Odznaczał się elokwencją i ciepłym, niemal śpiewaczym barytonem. W wieku sześćdziesięciu jeden lat był nie tyle ojcem, ile dziadkiem firmy, i większość czasu poświęcał na zmaganie się z rozbuchanymi osobowościami prawników zaliczających się do najbogatszych w kraju. Był mentorem, do którego młodsi zwracali się o pomoc i radę w rozwiązywaniu problemów. Do Lamberta należała także rekrutacja nowych pracowników i jego zadaniem było doprowadzenie do podpisania umowy z Mitchellem Y. McDeere'em.

– Masz już dość rozmów o pracy? – zapytał Oliver Lambert.

– Właściwie nie. To element kariery zawodowej.

Tak, tak, zgodzili się skwapliwie. Wydaje się, jakby to było wczoraj, kiedy sami uczestniczyli w takich rozmowach, przedstawiali swoje CV i przeżywali katusze ze strachu, że nikt ich nie zatrudni i trzy lata ślęczenia nad książkami pójdą na marne. Tak że wiedzą doskonale, co teraz przeżywa.

– Mogę o coś spytać? – wtrącił Mitchell.

– Oczywiście.

– Jasne.

– O co chcesz.

– Dlaczego nasza rozmowa odbywa się w pokoju hotelowym? Inne firmy prowadzą rozmowy na terenie kampusu w

biurach pośrednictwa pracy.

– Dobre pytanie. – Wszyscy trzej popatrzyli po sobie i kiwając głowami, zgodzili się, że to dobre pytanie.

– To może ja na nie odpowiem, Mitch – powiedział Royce McKnight, wspólnik zarządzający. – Musisz wziąć pod uwagę specyfikę naszej firmy. Różnimy się od innych i jesteśmy z tego dumni. Zatrudniamy czterdziestu jeden prawników, więc w porównaniu z innymi nie jesteśmy duzi. Nie przyjmujemy do pracy wielu nowych, średnio jednego na dwa lata. Oferujemy za to najwyższe wynagrodzenia i najlepsze świadczenia dodatkowe w całym kraju, nie przesadzam. Dlatego jesteśmy bardzo wybredni. I wybraliśmy ciebie. List, który dostałeś w zeszłym miesiącu, napisaliśmy po przyjrzeniu się ponad dwóm tysiącom studentów trzeciego roku z najlepszych uczelni. W rezultacie wysłaliśmy tylko ten jeden list. Nigdzie nie ogłaszamy naszych wakatów i nie zachęcamy nikogo do składania ofert. Trzymamy się z boku i stosujemy odmienne metody. Oto moja odpowiedź.

– Rozumiem. A czym firma się zajmuje?

– Podatkami. Trochę papierami wartościowymi, nieruchomościami i bankowością, ale osiemdziesiąt procent naszej pracy dotyczy podatków. Dlatego chcieliśmy się z tobą spotkać, Mitch. Bardzo interesują cię kwestie podatkowe.

– Dlaczego wybrałeś college Western Kentucky? – chciał wiedzieć Oliver Lambert.

– To proste. Za grę w ich drużynie futbolowej zaoferowali mi pełne stypendium. Gdyby nie to, nie byłoby w ogóle mowy o college'u.

– Opowiedz nam o swojej rodzinie.

– A dlaczego to jest ważne?

– Dla nas to bardzo ważne, Mitch – powiedział łagodnie Royce McKnight.

Wszyscy mówią to samo, pomyślał McDeere.

– Dobrze. Więc mój ojciec zginął w wypadku w kopalni,

kiedy miałem siedem lat. Matka wyszła ponownie za mąż i przeniosła się na Florydę. Miałem dwóch braci. Rusty zginął w Wietnamie. Mam jeszcze brata Raya.

– Gdzie teraz przebywa?

– Myślę, że to nie wasza sprawa – burknął Mitchell wyraźnie poirytowanym tonem i wlepił wzrok w McKnighta. W materiałach w teczce nie było nic na temat Raya. Dziwne.

– Przepraszam – bąknął wspólnik zarządzający.

– Mitch, nasza firma mieści się w Memphis – wtrącił szybko Lamar. – Czy to stanowi dla ciebie problem?

– Żadnego. Nie lubię zimna.

– Byłeś kiedyś w Memphis?

– Nie.

– Niedługo cię tam zaprosimy. Będiesz zachwycony.

Mitch kiwnął głową i uśmiechnął się, nie dając nic po sobie poznać. Czy ci ludzie robią sobie żarty? Jak w ogóle mógłby brać pod uwagę propozycję tak małej firmy z tak małego miasta, skoro interesuje się nim Wall Street?

– Jak cię sklasyfikowano na uczelni? – zapytał Lambert.

– W pierwszej piątce. – Nie w pierwszych pięciu procentach, tylko w pierwszej piątce studentów, ale to musiało im wystarczyć za odpowiedź. W pierwszej piątce na trzystu słuchaczy. Mógł powiedzieć, że trzeci był tuż za drugim i całkiem blisko pierwszego, ale nie zrobił tego. Jego rozmówcy skończyli gorsze uczelnie prawnicze – uniwersytety Chicago, Columbia i Vanderbilt, o ile dobrze zapamiętał informacje zamieszczone w *Almanachu Prawniczym* Martindale’a-Hubbella – i był pewny, że nie będą chcieli roztrząsać kwestii wykształcenia.

– Dlaczego wybrałeś Harvard?

– Prawdę mówiąc, Harvard wybrał mnie. Złożyłem papiery do kilku uczelni i wszędzie mnie przyjęto. Ale Harvard zaoferował mi największą pomoc finansową. Uważałem go za najlepszą szkołę. Nadal tak uważam.

– Doskonale tam sobie poradziłeś, Mitch – stwierdził Lambert, zerkając do CV. Teczka z dokumentacją z agencji wywiadowczej tkwiła w zamkniętej aktówce pod stołem.

– Dziękuję. Ciężko na to pracowałem.

– Uzyskałeś bardzo wysokie oceny z zajęć z podatkowości i obrotu papierami wartościowymi.

– To interesuje mnie najbardziej.

– Zapoznaliśmy się z próbkami twoich analiz i muszę powiedzieć, że zrobiły na nas wrażenie.

– Dziękuję. Lubię zgłębiać literaturę.

Pokiwali głowami, gładko przełykając oczywiste kłamstwo należące do rytuału takich rozmów. Żaden student ani prawnik przy zdrowych zmysłach nie lubi przesiadywać w bibliotece, ale podczas rozmowy kwalifikacyjnej każdy kandydat uważa za stosowne deklarować głęboką miłość do literatury prawniczej.

– Opowiedz nam o żonie – poprosił Royce McKnight niemal przymilnym tonem. Mógł się spodziewać następnej opryskliwej odpowiedzi, ale każda firma próbuje wtykać nos do tej sfery życia kandydata.

– Ma na imię Abby. Zrobiła dyplom z nauczania podstawowego w Western Kentucky. Równocześnie skończyliśmy college i tydzień później się pobraliśmy. Przez ostatnie trzy lata uczyła w prywatnym przedszkolu w pobliżu Boston College.

– A czy wasze małżeństwo jest...

– Jesteśmy bardzo szczęśliwi. Znamy się od liceum.

– Na jakiej pozycji grałeś? – spytał Lamar, szybko kierując rozmowę na mniej drażliwe tematy.

– Rozgrywającego. Wiele drużyn o mnie zabiegało do chwili, gdy podczas ostatniego meczu w drużynie licealnej rozwalilem sobie kolano. Nagle wszyscy z wyjątkiem Western Kentucky stracili zainteresowanie. Przez cztery lata grałem w ich drużynie i zacząłem nawet grać w lidze juniorów, ale kolano już nigdy nie wróciło do pełnej sprawności.

– Jak udawało ci się godzić grę na boisku z piątkami w indeksie?

– Książki zawsze miały pierwszeństwo.

– Trudno mi sobie wyobrazić Western Kentucky jako college o wygórowanych wymaganiach akademickich – parsknął Lamar z ironicznym uśmieszkiem i od razu tego pożałował. Lambert i McKnight ściągnęli brwi na znak niezadowolenia.

– Podobnie jak stanowy w Kansas – wypalił Mitch i Lamara zatkało. Właściwie zaniemówili wszyscy trzej, przez chwilę spoglądając po sobie z niedowierzaniem. McDeere wiedział, że Lamar Quin uczęszczał do stanowego college'u w Kansas. Nigdy nie widział Lamara na oczy i nie mógł wiedzieć, kto z ramienia firmy będzie z nim rozmawiał, ale to wiedział. A to znaczy, że przewertował almanach Martindale'a-Hubbella, przeczytał notki biograficzne wszystkich czterdziestu jeden prawników zatrudnionych w firmie i potrafił w sekundę przywołać z pamięci informację, że Lamar Quin skończył stanowy college w Kansas. Cholera, to naprawdę imponujące.

– Zdaje się, że palnąłem gafę – powiedział skruszonym tonem Lamar.

– Nie szkodzi. – Mitch uśmiechnął się ciepło na znak, że już o tym zapomniał.

Oliver Lambert odchrząknął i postanowił wrócić do spraw osobistych.

– Mitch, nasza firma nie pochwała picia alkoholu ani uganiania się za kobietami. Nie jesteśmy gromadą świętoszków, ale stawiamy sprawy zawodowe na pierwszym miejscu. Trzymamy się w cieniu i ciężko pracujemy. I zarabiamy furę pieniędzy.

– Wszystko to mi odpowiada.

– Zastrzegamy też sobie prawo kontrolowania personelu pod kątem zażywania narkotyków.

– Nie zażywam narkotyków.

– To dobrze. Jakiego jesteś wyznania?

– Metodysta.

– To dobrze. W naszej firmie zatrudniamy ludzi wielu różnych wyznań: katolików, baptystów, członków Kościoła episkopalnego. To tak naprawdę nie nasza sprawa, ale wolimy wiedzieć. Zależy nam na trwałości rodzin. Szczęśliwi prawnicy to wydajni prawnicy. Dlatego zadajemy te wszystkie pytania.

Mitch skinął głową i się uśmiechnął. Słyszał to już wcześniej.

Wszyscy trzej wspólnicy spojrzeli po sobie i przenieśli wzrok na Mitcha, dając mu w ten sposób do zrozumienia, że rozmowa dotarła do punktu, w którym przepytrywany powinien sam zadać kilka inteligentnych pytań. Mitch zmienił pozycję na krześle. Oczywiście najważniejszą sprawą była kwestia finansowa, szczególnie to, jak ich propozycja ma się do tamtych trzech. Jeśli oferta nie okaże się wystarczająco atrakcyjna, to miło było panów poznać i po sprawie. Jeśli zaś będzie atrakcyjna, wtedy możemy rozmawiać o rodzinie i o małżeństwie, i o futbolu, i o Kościołach. Ale wiedział, że jak we wszystkich poprzednich firmach muszą tak długo boksować się z cieniem, aż dla wszystkich stanie się jasne, że poruszyli każdą kwestię z wyjątkiem pieniędzy. Dlatego lepiej było zacząć od pytania lżejszego kalibru.

– Na czym polegałaby moja praca?

Pokiwali głowami na znak, że podoba im się pytanie, po czym Lambert i McKnight spojrzeli na Lamara. To jego działka.

– W naszej firmie stosujemy coś w rodzaju dwuletniej aplikantury, choć formalnie tak tego nie nazywamy. Będziemy cię wysyłać do różnych zakątków kraju na seminaria z zakresu prawa podatkowego. Będziesz musiał jeszcze dużo się nauczyć. Zimą odbędziesz dwutygodniową praktykę w Amerykańskim Instytucie Podatkowym w Waszyngtonie. Przykładamy ogromną wagę do naszej wiedzy technicznej i wszyscy

bezustannie się szkolimy. Jeśli będziesz chciał uzyskać dyplom z prawa podatkowego, pokryjemy związane z tym koszty. Jeśli chodzi o typową praktykę prawniczą, to przez pierwsze dwa lata nie wydarzy się nic szczególnie ekscytującego. Większość czasu będziesz poświęcał grzebaniu w literaturze i wyszukiwaniu precedensów. Generalnie to dość nudne zadania. Ale zostaniesz za to szczerze wynagrodzony.

– Jak szczerze?

Lamar popatrzył na Royce’a McKnighta, a ten wlepił wzrok w Mitcha.

– O wynagrodzeniu i innych korzyściach porozmawiamy w Memphis – rzekł.

– Chciałbym usłyszeć orientacyjną kwotę teraz, bo może nie będę miał po co jechać do Memphis. – Mitch uśmiechnął się nieco wyzywająco, ale pogodnie. Tak jak uśmiecha się człowiek z trzema ofertami zatrudnienia w kieszeni.

Wspólnicy spojrzeli po sobie i pierwszy odezwał się Lambert:

– No dobrze. W pierwszym roku zasadnicza pensja wyniesie osiemdziesiąt tysięcy plus premie. W drugim osiemdziesiąt pięć plus premie. Do tego niskoprocentowany kredyt hipoteczny na kupno domu plus członkostwo w dwóch country clubach. I nowe bmw. Oczywiście ty wybierzesz kolor.

Skupili wzrok na jego wargach w oczekiwaniu, że rozchylą się, ukazując zęby, a policzki zmarszczą się w uśmiechu. Próbowal to zwalczyć, ale nie dał rady i zachichotał.

– Nie do wiary – wymamrotał. Osiemdziesiąt tysięcy w Memphis odpowiadało stu dwudziestu tysiącom w Nowym Jorku. I jeszcze to bmw! Jego stara mazda hatchback ma milion kilometrów na liczniku i trzeba ją zapalać na pych, bo dopiero zbiera pieniądze na zakup regenerowanego rozrusznika.

– Plus parę dodatkowych świadczeń, o których chętnie porozmawiamy w Memphis – zaznaczył Lambert.

Mitch poczuł nagłą ochotę, by szybko odwiedzić Memphis.

Czy nie leży przypadkiem nad rzeką?

Po chwili Mitch się opanował i uśmiech zniknął z jego twarzy. Obrzucił Olivera Lamberta poważnym, niemal surowym spojrzeniem, jakby pensja, nowy dom i nowe bmw straciły na znaczeniu.

– Proszę mi opowiedzieć coś więcej o firmie – powiedział.

– Zatrudniamy czterdziestu jeden prawników – zaczął Lambert. – W ubiegłym roku firma zarobiła więcej na jednego zatrudnionego niż jakakolwiek inna firma prawnicza o porównywalnej wielkości lub większa. Wliczając w to wszystkie największe firmy w kraju. Obsługujemy tylko bogatych klientów: wielkie korporacje, banki i zamożnych klientów indywidualnych, którzy bez szemrania płacą nam wysokie honoraria. Specjalizujemy się w podatkach w wymiarze międzynarodowym i jest to dziedzina równie pasjonująca, co bardzo opłacalna. Obsługujemy tylko takich klientów, których na to stać.

– Po jakim czasie zostaje się wspólnikiem?

– Średnio po dziesięciu latach, i nie są to lata łatwe. Ale zarobki wspólników na poziomie pół miliona rocznie to nic niezwykłego. Większość przechodzi na emeryturę przed ukończeniem pięćdziesięciu lat. Trzeba sobie na to zasłużyć, pracując po osiemdziesiąt godzin tygodniowo, ale opłaca się zostać wspólnikiem.

Lamar pochylił się do przodu.

– Ale nie trzeba być wspólnikiem, żeby dostawać sześciocyfrowe wynagrodzenie – powiedział. – Pracuję w firmie siedem lat i już cztery lata temu przekroczyłem sześciocyfrowy próg.

Mitch szybko policzył w głowie: w wieku trzydziestu lat będzie mógł zarabiać dobrze ponad sto tysięcy rocznie, może nawet zbliży się do dwustu. Mając trzydzieści lat!

Przeglądali mu się uważnie, dokładnie wiedząc, o czym myśli.

– Skąd w Memphis wzięła się firma zajmująca się między-

narodowymi podatkami?

Pytanie przywołało uśmiechy na twarze wszystkich trzech. Lambert zdjął okulary i obracał je w dłoni.

– To bardzo dobre pytanie – przyznał. – Firmę założył pan Bendini w tysiąc dziewięćset czterdziestym czwartym roku. Był specjalistą od prawa podatkowego w Filadelfii i trafiło mu się paru bogatych klientów z Południa. Chwycił byka za rogi i przeniósł się do Memphis. Przez następne dwadzieścia pięć lat zatrudniał wyłącznie speców od prawa podatkowego i firma zaczęła doskonale prosperować. Żaden z nas nie pochodzi z Memphis, ale wszyscy je pokochaliśmy. To bardzo sympatyczne miasto o starych południowych tradycjach. Nawiasem mówiąc, pan Bendini zmarł w tysiąc dziewięćset siedemdziesiątym roku.

– Ilu jest wspólników?

– Obecnie dwudziestu czynnych. Staramy się utrzymywać proporcję wspólników do prawników na poziomie jeden do jednego. To jak na tę branżę wysoki współczynnik, ale nam to odpowiada. Powtórzę raz jeszcze: w sposobach działania różnimy się od innych.

– Wszyscy nasi wspólnicy w wieku czterdziestu pięciu lat są multimilionerami – zaznaczył Royce McKnight.

– Wszyscy?

– Tak jest, drogi panie. Oczywiście nie gwarantujemy tego, ale jeśli do nas dołączysz, przez dziesięć lat ciężko popracujesz, zostaniesz wspólnikiem i przepracujesz następne dziesięć lat, to nie zostając milionerem w wieku czterdziestu pięciu lat, będziesz pierwszym takim od dwudziestu lat.

– To imponująca statystyka.

– Bo mówimy o imponującej firmie, Mitch – powiedział Oliver Lambert. – Jesteśmy z niej bardzo dumni. Stanowimy ściśle współpracującą społeczność. Jest nas niewielu i wszyscy wzajemnie się wspieramy. Nie podrzynamy sobie gardeł, z czego słyną wielkie firmy prawnicze. Jesteśmy ostrożni przy

przyjmowaniu nowych pracowników i naszym celem jest, by każdy prawnik mógł jak najszybciej osiągnąć status wspólnika. W tym celu inwestujemy mnóstwo czasu i pieniędzy w samych siebie, a zwłaszcza w nowych pracowników. Rzadko, niezwykle rzadko zdarza się, że ktoś odchodzi z naszej firmy. Po prostu nie ma powodu. Robimy wszystko, żeby kariery naszych prawników biegły ustalonymi torami. Chcemy, żeby byli oni ludźmi szczęśliwymi. Naszym zdaniem to najbardziej opłacalny sposób zarządzania firmą.

– Służę jeszcze inną imponującą statystyką – przejął pałeczkę McKnight. – W minionym roku płynność kadr w firmach prawniczych o wielkości porównywalnej z nami lub większych wyniosła dwadzieścia osiem procent. W firmie Bendini, Lambert i Locke wyniosła zero. Rok wcześniej zero. Od bardzo dawna żaden prawnik nie zrezygnował z pracy u nas.

Wszyscy przyglądali się uważnie Mitchowi, chcąc mieć pewność, że dotarły do niego wszystkie te informacje. Każdy szczegół zatrudnienia i płacy był ważny, ale trwałość i definitywność jego decyzji o przyjęciu tej pracy była najważniejsza. Powiedzieli mu to, co na tym etapie należało powiedzieć. Na dalsze szczegóły przyjdzie czas.

Oczywiście wiedzieli o nim znacznie więcej, niż byli skłonni okazać. Wiedzieli na przykład, że jego matka mieszka w przyczepie kempingowej na prymitywnym osiedlu w Panama City Beach z drugim mężem, emerytowanym kierowcą ciężarówki z poważnym problemem alkoholowym, który powoduje u niego napady agresji. Wiedzieli, że po wybuchu w kopalni dostała odszkodowanie w wysokości czterdziestu jeden tysięcy dolarów, ale większość z tego szybko roztrwonila. Po śmierci najstarszego syna w Wietnamie zapadła na chorobę umysłową. Wiedzieli, że Mitch miał trudne dzieciństwo i dorastał w biedzie pod opieką brata Raya (którego agencja nie potrafiła zlokalizować) i paru litościwych krewnych. Życie w biedzie boli i założyli, zresztą słusznie, że wzbudziło to w

nim przemożną żądzą sukcesu. Trzydzieści godzin tygodniowo poświęcał na pracę w całodobowym samie spożywczym, jednocześnie grając w futbol i zdobywając doskonale oceny w szkole. Wiedzieli, że prawie nie śpi. Wiedzieli, że jest głodny sukcesu. Wiedzieli, że jest dla nich stworzony.

– To jak, chciałbyś nas odwiedzić? – zapytał Oliver Lambert.

– Kiedy? – Mitch oczyma duszy widział czarną trzysta-osiemnastkę i z otwieranym dachem.



Wiekowa mazda hatchback z trzema kołpakami i pękniętą przednią szybą wisiała nad rynsztokiem z przednimi kołami skręconymi w stronę chodnika, co miało zapobiec stoczeniu się auta ze wzgórza. Abby chwyciła klamkę od wewnątrz, dwukrotnie pociągnęła i otworzyła drzwi. Wsunęła kluczyk do stacyjki, wcisnęła sprzęgło i wyprostowała kierownicę. Mazda zaczęła wolno staczać się po pochyłości. Abby wstrzymała oddech i gdy samochód nabrał prędkości, zwolniła sprzęgło i zagryzając wargę, odczekała, aż pozbawiony tłumika silnik zaskoczy.

Dzięki trzem ofertom pracy Mitcha za jakieś cztery miesiące będą mogli pomyśleć o nowym samochodzie. Jakoś do tego dotrują. Przez trzy lata klepali biedę w dwupokojowym mieszkanku studenckim na terenie kampusu, gdzie stało mnóstwo porsche i małych mercedesów cabrio. Na ogół starali się ignorować przytyki kolegów i koleżanek w tym bastionie snobizmu na Wschodnim Wybrzeżu. Traktowano ich jak prostaków z Kentucky i przyjaciół mogli policzyć na palcach. Mimo to przetrwali i odnieśli sukces, zawdzięczając to tylko sobie.

Abby wolała ofertę z Chicago niż z Nowego Jorku, bo choć pensja była nieco niższa, Chicago leżało dalej od Bostonu i bliżej Kentucky. Mitch się nie wypowiadał i tylko w typowy dla siebie sposób skrupulatnie rozważał wszystkie za i prze-

ciw, nie dzieląc się z nią przemyśleniami. Nie zaproszono jej, by towarzyszyła mężowi podczas rozmów w Chicago i Nowym Jorku, a miała już dość zgadywania. Chciała wreszcie wiedzieć, na czym stoi.

Zaparkowała na objętym zakazem parkowania wzgórzu w pobliżu ich domu i przeszła dzielące ją od domu dwie przecznice. Mieszkanie było jednym z trzydziestu w niewielkim jednopiętrowym bloku z czerwonej cegły. Abby stanęła pod drzwiami i zaczęła grzebać w torebce w poszukiwaniu kluczy, ale drzwi nagle same się otworzyły. Mitch chwycił ją za rękę i pociągnął do środka, pchnął na kanapę i wpił się wargami w jej szyję. Zapiszczała i zaczęła chichotać, wymachując rękami i nogami. Pocałowali się i przelotne cmoknięcie zamieniło się w długie dziesięciominutowe mokre całowanie, z namiętymi pieszczotami i pojękiwaniem, które oboje tak lubili w czasach szkolnych, gdy całowanie stanowiło radość, tajemnicę i kulminację, poza którą się nie wykraczało.

– O rany – sapnęła Abby, gdy skończyli. – A cóż to za okazja?

– Czujesz jakiś zapach?

Odwróciła twarz i pociągnęła nosem.

– No. A co tak pachnie?

– Chow mein z kurczakiem i jajka foo young. Od Wong Boys.

– Dobra, co to za okazja?

– Plus butelka drogiego chablis. Z prawdziwym korkiem.

– Mitch, coś ty narozrabiał?

– Chodź. – Na małym kuchennym stole pośród notatników i książek prawniczych stała duża butelka wina i torba z chińszczyzną. Odsunęli na bok warsztat pracy prawnika i rozłożyli jedzenie. Mitch otworzył wino i napełnił dwa plastikowe kieliszki.

– Miałem dziś fantastyczne spotkanie w sprawie pracy – oznajmił.

– Z kim?

– Pamiętasz tę firmę z Memphis, która napisała do mnie w zeszłym miesiącu?

– Tak. I pamiętam, że nie byłeś zbyt zachwycony.

– To właśnie oni. Teraz już jestem zachwycony. Zajmują się tylko prawem podatkowym, a wynagrodzenie wygląda bardzo atrakcyjnie.

– Jak atrakcyjnie?

Uroczyście rozdzielił chow mein na dwa talerze i otworzył małe saszetki z sosem sojowym. Abby czekała na odpowiedź, on jednak bez słowa sięgnął po drugi pojemnik i zaczął dzielić jajka foo young. Potem upił łyk wina i oblizał wargi.

– Ile? – powtórzyła.

– Więcej niż w Chicago. Więcej niż na Wall Street.

Abby wolno upiła długi łyk wina i przyjrzała mu się podejrzliwie. Jej piwne oczy zwęziły się i lekko rozbłyły. Uniosła brwi i zmarszczyła czoło. Czekala.

– Ile?

– W pierwszym roku osiemdziesiąt tysięcy plus premie. Osiemdziesiąt pięć w drugim plus premie. – Powiedział to obojętnym tonem, wpatrując się w kawałki selera w chow mein.

– Osiemdziesiąt tysięcy – powtórzyła.

– Osiemdziesiąt tysiączków, dziecinko! Osiemdziesiąt tysięcy dolców w Memphis, Tennessee, to mniej więcej sto dwadzieścia tysięcy dolców w Nowym Jorku.

– A kto mówi o Nowym Jorku?

– Plus niskooprocentowany kredyt hipoteczny.

Już dawno żadne z nich nie wymówiło tych magicznych słów: „kredyt hipoteczny”. Abby właściwie nie pamiętała, kiedy ostatnio rozmawiali o własnym domu czy jakimkolwiek własnym lokum. Od wielu miesięcy żyli pogodzeni z myślą, że będą coś wynajmowali, aż kiedyś, w bliżej nieokreślonej przyszłości, wzbogacą się na tyle, że będzie ich stać na więk-

szą hipotekę.

Odstawiła kieliszek i beznamiętnym tonem rzekła:

– Nie dosłyszałam, co powiedziałeś.

– Niskooprocentowany kredyt hipoteczny. Firma pożyczy nam pieniądze na zakup domu. Dla nich to bardzo ważne, żeby pracownicy wyglądali na ludzi zamożnych, i dlatego udzielą nam dużo tańszej pożyczki.

– Masz na myśli własny dom z trawnikiem i krzakami dookoła?

– A jak. Nie wynajmowanie jakiegoś potwornie drogiego mieszkania na Manhattanie, ale własny dom pod miastem z trzema sypialniami, żwirowym podjazdem i garażem na dwa samochody, w którym będzie stało bmw.

Jej reakcja była spóźniona o kilka sekund, ale w końcu załapała.

– Bmw? Czyje bmw?

– Nasze, dziecko. Nasze bmw. Firma weźmie w leasing nowe i wręczy nam kluczyki. To coś w rodzaju premii za podpisanie cyrografu. Warte kolejne pięć kawałków rocznie. Oczywiście sami wybierzemy kolor. Myślę, że fajny byłby czarny. A ty jak myślisz?

– Koniec z jeżdżeniem starym gratem. Koniec z wyjadaniem resztek. Koniec z kupowaniem używanych ciuchów – powiedziała i wolno pokręciła głową.

Mitch się uśmiechnął, żując porcję makaronu z kawałkami kurczaka. Widział, że Abby się rozmarzyła. Pewnie myśli już o meblach, a może o wzorze tapety. A niedługo zacznie myśleć o basenie za domem. I o dzieciach, ciemnookich maluchach z ciemnoblond włosami.

– I są jeszcze jakieś dodatkowe świadczenia, o których powiedzą mi później.

– Mitch, nie rozumiem tego. Skąd taka hojność?

– Też ich o to spytałem. Są bardzo wybredni i dumni z tego, że dobrze opłacają swoich wybrańców. Szukają najlepszych

i chcą im płacić najlepsze pieniądze. Mają zerową płynność kadr. Poza tym sędzę, że są gotowi płacić więcej za zwabienie najlepszych do Memphis.

– Miałbyś stamtąd bliżej do domu – bąknęła Abby, unikając jego wzroku.

– Ja nie mam domu. Ale byłoby bliżej do twoich rodziców, i to mnie martwi.

Zignorowała jego słowa, jak większość uwag na temat jej rodziny.

– Byłbyś bliżej Raya – dodała.

Mitch skinął głową, wziął do ust porcję jajka i wyobraził sobie pierwszą wizytę teściów w ich nowym domu. Ten rozkoszny moment, kiedy wjeżdżają na podjazd starym cadillakiem i szczęki im opadają na widok domu we francuskim stylu kolonialnym i dwóch nowych samochodów w garażu. Jak zżera ich zazdrość i zdumienie, jakim cudem ten biedak bez rodziny i statusu społecznego mógł sobie na to wszystko pozwolić, mając zaledwie dwadzieścia pięć lat i dopiero co odebrany dyplom ukończenia studiów prawniczych. Oczywiście zmuszą się do fałszywych uśmiechów i udawanej radości, że tak tu u nich ładnie, ale pan Sutherland długo nie wytrzyma i zacznie wypytywać, ile ten dom kosztował, a on mu odpowie, żeby pilnował swoich spraw, i wtedy stary się wścieknie. Po krótkiej wizycie wrócą do siebie do Kentucky i opowiedzą wszystkim bliższym i dalszym znajomym, jak to ich córka i zięć świetnie sobie radzą w Memphis. Abby będzie przykro, że znów się między nimi nie ułożyło, ale nic nie powie. Od samego początku jej rodzice traktowali go jak trędowatego. Był do tego stopnia nikim, że zbojkotowali nawet ich skromny ślub.

– Byłaś kiedyś w Memphis? – zapytał.

– Raz, jako mała dziewczynka. Na jakimś kościelnym zjeździe. Nie pamiętam nic poza rzeką.

– Chcą, żebyśmy ich odwiedzili.

- My? Czy to znaczy, że też jestem zaproszona?
- Tak. Zależy im na twojej obecności.
- Kiedy?
- Za dwa tygodnie. Przyślą po nas samolot. W czwartek po południu polecimy na cały weekend.
- Już mi się ta firma podoba.