

Nir Baram

Goede mensen

VERTAALD DOOR HILDE PACH



2012

DE BEZIGE BIJ
AMSTERDAM

EERSTE DEEL

VOORBEREIDINGEN VOOR EEN GROTE DAAD

Berlijn, herfst 1938

Mensen komen elkaar tegen. Zo gaan de meeste verhalen. En zolang je je laatste adem niet hebt uitgeblazen, is het vonnis van de eenzaamheid niet definitief. Je ziet dat de wereld uitpuilt van de mensen en raakt in de verleiding te geloven dat je eenzaamheid gemakkelijk vervliegt. Hoe moeilijk kan het zijn? Iemand benadert iemand anders, ze hebben allebei genoten van de *Götterdämmerung* en van de laatste voorstelling van Hauptmann, ze hebben allebei het aandeel Thompson Broken-Heart Solutions gekocht ('Het hart is de plaag van de twintigste eeuw'), en dan is er al een verbond gesloten. Ziehier een illusie die nuttig is voor de staat, de maatschappij, de markt. Daardoor kopen ook de eenzamen kleren, aandelen, auto's, doffen ze zich op voor een bal.

Door het raam zag hij haar, gehuld in de bontjas die ze droeg toen ze voor het laatst dit huis had verlaten. Ze was niet uit vrije wil vertrokken, de buitenwereld had haar immers niets te bieden. Maar zij hadden geen geld meer gehad om haar in dienst te houden. Ze lieten haar gaan en gaven haar een witte bontjas cadeau, die intussen erg grauw was geworden. Afscheid is een gelegenheid voor een wedergeboorte: misschien zou er iets goeds gebeuren, misschien zou er ander werk zijn, misschien zouden er nu barsten in de eenzaamheid komen.

Ze kwam dichterbij met haar kleine stapjes – ze was wat zwaarder geworden, mevrouw Stein –, stapjes die altijd leken te zeggen: 'Niet kijken, er is hier niets te zien.' Nu zag je welke spelletjes de geschiedenis speelde: de recente gebeurtenissen in Berlijn gaven joden zoals zij goede redenen om een schuilplaats te zoeken tussen de schaduwen.

Hij bekeek onderzoekend de onbedekte delen van haar lichaam: het platte gezicht, rood aangelopen door de koude windvlagen, de ranke hals, die altijd in wreed contrast stond met het korte lichaam, als een kern van schoonheid die in andere levensomstandigheden had kunnen opbloeien. Haar eenzaamheid was absoluut, dat was duidelijk. Hij twijfelde er niet aan dat ze behalve over zakelijke aangelegenheden nauwelijks met mensen gesproken had de laatste jaren.

Er stopte een auto naast haar. Er zaten twee mannen voorin. Ze keek niet naar hen, maar uit elke beweging van haar lichaam droop het bewustzijn van hun bestaan. Met een haastige beweging streek ze een grijze krul van haar voorhoofd en ze stapte tersluiks achter een stenen muur. Thomas volgde de auto totdat hij verdwenen was tussen andere auto's in de straat. Een moment later dook mevrouw Stein weer op en hij had de indruk dat ze zijn gezicht al gezien had achter het raam.

Wat had zijn moeder een verdriet gehad over haar vertrek; mevrouw Stein was een van hen geweest, had de ruimtes tussen hen opgevuld – de zuster die zijn moeder nooit gehad had, bijvoorbeeld – totdat ze zich verzoend hadden met het feit dat zijn moeder geen zuster had, en toen ontsloegen ze haar. Uiteindelijk, toen de jaarlijkse toelage die zijn moeder had geërfd door de klap van de inflatie drastisch verminderde en het bestaan op het spel stond, was het eigen bloed eerst en daarmee was de zaak beklonken.

Een klop op de deur. 'Dag *Frau Stein*,' zei Thomas. Ze knikte en haar strenge blik duwde hem opzij. Heel even ontmoetten hun ogen elkaar: de jaren hadden de vijandschap tussen hen niet verminderd.

Even verlustigde hij zich in haar vernedering, die waarover in de kranten werd geschreven, en in de wetboeken, en op bordjes op straat. Van dichtbij zag hij er ook de sporen van: op het gezicht van mevrouw Stein woedde een gekwelde urgentie. De ziel verwachtte, precies als het ineengedoken lichaam, een volgende klap. Bekend met alle hoeken en gaten van het huis haastte ze zich door de schemerige gang en verdween in de slaapkamer van haar meesteres. Een tijdje bleef hij als versteend bij de deur staan, toen snelde hij haar

achterna. Ze voerde iets in haar schild, dat was duidelijk.

Voordat hij haar had ingehaald, had ze het al voor elkaar gekregen haar jas in de kast te hangen en naast het bed van zijn moeder plaats te nemen. Wier ogen van geen enkele verwondering blijk gaven toen de vrouw die ze meer dan acht jaar niet gezien had zich naar haar toe boog en vroeg of ze iets nodig had. Zijn moeder antwoordde ontkennend. Mevrouw Stein vroeg of ze goed verzorgd werd, en zijn moeder fluisterde een 'ja' dat eigenlijk 'nee' was. Mevrouw Stein greep haar hand en mompelde telkens weer haar naam: 'Marlene, Marlene.'

Thomas stelde zich voor hoe ze heel Berlijn doorkruist had om haar meesteres in haar nadagen te zien. Buiten adem vertelde ze zijn moeder: 'Vanochtend kwam ik toevallig *Herr Stuckart* tegen. Hij draaide zijn gezicht af alsof hij me niet gezien had. Ik zei: prima, want ik ben er al aan gewend oude kennissen te zien die gedag knikken en doorlopen, en soms doen alsof ze me niet gezien hebben. In mezelf zeg ik ze altijd gedag. Maar het gedrag van *Herr Stuckart* had iets heel eigenaardigs. Ik bleef bij hem stilstaan en vroeg: "Meneer, is er iets wat u tegen me wilt zeggen?" Zijn naam zei ik niet, dan kon hij altijd beweren dat hij me niet kende. Hij sloeg zijn ogen neer en fluisterde: "Mevrouw Heiselberg is erg ziek."

Zijn moeder fluisterde iets tegen haar dat Thomas, die bij de deur stond, niet kon opvangen, en mevrouw Stein knikte begripvol. Thomas voelde walging: het was allemaal te bekend. Al die honderden ochtenden dat ze met zijn tweeën dicht tegen elkaar aan hadden gezeten in de slaapkamer, terwijl ze aan één stuk door zaten te smiespelen. En iedereen die bij hen in de buurt kwam, had het gevoel dat hij een koninkrijk binnenviel waarin geen plaats was voor iemand anders. Mevrouw Stein schikte de kussens aan het hoofdeinde van zijn moeder, streek over haar haar, boog zich toen naar haar toe en legde haar gezicht tegen de borst van zijn moeder. 'Marlene, hoe is dat gebeurd...' fluisterde ze, 'hoe is dat gebeurd...?'

Hoe makkelijk negeerden de twee vrouwen het gat dat de afgelopen acht jaar tussen hen had gegaapt. Alsof er een gordijn was weggeschoven en er een oeroud landschap onthuld werd: daar waren

ze weer, de dromerige meesteres die soms afdaalde naar de wereld, uitsluitend om herinnerd te worden aan zijn onbarmhartigheid, en dan weer opsteeg, en de huishoudster die haar beste vriendin was geworden en langzaam maar zeker haar plichten op zich nam, en door haar daden de muur optrok die de meesteres scheidde van de wereld. Het leek erop dat ze nu in opstand kwamen tegen de tijdscherven die hun restten, rouwden over de jaren die verstreken waren en over de verloren uren.

Wilt u haar beschermen zoals vroeger, mevrouw Stein? dacht Thomas geërgerd, en hij keerde zich van hen af. Wilt u haar beschermen tegen de jaren die ze heeft opgeofferd, tegen het onrecht dat haar bruidsjurk heeft bevlekt, tegen de blunders? Om te beschermen moet je de gestalte van de beul schetsen. Alstublieft, hier hebt u een beul: een verschrikkelijke ziekte die het lichaam van uw meesteres verwoest en haar hardnekkig naar de dood duwt. En u gelooft nog steeds dat u iets voor haar kunt doen?

Thomas stond in de ruime salon. In opdracht van zijn moeder waren de zware fluwelen gordijnen altijd neergelaten. Hij deed een lamp aan naast een sofa met donzen kussentjes erop en liet zijn blik over de beelden gaan: een kopie van Auguste Rodin, een Arc de Triomphe van porselein, een kleine vergulde boeddha die ze cadeau had gekregen van een of andere geleerde die ze in haar jonge jaren had ontmoet en door wiens invloed ze zich was gaan interesseren voor de religies van het Verre Oosten. Boven het boeddhabeeldje stond op een plank een foto van Ernst Jünger vergezeld van een opdracht: 'Voor Marlene, met haar zo wonderbare nieuwsgierigheid'. Kunstplanten omgaven de gewelfde schoorsteen, die gedecoreerd was met Delfts blauwe tegeltjes waarop suffe windmolens en meren stonden afgebeeld. Hij werd altijd duizelig bij de aanblik van deze salon, van dat allegaartje dat bedoeld was om de brede horizon van de bewoonster te benadrukken.

Hij besloot te negeren wat er in de slaapkamer gebeurde, ging aan het bureau zitten en bracht laatste correcties aan in de toespraak die hij vanavond zou houden tijdens de bespreking met de directeurs van Daimler-Benz. Zijn ambitie was dat ze aan het eind van

de avond zouden begrijpen dat Milton het antwoord was op al hun wensen. Wat jammer dat mevrouw Stejn niet een paar berichten in de krant was tegengekomen waarin zijn naam genoemd werd (om een of andere duistere reden lazen zijn kennissen nooit op de juiste dag de juiste pagina in de krant) en niets wist van zijn successen.

In de tijd dat zijn vader en diens eveneens ontslagen vrienden door de straten van Berlijn liepen, vermomd als autobanden, sandwiches of chocoladerepen, had hij al een origineel plan vol inspiratie geformuleerd. Op een dag, een jaar of twee nadat hij was afgestudeerd, had hij in de krant gelezen dat het marktonderzoeksbureau Milton van plan was een vestiging in Duitsland op te zetten. Dit Amerikaanse bedrijf, dat filialen had over de hele wereld, maar slechts één vestiging in Europa – en nog wel in Engeland – had zijn verbeelding al geprikkeld toen hij nog studeerde. Hij was toen bevriend met een Amerikaanse economiestudent, en die had hem verteld over Milton en de geavanceerde marktonderzoeken die de Europeanen minstens een decennium verder brachten. Dat was een van de weinige lichtpuntjes geweest in zijn studie aan de universiteit van Berlijn: in het begin van de jaren twintig was hij natuurlijk geïnteresseerd in sociale wetenschappen, ook had hij overwogen taalkunde te gaan studeren, maar uiteindelijk, geïnspireerd door zijn moeder, die geloofde in een ‘verandering die zich in zijn geest zou voltrekken’ als hij deel zou gaan uitmaken van een universiteit die kon bogen op geesteswetenschappers van de eerste orde, had hij filosofie gestudeerd. Het grootste deel van zijn studie vond hij tijdverspilling, en op het moment dat hij zijn magistertitel ontving, was hij voorgoed vertrokken.

In de winter van 1926, toen hij drieëntwintig was, ging hij naar Londen en had daar een ontmoeting met een Amerikaan, Jack Fisk genaamd, directeur van de afdeling Europa van Milton Marktonderzoek. Hij had maanden besteed – samen met een Amerikaanse leraar die hij had ingehuurd – aan het oppoetsen van het Engels van het betoog dat hij daar zou houden. Hij ging zitten in de gepolsterde leren fauteuil in het ruime kantoor van de directeur, wiens

doorgroefde gelaat en dikke snor er nogal indrukwekkend uitzagen, en bestudeerde nieuwsgierig een reusachtige wereldkaart in blauw, rood en wit, waarop vlaggetjes stonden die de vele vestigingen van Milton aangaven. Toen hij die aanmatigende kaart zag, begreep hij dat hij gelijk had gehad: geïnspireerd door een opmerking van Schopenhauer (had hij toch nog enig nut van zijn studie) – ‘Amerikanen kunnen over hun vulgariteit zeggen wat Cicero zei over de wetenschap: doe met ons mee’ – besloot hij een enigszins simplistische, vrijpostige benaderingswijze te kiezen, die bij Duitse directeuren hoofdzakelijk afkeer zou oproepen, maar in dit geval wist hij zeker dat hij het juiste besluit nam.

De directeur bekeek hem met argwaan, alsof hij niet begreep waar die jonge Berlijner opeens vandaan was gekomen, in zijn opzichtige pak, met een lichtblauw sjaltje in Franse stijl om zijn hals en een anjer in zijn knoopsgat. Thomas sloeg zijn lange benen over elkaar, bood de Amerikaan uitgelezen Hollandse tabak aan, stak een pijp op, vroeg vriendelijk waar de inspiratie vandaan kwam voor het bureau, dat de vorm van een piratenschip had, en stak van wal: ‘Beste meneer Fisk, ik heb gelezen over uw plan om binnenkort een vestiging van Milton op het vasteland te openen, en nog wel bij ons thuis, in Berlijn. Ten eerste, staat u mij toe u welkom te heten uit naam van de Berlijners. Als ervaren marktonderzoeker zou u grondig de kansen op de Europese markt bestudeerd moeten hebben. Maar u hebt intussen vast wel lessen getrokken uit de matige resultaten van uw vestiging in Engeland. Laten we het toegeven: Miltons schreden in Europa zijn wankel, je kunt helaas wel zeggen dat u het vasteland nog niet hebt bereikt. Welnu, dan heb ik een nieuwtje voor u: in Berlijn zal het nog moeilijker gaan. Hoe ik dat weet? Het is immers zo simpel. Elke gemeenschap heeft haar eigen specifieke theoretische kader, en de parameters voor het marktonderzoek die zijn gebruikt voor de Amerikanen, voldoen niet om ons Duitsers te karakteriseren. Van mijn bronnen heb ik vernomen dat u bij uw ontmoetingen met Duitse ondernemingen de loftrumpet hebt gestoken over de onderzoeksmethoden van Milton, dat u iedereen verteld hebt dat het een wetenschap is. Bedenkt u echter wel dat die

wetenschappelijke mantel in feite een sprookje is, dat u misschien kunt verkopen aan Duitse dwazen die graag alles “verwetenschappelijken”, maar u en ik weten dat over twee jaar zelfs de grootste dwazen zich bewust zullen zijn van het feit dat uw methoden niet van nut zijn in Duitsland en dat u van de markt geschopt zult worden. De enige wetenschap die hier werkt, is de wetenschap van de nationale ziel van de Duitsers. Maar wat doet u, mijn beste meneer Fisk? U duikt uit het niets op met uw pak dollars en wilt hun leren hoe ze hun geld moeten verspillen? Mijn beste meneer Fisk, u begrijpt de Duitse volksaard niet. Welnu, u bent de eerste niet, en evenmin de laatste. De Duitse volksaard is moeilijk te begrijpen. Er zijn mensen die menen dat onze traditie, ons onderzoek, ons geloof en onze filosofie hier een fascinerend mozaïek van types hebben gecreëerd. Maar tot mijn grote verdriet zit de Duitse ziel veel simpeler in elkaar. U zult verbaasd zijn te ontdekken hoe eenvoudig ze te ontcijferen en te bespelen is. Misschien is het geen eenvoud van het soort dat de Amerikanen kennen, het is een eenvoud die je pas kunt begrijpen als je haar diepste kern hebt leren kennen. Je moet bijvoorbeeld begrijpen wat de ontwikkelde burgerij in Duitsland is; die lijkt helemaal niet op uw schreeuwerige landgenoten van de Oostkust. Kortom, er is sprake van eenvoud die slechts bereikt kan worden na een proces van ontrafeling. Ook al is de laatste zet in het schaakspel schijnbaar eenvoudig, hij wordt voorafgegaan door intensief planningswerk.’

‘Milton heeft zich juist de laatste tijd veel inspanningen getroost om de Duitse markt te leren kennen’, zei Fisk terwijl hij met gefronst voorhoofd onderuitzakte in zijn stoel. Thomas had de indruk dat hij wel plezier had in de ontmoeting en dat hij hem uit zijn tent lokte om hem op de proef te stellen.

‘Met alle respect, meneer Fisk, mijn moeder zal eerder achter de leeuwen aan gaan in het Colosseum dan dat de Amerikanen de Duitse mens begrijpen. Hebt u Ernst Jünger gelezen? Vast niet. Hij is een goede vriend. Kent u Pauli? Het verlangen naar een groot licht is diep geworteld in onze ziel. Als u nooit laat in de avond de menigte op de Winterfeldtplatz hebt zien staan staren naar de schit-

terende fakkels van Nivea, hebt u Duitsland niet gezien. Kent u het begrip *völkisch*? Dat is in wezen een definitie van een Duitse eigenschap die geen equivalent heeft in andere talen. En de theorie van Naumann over de staat als 'grote onderneming' tot nut van het volk, kent u die? Welnu, meneer Fisk, u zult het op zijn minst met mij eens zijn dat u nauwelijks een expert op het gebied van de Duitse mens genoemd kunt worden...

Weliswaar is nu de Duitse munt gestabiliseerd en de economische situatie verbeterd, maar als u een paar jaar geleden door Berlijn had rondgelopen, dan had u de ware aard van Duitsland leren kennen! Dan had u gezien hoe schijnbaar rationele mensen een nergens op gebaseerde stabilisatiemethode uitvonden en simpelweg geld drukten en de munt verpulverden totdat hij nog minder waard was dan een schelp op het strand. Dat is de Duitse logica: op de catastrofe afstevenden terwijl men de waarheid verdringt. Het is niet onze gewoonte om ook maar één moment eerder te stoppen.

De Duitse mens is samengesteld uit tal van verschillende elementen. Nu zult u zeggen dat dat voor iedereen geldt, en dat klopt, maar het Duitse mengsel van eigenschappen, bijvoorbeeld de portie sentimentaliteit erin, is volstrekt uniek. Mijn streven is gericht op een winnende formule met behulp waarvan we de Duitse markt kunnen veroveren. Vraagt u zich af of ik hem al in handen heb? Ik kan u meedelen dat dat inderdaad het geval is, het grootste deel van mijn leven heb ik gewijd aan de studie van de Duitse mens. En daarom, meneer Fisk, als u zaken wilt doen in Duitsland, stel ik u voor dat we gaan samenwerken.'

Jack Fisk was verbluft. 'Jongeman, je begrijpt het vakgebied nog niet helemaal, maar talent heb je wel, en je welbespraaktheid is werkelijk beangstigend.'

Toen Fisk naar Berlijn verhuisde, benoemde hij Thomas tot zijn assistent, en na een jaar tot directeur van een nieuwe afdeling van één medewerker die 'Psychologie van het Duitse koopgedrag' heette. De waarheid moet gezegd worden: Thomas geloofde dat hij geboren was voor deze functie. Al in zijn jeugd had hij begrepen dat er geen vaardigheid was die hij zo perfect beheerste als het verleiden

van mensen om zijn product te kopen, het beroeren van de juiste snaren in de ziel van de koper.

Van hier af zette hij met beleid zijn koers uit. Nadat hij overtuigende argumenten had gepresenteerd, tabellen met zijn nieuwe ideeën, en in het algemeen zijn charmes had aangewend, ontving hij van de directeur van de onderneming toestemming om als adviseur het onderzoeksbudget te begeleiden van de Woolworth-keten, een van de eerste klanten van Milton Berlijn. Op kantoor viel te beluisteren dat de Duitsers geen vertrouwen zouden hebben in de populaire keten, die zijn oorsprong had in een land dat ze nog steeds zagen als geheimzinnig en onbegrijpelijk.

‘Uit onderzoek dat Milton heeft gedaan in de grote steden, blijkt dat de Duitsers niet zullen geloven dat deze producten inderdaad de moeite waard zijn’, verkondigde mevrouw Günther, die zich tooide met de titel adjunct-directrice van de afdeling Onderzoek, hoewel haar eigenlijke taak het zoeken van klanten voor de Miltons was. Het was een kleine, blonde vrouw, die haar man had verloren in de Grote Oorlog, in haar eentje twee kinderen opvoedde en altijd te veel waarde hechtte aan de mening van de Duitse consument. Thomas zag haar als een zwakke, schijnheilige echo van de oude wereld. Hij had last van mevrouw Günther, en was van plan haar voor het eind van het jaar te onthoofden – in beroepsmatige zin uiteraard; dat zou niet zo’n kunst zijn. Intussen beval zij aan, tot zijn grote ontsteltenis, de prijzen te verhogen om meer te verkopen.

En toen stond Thomas op en zei: ‘Ten eerste moet ik het oneens zijn met Frau Günther: Amerika maakt de Duitsers juist nieuwsgierig. En ten tweede stel ik voor dat Woolworth de markt verovert vanuit de lucht. Ik weet nog hoe enthousiast iedereen was toen het vliegtuig “Persil” in de lucht schreef, en dat ging alleen maar om waspoeder. Een reusachtige keten als Woolworth moet voor één maand de lucht boven Berlijn kopen.

We laten elk ander bedrijf verdwijnen’, verkondigde hij. ‘Iemand die naar de lucht kijkt, mag niets anders zien dan vliegende teksten, reclameschijnwerpers en door vliegtuigen geschreven letters van Woolworth. En desnoods zelfs vogels. We huren alle zeppelins af,

alle vliegtuigen, alles wat in de lucht zweeft. En als de concurrenten met iets komen dat vliegt, dan onderscheppen we het voor mijn part.’

De Amerikanen vonden dat mooi. Uit de boeken die hij gelezen had en uit de films die hij gezien had, had hij geconcludeerd dat ze hielden van gewaagde uitspraken die uitdrukking gaven aan een avontuurlijk idee en een vernietigende klap die aan de vijand werd toegediend: laten we A doen, dan zullen ze eens wat zien, laten we B doen, dan worden ze afgemaakt, laten we C doen, dan raken ze aan de bedelstaf en moeten ze langs de straten met garen en band. Ook al kwam er verder niets van het idee terecht, zo raakten ze ervan overtuigd dat ‘dit een man naar ons hart is’. Ze moesten geloven dat hun man bereid was Dresden in brand te steken om een theeketel te verkopen.

‘In elke vrachtwagen met een schijnwerper, in elk gebouw, elke etalage en de voorruit van elke auto zullen onze lichten schijnen. Product en prijs. Product en prijs die voortdurend afgewisseld worden.’

‘Dat klinkt geweldig’, reageerde een van de directeurs van Woolworth Europa enthousiast.

‘Toevallig heb ik vrienden bij Paul Wenzel’, zei Thomas.

‘Die het patent hebben genomen op het vliegtuig dat reclames afwisselt?’ vroeg mevrouw Günther.

‘Precies’, beaamde hij. ‘Echt geweldige jongens, en ze hebben nog veel meer patenten in petto. Ik stel voor dat Woolworth dit patent van hen verwerft.’

‘Hebben we echt een vliegtuig nodig dat twintig reclames afwisselt op elke vlucht? We zijn maar één keten’, wierp een andere vertegenwoordiger van Woolworth tegen.

‘Ik heb al uitgelegd...’ zei Thomas, terwijl er een vaderlijke vriendelijkheid uit zijn groene ogen straalde. ‘We gaan niet wild en onlogisch tekeer, zoals dat hier in deze stad gebruikelijk is, we tonen in eerste instantie product en prijs, en pas in tweede instantie de keten.’

‘Dat klinkt interessant, kunt u een afspraak met Paul Wenzel voor ons regelen?’ vroegen de Woolworth-mensen.

‘Natuurlijk’, zei Thomas vrolijk. ‘Het zijn goede vrienden.’

Zijn opkomst bij Milton was duizelingwekkend, er waren maar weinig medewerkers bij het bedrijf over de hele wereld die het tot partner brachten, zeker binnen zo'n korte tijd. En de bespreking vanavond met Daimler-Benz waarvoor hij de afgelopen maand zo zijn best had gedaan, kon de passende afsluiting worden van een heel goed jaar; sinds de fusie tussen Daimler en Benz droomde hij ervan te werken met de nieuwe auto, hun Mercedes-Benz. Maar over de slotzinnen van zijn redevoering was hij niet tevreden, hij vond ze te kunstmatig. Het gedempte gefluister uit de slaapkamer van zijn moeder verhinderde hem blijkbaar zich te concentreren.

Als kind ging hij altijd voor de dichte deur op de grond zitten en dan schreef hij in een opschrijfboekje de dingen op die zijn moeder en mevrouw Stein zeiden, maar het lukte hem nooit om het gemeenschappelijke gefluister dat ze voortbrachten in twee stemmen te scheiden. Daarom stond het boekje vol met flarden van zinnen die samengevoegd waren tot één lange monoloog. Pas 's avonds laat, op zijn kamer, bestudeerde hij elk fragment afzonderlijk en stelde vast bij wie het meer paste, bij zijn moeder of bij mevrouw Stein, en ten slotte presenteerde hij zijn versie als een doorlopende dialoog. En telkens als hij een van hen een zin hoorde herhalen die qua stijl leek op een van de zinnen die hij al aan haar had toegeschreven, vierde hij een kleine overwinning.

Het gefluister was stilgevallen. Er klonken zware stappen. Hij stond op, maar mevrouw Stein was hem weer voor en ontliep hem – haar schoenen lieten lichte moddersporen na – en ditmaal snelde ze naar de badkamer. Blijkbaar hield ze nog steeds vast aan de methode van de koude handdoeken.

‘Frau Stein, zijn we niet een beetje te perfectionistisch?’ mopperde hij in stilte, maar eigenlijk wilde hij haar vragen: Channa Stein, heb je niet gehoord dat de afdeling Psychologie van het Duitse koopgedrag bij Milton, dat ik dat ben? Directeur en partner. Je wilt zeker wel horen over de reusachtige promotie die ik heb gemaakt in de afgelopen jaren? Tenslotte zijn wij geen onbekenden voor elkaar.

Mevrouw Stein kwam naar hem toe met de handdoeken in haar handen. Haar jurk zat nu strak om haar lichaam, haar buik stak naar

voren. Toen hun blikken elkaar kruisten, zag hij in haar ogen, die nog onthutst waren door de ernst van de ziekte van haar mevrouw, de aanklacht. In het begin keek hij haar onschuldig aan, hij kon nauwelijks geloven dat ze hem, al was het maar in gedachten, deze beschuldiging voor de voeten wierp. Maar ze kneep haar ogen tot twee resolute spleetjes, alsof ze verkondigde: ja, dat is precies wat ik geloof.

Mevrouw Stein had het wonderbaarlijke vermogen om de gebeurtenissen te ordenen tot één verhaal waarin ze heilig geloofde: 'mannen tegen vrouwen' was een van haar geliefde interpretatiemechanismen. In de tijd dat ze bij hen in huis werkte, maakte ze een scherp onderscheid tussen het kwaad van de mannen, dat wil zeggen de vader en de zoon, en de zwakke moeder en echtgenote. Erika Gelber had een paar zeer interessante dingen over dit onderwerp te zeggen. Even sloot hij in zijn verbeelding mevrouw Stein op in de kliniek van Erika Gelber: hij legde haar op de harde sofa en dwong haar antwoord te geven op de vragen van de psychoanalytica, te bekennen wat ze gedroomd had, de confrontatie aan te gaan met het betreurenswaardige feit dat er nog meer gezichtspunten bestonden. Immers, een vrouw als mevrouw Stein, die altijd de waarheid in pacht had, zou nooit iemand de kans geven haar iets nieuws te leren. Voor haar vormden alle dingen die ze niet wist samen één grote leugen, de goede mensen, van wie er maar weinig waren, zeiden de waarheid en zouden je nooit bedriegen, en alle anderen waren leugenaars. Daarom was het verraad van zijn moeder zo hard aangekomen. Toen het onderwerp ontslag ter sprake was gekomen, had zijn moeder hem gevraagd of hij een aandeel wilde leveren in het onderhoud van mevrouw Stein, maar hij had geweigerd met het argument dat zijn loon bij Milton karig was, 'en bovendien, moeder, mevrouw Stein werkt hier al meer dan twintig jaar, je moet mensen kunnen loslaten...'

Eind 1930 verliet mevrouw Stein hun huis en vertrouwde zijn moeder aan hem toe, en nu, acht jaar later, trof ze haar aan op haar doodsbed. Ze dacht natuurlijk dat als ze hier was gebleven, dat allemaal niet gebeurd was. Interessant dat ze nog steeds de behoefte voelde om de vrouw te beschermen die haar ontslagen had. Mis-

schien beschikte mevrouw Stein werkelijk over een zeldzame mate van trouw, of misschien weigerden sommige mensen domweg oude gewoonten op te geven.

‘Frau Stein,’ riep hij terwijl hij een ontspannen glimlachje op zijn gezicht toverde en zijn ogen glommen; zelfs mevrouw Günther erkende dat ze hartveroverend helder waren, ‘hebt u al gehoord dat uw trouwe dienaar is benoemd tot directeur en partner bij Milton, en tot directeur van de afdeling Psychologie van het Duitse koopgedrag, inclusief de vestigingen in Parijs, Warschau en Rome? Die vestigingen heb ik bedacht. En nu hebben die fransozen opeens eigen ideeën. Frau Stein, als u in mijn schoenen stond, zou u die Fransen dan het werk van hun vestiging laten herdefiniëren? Om deel uit te maken van het systeem van Milton moeten ze toch onze manier van werken overnemen? Ik heb tegen ze gezegd: “Het kan niet zo zijn dat de vestiging in Frankrijk modellen uit de vorige eeuw gebruikt.” En dat alles ervan uitgaande dat er überhaupt een Franse ziel bestaat... U bent het vast wel met me eens dat de behoefte aan een mooie definitie zonder inhoud nu juist het kenmerk is van de Franse ziel, die neiging tot modieusheid tegen elke prijs.’

‘Ik koop geen dingen van de reclame,’ verkondigde mevrouw Stein.

‘Dat had ik natuurlijk kunnen raden,’ zei Thomas genietend terwijl hij elke afzonderlijke lettergreep beklemtoonde. Hij praatte altijd graag over koetjes en kalfjes in haar aanwezigheid. Dat was een van de eigenaardige principes in hun relatie: zij gedroeg zich altijd alsof hun geklets weezin bij haar opriep, maar meestal bleef ze toch naar hem luisteren. Mevrouw Stein had een kant die nooit ophield zich over zijn neigingen te verbazen, alsof ze maar niet kon geloven dat iemand als hij werkelijk bestond.

‘Al onze onderzoeken hebben uitgewezen dat er in de arbeidersklasse in Duitsland een aversie bestaat tegen reclame, en het is wel duidelijk waarom. Reclame richt zich op mensen met geld of op mensen die jaloers zijn op mensen met geld of op mensen die geloven dat ze op een dag geld zullen hebben of op mensen die zich voordoen als mensen met geld.’

‘Frau Heiselberg heeft gevraagd of ik een paar dagen bij haar wil blijven,’ deelde mevrouw Stein mee.

‘Ze hallucineert. Het is volstrekt onmogelijk en dat weet u,’ viel hij boos uit. Wat had hij toch een hekel aan mensen die de simpelste feiten ontkenden. Nu bedacht hij zich dat hij moest oppassen voor al te extreme veranderingen in zijn gedrag in aanwezigheid van vreemden; mensen zouden kunnen gaan denken dat hij niet meer zo aardig was. Maar, troostte hij zich, dit was mevrouw Stein maar.

‘Ik ga het huis niet uit,’ zei ze.

‘Dat maakt niet uit. Mensen praten. Misschien heeft iemand u de trap op zien gaan en ziet hij u er niet meer af gaan. Eigenlijk moet u het huis meteen verlaten.’

‘Uw moeder heeft mijn hulp gevraagd. En ik ben van plan daaraan gehoor te geven,’ stelde mevrouw Stein vast.

‘Frau Stein, over dit onderwerp is geen discussie mogelijk! Ik heb geen tijd om hier met u te staan kissebissen. Uw handdoeken worden warm, legt u ze alstublieft op het voorhoofd van mijn moeder en daarna moet u meteen vertrekken. Ik moet me haasten, over twee uur, om zeven uur vanavond, hebben we een bijeenkomst met Daimler-Benz...’

Uit de slaapkamer hoorde hij zijn moeder zijn naam roepen. Hij haastte zich naar haar toe. ‘Thomas,’ fluisterde ze terwijl ze met veel moeite haar lichaam verhief tegen het hoofdeinde, ‘Thomas, ik wil dat Frau Stein hier een paar dagen blijft...’

‘Moeder, dat is onmogelijk, die vrouw brengt ons in gevaar.’

‘Lieve Thomas, ik ben al heel lang in gevaar,’ zei ze terwijl ze haar hand naar hem uitstak. Hij greep hem vast en streelde de dunne vingers. In zijn lichaam kwam een pijn op, naast de herinnering aan het vaste ritueel: hij was een jongen en stond voor de spiegel in haar kamer, hij werd altijd aangetrokken tot die houten spiegel en het zachte, flatteuze licht in de kamer. Zijn moeder lag op haar bed en mevrouw Stein zat op de stoel naast haar. Ze spraken over hem alsof hij er niet bij was: ‘De hele dag staat die jongen maar voor de spiegel kapsels te imiteren van kwajongens uit de film. We hebben hem alles gegeven! De meest verheven cultuur ligt aan zijn voeten. Filosofen

en musici hebben hem onderwezen, speciaal voor hem heb ik Ernst Jünger hier uitgenodigd, een van onze meest gevierde schrijvers, en de jongen vraagt hem of hij in Amerika is geweest... Al het goede en verhevene in de wereld heb ik hem aangeboden, en wat doet hij? Hij verkoopt zijn ziel nog aan Pluto. Kijk hem toch eens, zoals hij bezig is met zijn haar, als een vrouw, hij loopt de hele dag maar op straat met die Hermann Kritzinger, de zoon van die oplichter die vervalste uitvindingen verkoopt. Ze doen allerlei duistere zaakjes met die lompenkinderen uit de Oranienburgerstraße, die hun lichaam verkopen aan diplomaten en Fransen.' De spiegel had zijpanelen die je naar rechts en naar links kon draaien en in een soort driehoek kon zetten, waardoor de weerspiegelingen verdubbeld werden. Hij hield ervan de panelen uit te klappen, kijk, de gezichten van de twee vrouwen werden vloeibaar en raakten vervormd: opgeblazen luchtballongezichten, gezichten zo klein als een ringetje, elastiekgezichten die tussen de twee kanten van de spiegel werden uitgerekt, gezichten zo dun als een potlood of breed uitlopend naar onderen als de voet van een berg, de ogen van mevrouw Stein naast de lippen van zijn moeder, een sneeuwwit voorhoofd naast rode wangen, borstelige wenkbrauwen onder haar als een vossenbontje. Hij hield ervan de panelen in een hoek te zetten die zo veel mogelijk gezichten liet dansen, zevenentwintig.

'Lieve Thomas, meer zal ik niet vragen,' fluisterde zijn moeder.

Hij kon de fladderende aanraking van haar vingers niet verdragen, die de streling die er niet meer zou zijn, toevoegde aan zijn schuld. 'Ik moet snel naar de bespreking, moeder. De klanten hebben een lijst met eisen gepresenteerd waaraan we niet kunnen voldoen. De tijden zijn veranderd, mensen potten hun geld op, zijn bang dat er oorlog komt...' De drang om weg te gaan trilde in elke spier van zijn lichaam.

Zijn moeder leek dat te begrijpen. Ze keek hem aan met een afstandelijke blik die hem terugwierp in de positie van het geminachte kind – kijk, daar bedelde hij weer om moederlijke blikken – en sloot haar koude vingers om zijn hand. Nu zou het nog moeilijker zijn om los te laten.

‘Laat Frau Stein ten minste blijven totdat je terugkomt. Ik wil vandaag niet alleen zijn.’

‘Als het dan niet anders kan, moeder’, bracht hij ten slotte uit.

Haar gezicht gloeide op van geluk. Ze liet snel zijn hand los en haar blik verjoeg hem al.

‘Zo vluchtig is de liefde van je moeder’, had Erika Gelber eens tegen hem gezegd. Hij ging de kamer uit en mevrouw Stein passeerde hem nogmaals, de handdoeken tegen haar boezem geklemd.

Er druppelde water op de grond. Hij keek er geërgerd naar. Niets in het gezicht van mevrouw Stein wees op tevredenheid, maar ze wisten allebei dat ze niet zozeer voldoening had van haar eigen overwinning als wel genoot van zijn nederlaag.

Thomas droeg de chauffeur op voor het gebouw te parkeren, zodat de bezoekers de nieuwe Mercedes-Benz van Milton zouden zien, en rende haastig de trap op. Hij bevrijdde zijn gedachten uit de valstrik van mevrouw Stein en richtte ze met kracht op de bespreking met de klanten. (Erika Gelber geloofde niet dat hij in staat was zijn bewustzijn te beheersen of dat hij genoeg had aan een ferm besluit om zijn hele wezen op een bepaalde zaak te richten. ‘Jullie mensen van de zielkunde hebben niet genoeg vertrouwen in de sterke wil van de mens’, had hij haar eens berispt.) Hij trok zijn jas uit, overhandigde hem aan de portier en keek hem waarschuwend aan: dit is niet het moment om te beginnen over een verhoging van je salaris of mij weer te vertellen dat je dochter is getrouwd en een woning nodig heeft.

Intussen repeteerde hij het betoog dat hij tijdens de bespreking zou houden: de komende maanden was er geen aanzienlijke toename te verwachten van de verkoop van dure auto’s. Vooral niet nu de Volkswagen zo geliefd was geworden. Ook rijke mensen reden in dat armzalige wagentje om zich te identificeren met het volk. Daimler-Benz had een nieuw project nodig, volks, maar toch met een enigszins luxe uitstraling, een auto die de mensen niet de ogen uitstak, die

de massa zou aanspreken, maar juist degenen die behoefte hadden aan glitter zou betoveren, kortom, ze moesten de 'volkswagen' van het volgende decennium uitvinden. Het ging om een meerjarenplan dat werkte volgens het principe van de versnelling van een auto: om een hogere snelheid te krijgen moest je geleidelijk versnellen, niet-waar? Het geheim van de aantrekkingskracht zat hem in het bereiken van de hoogste snelheid op het juiste moment.

Thomas stond in zijn kantoor – hij bracht zijn werktijd bij voorkeur grotendeels staand door, een houding die hem een gevoel van vitaliteit en kracht gaf – en riep de twee secretaresses bij zich. Al een week eerder had hij alle medewerkers laten weten dat ze vandaag tot 's avonds op kantoor dienden te blijven. Ze moesten de mensen van Daimler-Benz een duidelijke boodschap overbrengen: Milton is u op elk moment van dienst. Hij begon hun brieven te dicteren aan de directeurs van de vestigingen van Milton in Europa, waarin hij hen uitnodigde voor het traditionele nieuwjaarsfeest dat de firma in Berlijn hield. Elk van de brieven werd gekruid met een meer of minder hartelijke persoonlijke toets, overeenkomstig de resultaten van de vestiging. Vervolgens riep hij een ondergeschikte medewerker bij zich die de documenten voor de aanstaande bespreking met een van de kleinere klanten had voorbereid, gaf hem tien minuten om de hoofdpunten te presenteren, maakte zijn opmerkingen en eiste een verbeterd document voor het begin van de week. Terwijl de medewerker de papieren van het bureau bijeenraapte, sprak hij door de telefoon met zijn vriend Schumacher van het ministerie van Economische Zaken en noteerde een paar ideeën en namen van bedrijven waaraan Milton mogelijk zijn goede diensten zou kunnen aanbieden. Toen hij nog wat dingetjes had afgehandeld, ging hij voor de spiegel staan, deed zijn haar goed, streek de plooiën in zijn jasje glad en liep naar de vergaderzaal.

Mevrouw Günther stond in de hal voor de directiekamers, tussen de ingelijste waarderingsbrief van Piaggio en die van snoepfabriek Wedel uit Warschau, en verborg haar gezicht in de krant. Deze complimenteuze brieven kwamen uiteraard van klanten van de vestigingen die hij had opgericht.