

A romantic couple is shown in a close embrace, looking down at a document on a table. The man is wearing a dark suit, and the woman is wearing a light-colored sweater. They are in a room with large windows overlooking a snowy mountain range at dusk. A pen and a glass of water are on the table. The overall mood is intimate and dramatic.

Laura Bellini

Umowa na cudze serce

Mieli udawać parę tylko do podpisania umowy.

Umowa na cudze serce

Mieli udawać parę tylko do podpisania umowy.

Laura Bellini

ROMANS

SPIS TREŚCI

INTRO	4
Rozdział 1 - Warunki brzegowe	11
Rozdział 2 - To, czego nie mówi rodzina	28
Rozdział 3 - Podpisy pod cudzą wersją	52
Rozdział 4 - Pierwszy test	67
Rozdział 5 - To, co zostaje po pytaniu	85
Rozdział 6 - Pomiędzy rolą a wyborem	102
Rozdział 7 - Hasło, którego nie zapomniałam	127
Rozdział 8 - Bez świadków	141
Rozdział 9 - Kolacja, której nie dało się już udawać	172
Rozdział 10 - Cena półprawdy	189
Rozdział 11 - Człowiek, który chciał odzyskać swoją wersję prawdy	211
Rozdział 12 - Dokument, który zmienił strony	232
Rozdział 13 - Prawda ma własny koszt	253
Rozdział 14 - Gdy przestajesz mieć przewagę	272
Rozdział 15 - Gdy prawda przestaje należeć do rodziny	291
Rozdział 16 - Umowa wygasa, konsekwencje zostają	320
Rozdział 17 - To, czego nie da się naprawić ciszą	341
Rozdział 18 - Wszyscy, którzy wiedzieli	358
Rozdział 19 - Umowa, której nie podpisaliśmy sami	383
Rozdział 20 - Bez daty końcowej	401

INTRO

Pierwszy raz zobaczyłam Aleksandra Radeckiego na fotografii dołączonej do umowy, którą miałam uratować.

Nie była to dobra fotografia. Ktoś zrobił ją podczas konferencji, w chwili gdy odwracał głowę od obiektywu, z dłonią opartą o krawędź mównicy i miną człowieka, który właśnie usłyszał pytanie poniżej swojego poziomu ciepłości. Ciemna marynarka, biała koszula bez krawata, kilka niesfornych włosów opadających na czoło. Pod zdjęciem znajdowało się nazwisko, stanowisko i wartość projektu.

Aleksander Radecki. Prezes Radecki Hotels.

Sto osiemdziesiąt cztery miliony złotych.

Na tę ostatnią liczbę patrzyłam zdecydowanie dłużej niż na niego.

- Lena?

Podniosłam wzrok znad dokumentów. Karolina stała w drzwiach mojego gabinetu z dwiema kawami i tym szczególnym wyrazem twarzy, który oznaczał, że przynosiła wiadomość wymagającą kofeiny albo adwokata. Ponieważ obie pracowałyśmy w kancelarii, pozostawała kofeina.

- Jeśli przysłaś powiedzieć, że inwestor z Wiednia wycofał finansowanie, postaw kawę i wyjdź.

- Nie wycofał.

- Więc mogę jeszcze mieć dobry dzień.

Podawała mi kubek, po czym zamiast usiąść, oparła się biodrem o biurko.

- Radecki chce cię na spotkaniu.

Spojrzałam na nią ponad pokrywką.

- Radecki mnie nie zna.

- Zna twoje nazwisko.

To było inne zdanie.

Odłożyłam kawę.

Od sześciu lat zajmowałam się negocjacjami przy transakcjach, których uczestnicy mieli za dużo pieniędzy, za mało cierpliwości i przekonanie, że przeczytanie pierwszej strony dokumentu daje im prawo do dyskusowania z ludźmi, którzy napisali pozostałe sto czterdzieści. Lubiałam tę pracę właśnie dlatego, że liczby nie obrażały się, paragrafy nie podnosiły głosu, a warunki można było zmienić, jeśli wiedziało się, gdzie nacisnąć.

Nazwisko było gorsze. Nazwisko miało historię.

- Skąd?

Karolina zawahała się ledwie na sekundę.

- Powiedział, że pracował kiedyś z twoim ojcem.

W gabinecie zrobiło się zbyt cicho.

Mój ojciec nie żył od czterech lat. W ciągu ostatnich dwóch przed śmiercią zdążył zamknąć firmę, odsunąć od siebie większość dawnych wspólników i nauczyć mnie, że pytanie "co się właściwie stało?" można ignorować tak długo, aż ludzie przestaną je zadawać.

Ja nigdy nie przestałam. Po prostu przestałam pytać na głos.

Odwróciłam leżącą przede mną stronę.

- Kiedy?

- Za czterdzieści minut.

- Oczywiście.

Karolina uśmiechnęła się krótko.

- Sala numer cztery. Przyszedł wcześniej.

- Ludzie z jego pieniędzmi nie przychodzą wcześniej.

- Ten przyszedł.

To również mi się nie spodobało.

Czterdzieści minut później miałam w głowie strukturę transakcji, sześć punktów spornych i trzy sposoby, by wyprowadzić negocjacje z impasu. Nie miałam odpowiedzi na pytanie, skąd Aleksander Radecki znał mojego ojca.

Kiedy weszłam do sali konferencyjnej, stał przy oknie.

Zdjęcie nie oddawało skali człowieka. Nie chodziło nawet o wzrost, chociaż był wysoki. Raczej o sposób, w jaki zajmował przestrzeń bez robienia czegokolwiek, by zwrócić na siebie uwagę. Nie przeglądał telefonu. Nie chodził. Patrzył przez szybę na mokrą Warszawę, jakby potrafił pozwolić światu poczekać.

Odwrócił się, gdy zamknęłam drzwi.

- Mecenas Wójcik.

- Pan Radecki.

Podszedł i wyciągnął rękę.

Uścisk miał krótki, pewny, pozbawiony demonstracyjnej siły. Zauważyłam to wbrew sobie.

- Lena wystarczy - powiedziałam. - Jeśli mamy uratować pańską umowę, szkoda czasu na tytuły.

Kącik jego ust drgnął.

- Aleksander.

- To nadal dłużej.

- Alek, jeśli zamierza pani walczyć o każdą sekundę.
- Zamierzam walczyć o znacznie droższe rzeczy.

Tym razem naprawdę się uśmiechnął.

Usiedliśmy naprzeciwko siebie. Położyłam dokumenty na stole.

- Pański problem nie polega na finansowaniu. Nie polega też na cenie. Austriacy są gotowi podpisać, jeśli dostaną gwarancję utrzymania marki przez siedem lat i ograniczenie sprzedaży udziałów.

- Wiem.

- Więc dlaczego tu jestem?

Zamiast odpowiedzieć, przesunął w moją stronę cienką teczkę.

Nie należała do dokumentacji, którą wcześniej dostałam.

Na okładce widniało logo Radecki Hotels i dopisek odręcznym pismem: PAKIET WIZERUNKOWY - POUFNE.

- Jeżeli powie mi pan, że sto osiemdziesiąt cztery miliony zależą od nowego zdjęcia prezesa, wyjdę.

- Chciałbym, żeby to było tak proste.

Otworzyłam teczkę.

Pierwsze dwie strony zawierały analizę ryzyka po jakimś starym artykule dotyczącym jego poprzedniego związku. Trzecia była kopią maila od inwestora. Przeczytałam raz. Potem drugi.

- To żart?

- Niestety nie.

- Chcą, żeby przez okres negocjacji utrzymał pan wizerunek stabilnego życia prywatnego?

- Nie wprowadzili tego do warunków prawnych. Oficjalnie chodzi o ryzyko reputacyjne przed wejściem marki na trzy nowe rynki.

- Nieoficjalnie?

- Człowiek podejmujący ostateczną decyzję uważa mnie za chodzący kryzys w drogim garniturze.

Spojrzałam na niego.

- Czy jest nim pan?

- Garnitur rzeczywiście był drogi.

Parsknęłam śmiechem, zanim zdążyłam się powstrzymać.

To go najwyraźniej usatysfakcjonowało bardziej, niż powinno.

Przewróciłam stronę i wtedy zobaczyłam nazwisko, którego nie spodziewałam się zobaczyć nigdy więcej w zawodowym dokumencie.

Tomasz Wójcik.

Mój ojciec.

Pod nim data sprzed jedenastu lat oraz nazwa projektu: Hotel Aurelia.

Palce zatrzymały mi się na papierze.

Alek zauważył.

Oczywiście, że zauważył.

- Dlaczego nazwisko mojego ojca znajduje się w pańskiej poufnej analizie?

Przez chwilę nic nie mówił.

Pierwszy raz od mojego wejścia wyglądał jak człowiek, który nie miał przygotowanej odpowiedzi.

- Bo tamta historia ma związek z obecną transakcją.

- Jaki?

- Skomplikowany.

Zamknęłam teczkę.

- Nie wystawiam faktur za odpowiedzi "skomplikowane".

- Wiem.

- Dużo pan wie jak na człowieka, który podobno potrzebuje mojej pomocy.

Jego spojrzenie zatrzymało się na mojej twarzy.

- Właśnie dlatego potrzebuję pani pomocy.

Powinłam była wrócić do pytania o ojca. Zrobić to, czego nie zrobiłam cztery lata wcześniej: nie pozwolić komuś zmienić tematu.

Ale Alek wyjął jeszcze jedną kartkę.

Położył ją przede mną.

Na górze widniało moje nazwisko.

Lena Wójcik.

Niżej jego.

Aleksander Radecki.

A pod nimi dwa słowa:

UMOWA POUFNOŚCI.

- Co to jest?

- Początek propozycji.

- Jakiej?

Oparł przedramiona o stół. Zniknął uśmiech.

- Za dziewiętnaście dni mamy ostatnie spotkanie z inwestorem. Potrzebuję do tego czasu osoby, której będą mogli uwierzyć.

- Jako prawnika?

- Nie.

Cisza trwała sekundę za długo.

- Jako kogo?

Patrzył na mnie spokojnie, a ja po raz pierwszy tego dnia miałam wrażenie, że wszystkie przygotowane przeze mnie warianty negocjacji przestały mieć jakiegokolwiek znaczenie.

- Jako mojej partnerki.

Przez kilka sekund słyszałam jedynie deszcz uderzający o szyby.

Potem spojrzałam na fotografię Aleksandra Radeckiego wystającą z pierwszej teczki, na nazwisko mojego ojca w drugiej i na pustą linię przeznaczoną na mój podpis.

- Absolutnie nie.

Alek skinął głową, jakby właśnie takiej odpowiedzi oczekiwał.

- W takim razie możemy zacząć negocjacje.

Rozdział 1 - Warunki brzegowe

- Nie negocjuję związku - powiedziałam.

Alek nie poruszył się nawet o centymetr. Siedział po drugiej stronie stołu z dłońmi splecionymi luźno przed sobą i wyglądał jak człowiek, który od dawna wiedział, że moje pierwsze trzy odpowiedzi będą brzmiały „nie”, a mimo to uznał spotkanie za warte wpisania do kalendarza.

- Ja również nie.

- Świetnie. W takim razie mamy pierwszy punkt zgodny.

- Negocjuję układ.

- To nie brzmi lepiej.

- Nie miało.

Zamknęłam dokument, który położył przede mną, i oparłam na nim dłoń, jakbym mogła w ten sposób zatrzymać całą tę rozmowę w środku. Za oknem deszcz spływał po szybach szerokimi smugami, rozmazując światła sąsiednich biurowców. Było kilka minut po siedemnastej. Powinnam kończyć notatkę dla wspólnika, odebrać buty od szewca i zadzwonić do matki, która od dwóch dni wysyłała mi wiadomości zakończone pytajnikami. Zamiast tego siedziałam naprzeciwko mężczyzny, którego nazwisko łączyło się z kontraktem wartym sto osiemdziesiąt cztery miliony i z moim ojcem w sposób, którego nie zamierzałem jeszcze wyjaśnić.

To drugie było jedynym powodem, dla którego wciąż nie wstałam.

- Powiedział pan, że mój ojciec ma związek z obecną transakcją.