

**Brittany Kaiser**

# **DE DATA- DICTATUUR**

**HOE JE WORDT GEMANIPULEERD  
IN WAT JE DOET, DENKT EN STEM**

Vertaling Sander Buesink en Joost Zwart

HarperCollins



Voor dit boek is papier gebruikt dat onafhankelijk is gecertificeerd door FSC® ten behoeve van verantwoord bosbeheer.

Kijk voor meer informatie op [www.harpercollins.co.uk/green](http://www.harpercollins.co.uk/green)

HarperCollins is een imprint van Uitgeverij HarperCollins Holland, Amsterdam

Copyright © 2019 Brittany Kaiser

Oorspronkelijke titel: *Targeted*

Copyright Nederlandse vertaling: © 2019 HarperCollins Holland

Vertaling: Sander Buesink en Joost Zwart

Omslagontwerp: Robin Bilardello

Bewerking: Pinta Grafische Producties

Omslagbeeld: © Peter Dazeley/Getty Images

Foto auteur: Julian Tse Photography

Boekverzorging: Asterisk\*, Amsterdam

Druk: Wilco Printing & Binding, Amersfoort

ISBN 978 94 027 0436 5

ISBN 978 94 027 5895 5 (e-book)

NUR 339,400

Eerste druk oktober 2019

Originele uitgave verschenen bij HarperCollins Publishers LLC, New York, U.S.A.

Deze uitgave is uitgegeven in samenwerking met HarperCollins Publishers LLC

HarperCollins Holland is een divisie van Harlequin Enterprises ULC

® en ™ zijn handelsmerken die eigendom zijn van en gebruikt worden door de eigenaar van het handelsmerk en/of de licentienemer. Handelsmerken met ® zijn geregistreerd bij het United States Patent & Trademark Office en/of in andere landen.

[www.harpercollins.nl](http://www.harpercollins.nl)

Niets uit deze uitgave mag openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De namen van sommige personen zijn gewijzigd ter bescherming van hun privacy.

# Inhoud

	Proloog	9
1	Een late lunch	13
2	De oversteek	27
3	Macht in Nigeria	47
4	Davos	64
5	Algemene voorwaarden	78
6	Ontmoetingen en reünies	106
7	Brexit	134
8	Facebook	155
9	Overtuiging	172
10	Onder invloed	198
11	Brexit Brittany	208
12	Dwangbuis	218
13	Post mortem	229
14	Bommen	251
15	Schok	276
16	De breuk	297
17	Onderzoek	317
18	Herstart	328
19	Over waarheid en gevolgen	352
20	De weg naar verlossing	374
	Epiloog	396
	Dankbetuiging	403
	Noten	407

# Een late lunch

Begin 2014

De eerste keer dat ik Alexander Nix zag, was dat door een dikke glazen ruit, wat misschien wel de beste manier is om naar zo'n man te kijken.

Ik was te laat gekomen bij een zakelijke lunch die was ingepland door mijn goede vriend Chester Freeman, die zoals zo vaak voor beschermengel speelde. Ik was daar om drie van zijn collega's te ontmoeten, waarvan ik er twee al kende en een niet. Alle drie waren ze op zoek naar talent op het snijvlak van politiek en sociale media. Ik beschouwde dat als onderdeel van mijn politieke expertise, aangezien ik aan de campagne van Obama in 2008 had meegewerkt, en hoewel ik druk bezig was met het proefschrift voor mijn promotie, was ik ook op zoek naar een goedbetaalde baan. Bijna niemand wist het, op Chester na, maar ik had dringend een stabiel inkomen nodig, voor mezelf en voor mijn familie in Chicago. Met deze lunch kon ik misschien op korte termijn een lucratieve consultancyfunctie in de wacht slepen, en ik was Chester dankbaar voor zijn precies op tijd uitgestoken helpende hand.

Toen ik aankwam, was de lunch al bijna voorbij. Ik had die ochtend een paar afspraken gehad, en ik had me gehaast, maar was toch te laat. Chester en de twee vrienden die ik al kende, stonden buiten het sushirestaurant in Mayfair op een kluitje te roken in de kou, met uitzicht op de georgiaanse landhuizen, statige hotels en peperdure

winkels. De twee mannen kwamen uit een Centraal-Aziatisch land en waren, net als Chester, voor zaken in Londen. Ze hadden hem gevraagd of hij hen in contact kon brengen met iemand die kon helpen met de digitale communicatie (campagnes via e-mail en sociale media) rond een belangrijke aanstaande verkiezing in hun land. Ik kende ze niet goed, maar het waren machtige mannen die ik eerder had ontmoet en graag mocht, en Chester had ons allen een gunst verleend door deze lunch te organiseren.

Nu rolde hij als welkomstgebaar een sigaretje voor me en boog voorover om het aan te steken. Chester, zijn twee vrienden en ik begonnen vrolijk bij te kletsen, terwijl we ons probeerden af te schermen tegen de opstekende bries. Terwijl hij daar zo stond in het middaglicht, met vrolijke blosjes op zijn wangen, dacht ik aan de indrukwekkende ontwikkeling die hij had doorgemaakt. Hij was onlangs door de premier van een eilandstaatje benoemd tot diplomaat voor bedrijfs- en handelsrelaties, maar ik had hem bij het Democratische Nationale Congres in 2008 leren kennen als een idealistische negentienjarige in een blauw Afrikaans gewaad en met een warrige haardos. Dat jaar was het congres in Denver neergestreken, en Chester en ik hadden beiden in de lange rij buiten Broncos Stadium staan wachten tot Barack Obama door Hillary Clinton tot verkiezingskandidaat zou worden benoemd, toen we elkaar tegen het lijf liepen en er een gesprek ontstond.

Sinds dat moment was er een hoop gebeurd, en inmiddels hadden we allebei een mengelmoesje aan politieke ervaring opgedaan. We hadden dezelfde droom gehad, om 'door te groeien' naar internationaal politiek werk en diplomatie, en kort daarvoor had hij me trots een foto gestuurd van het certificaat dat hij bij zijn diplomatieke aanstelling had gekregen. En hoewel de Chester die nu voor me stond er zonder twijfel uitzag als een vers benoemde diplomaat, zag ik hem nog steeds als de geniale kletskous die ik had leren kennen, een vriend die een soort broer voor me was.

Onder het roken bood Chester mij zijn excuses aan voor de haastig georganiseerde lunch. En om nog eens te benadrukken wat voor bont gezelschap hij bij elkaar had gebracht, gebaarde hij richting het raam, waardoor ik een glimp opving van de derde persoon die hij had uitgenodigd – de man die nog binnen zat, die mijn leven, en daarna de hele wereld, op zijn kop zou zetten.

Hij leek op een onopvallend, doorsnee zakelijk type uit Mayfair, met zijn mobiele telefoon tegen zijn oor gedrukt, maar Chester legde me uit dat hij niet zomaar een zakenman was. Zijn naam was Alexander Nix en hij was de CEO van een Brits verkiezingsbedrijf. Dat bedrijf heette de SCL Group, wat stond voor Strategic Communications Laboratories, wat mij zo'n naam leek die een raad van bestuur zou geven aan een reclamebureau om het vaag wetenschappelijk te laten klinken. Toch was SCL volgens Chester een zeer succesvol bedrijf. De afgelopen vijftientig jaar had het wereldwijd defensiecontracten afgesloten en verkiezingen gerund in alle windstreken. Uiteindelijk was de kerntaak van het bedrijf, legde Chester uit, om presidenten en premiers aan de macht te helpen en vaak om ervoor te zorgen dat ze aan de macht bleven. Recentelijk had de SCL Group de herverkiezingscampagne van de premier waarvoor Chester nu werkte onder handen genomen, en ik ging ervan uit dat Chester deze meneer Nix daarvan kende.

Het duurde even voor ik de situatie helder doorzag. De mensen die Chester die middag om zich heen had verzameld, hadden immers potentieel tegenstrijdige belangen. Ik was daar om mijn diensten aan de twee vrienden te verkopen, maar het lag voor de hand dat de verkiezings-CEO hetzelfde doel had. En ik besepte dat de CEO de opdracht inmiddels waarschijnlijk al lang en breed in de wacht had gesleept, niet alleen doordat ik te laat was, maar ook vanwege mijn jonge leeftijd en gebrek aan ervaring.

Ik tuurde naar hem door het raam. Ik beschouwde hem nu niet meer als doorsnee. Met die telefoon aan zijn oor kwam hij plots

bloedserieus en uitermate professioneel op me over. Hij had me duidelijk overklast en overtroefd. Ik was teleurgesteld, maar wilde het niet laten merken.

‘Ik dacht dat je hem wel zou willen ontmoeten,’ zei Chester. ‘Je weet wel,’ vervolgde hij, ‘goed voor je netwerk en zo,’ oftewel, een mogelijke kans op betaald werk in de toekomst. ‘Of,’ opperde Chester nog, ‘op zijn minst interessante stof voor je proefschrift.’

Ik knikte. Hij had waarschijnlijk gelijk. Hoe teleurgesteld ik ook was over de zakelijke kans die in mijn beleving al verkeken was, ik was ook nieuwsgierig. Wat deed de CEO van zo’n bedrijf nou precies? Ik had nog nooit van een verkiezingsbedrijf gehoord.

Ik had voor Obama gewerkt en was vrijwilliger geweest bij Democrats Abroad, de expatorganisatie van de Democratische Partij in Londen, en bij de super-PAC Ready for Hillary, en in mijn ervaring runden campagneleiders gewoon campagnes, in hun eigen land, met behulp van een kleine, maar deskundige groep goedbetaalde experts en een leger aan onderbetaalde medewerkers, vrijwilligers en stagiaires, zoals ik. Na de Obamacampagne in 2008 had ik een flink aantal mensen ontmoet die later professionele campagneadviseurs werden, zoals David Axelrod, de hoofdstrateeg van Obama, die later als adviseur van de Britse Labourpartij aan de slag ging; en Jim Messina, of ‘de machtigste man in Washington van wie je nog nooit hebt gehoord,’<sup>1</sup> zoals hij ooit werd genoemd, die Obama’s campagne in 2012 voor zijn rekening had genomen, vervolgens stafchef in het Witte Huis was geworden en later allerlei buitenlandse machthebbers ging adviseren, van David Cameron tot Theresa May. En toch was het nooit tot me doorgedrongen dat er hele bedrijven bestonden waarvan het doel was om mensen in andere landen aan de politieke macht te helpen.

Ik bekeek de figuur achter de glazen ruit met evenveel nieuwsgierigheid als verbazing. Chester had gelijk. Deze opdracht zou waarschijnlijk aan me voorbijgaan, maar wellicht dat er in de toekomst

wel werk voor me was. Dan kon ik deze middag mooi aan research besteden.

Het restaurant zag er aantrekkelijk uit, met felle verlichting van boven, lichte houten vloeren en crèmekleurige muren, netjes versierd met Japanse kunst. Terwijl ik naar de tafel liep, nam ik de man die ik alleen van buiten had bekeken eens goed in me op. Hij had zijn telefoon opgeborgen en Chester stelde ons aan elkaar voor.

Van dichtbij zag ik dat Nix helemaal geen typische zakenman uit Mayfair was. Hij was wat de Britten ‘posh’ noemen, zag er onberispelijk en traditioneel uit in zijn donkere, op maat gemaakte, marineblauwe pak, met een geweven zijden stropdas die rond de kraag van zijn gesteven overhemd geknoopt zat – op-en-top Savile Row, inclusief de blinkende schoenen. Naast hem lag een versleten leren aktetas met een ouderwets hangslot; het leek alsof het van zijn opa was geweest. Ik was een echte Amerikaan, maar woonde al sinds mijn eindexamen van de middelbare school in het Verenigd Koninkrijk, en ik wist heel goed wanneer ik te maken had met een lid van de Britse upper class.

Alexander Nix vertegenwoordigde wat ik de *upper-upper class* zou willen noemen. Hij was knap op een manier die deed denken aan Britse kostscholen – Eton, zo bleek later – en hij was slank, met een scherpe, puntige kin en de ietwat knokige bouw van iemand die nooit naar de sportschool gaat. Zijn sprekende ogen waren diep- en helderblauw en zijn gezicht was glad en rimpelvrij, alsof hij zich nog nooit ergens zorgen over had gemaakt. Met andere woorden: hij straalde een en al privilege uit. En op dat moment, toen hij daar tegenover me stond in een restaurant in de West End van Londen, had ik hem zomaar voor me kunnen zien op een galopperend polopaard, met een op maat gemaakte stick in zijn hand.

Ik probeerde zijn leeftijd te schatten. Als hij echt zo succesvol was als Chester had beweerd, was hij waarschijnlijk minstens tien jaar



ouder dan ik, en uit zijn houding – rechtop en zelfverzekerd, maar op de een of andere manier tegelijkertijd ontspannen – meende ik op te maken dat hij bij het vroegmiddelbare deel van zijn leven was aanbeland, een aristocratisch leven met een zweem van meritocratie. Hij zag eruit alsof hij met een voorsprong ter wereld was gekomen, maar ook alsof hij die voorsprong op eigen houtje had uitgebouwd, als ik Chester mocht geloven.

Nix begroette me hartelijk, alsof ik een oude vriendin was, en schudde driftig mijn hand. Terwijl we plaatsnamen aan een grote tafel in een hoek die afgeschermd lag van de rest van het restaurant, richtte hij zich meteen tot de twee andere vrienden van Chester, zonder onbeleefd over te komen, en pikte de draad van het gesprek dat ze voor mijn komst waarschijnlijk hadden gevoerd moeiteloos weer op.

Bijna zonder aanloop schoot Nix in pitchmodus. Ik wist hoe dat eruitzag omdat ik het zelf ook kon oproepen. Om mijn studie te bekostigen had ik mezelf aangeleerd om mijn adviesdiensten aan klanten te pitchen, al begreep ik nu, terwijl ik Nix bezig zag, dat ik nog niet de helft van zijn charme en ervaring bezat, laat staan zijn gelijktheid. Zijn uitstraling blonk net zo fel als zijn chique, gepoetste schoenen.

Ik luisterde naar zijn relaas over de lange geschiedenis van het bedrijf waar hij voor werkte. De SCL Group was opgericht in 1993. Sindsdien had de groep ruim tweehonderd verkiezingen gedaan en militaire, politieke en humanitaire projecten opgezet in ongeveer vijftig landen over de hele wereld. De lijst die Nix opnoemde, klonk als een subcommissie van de Verenigde Naties: Afghanistan, Colombia, India, Indonesië, Kenia, Letland, Libië, Nigeria, Pakistan, de Filipijnen, Trinidad en Tobago, en nog vele anderen. Nix zelf werkte op dat moment elf jaar bij SCL.

Ik was erg onder de indruk van zijn enorme schat aan ervaring en de hoeveelheid werk die hij had verricht. Het was me niet ontgaan

dat ik zes jaar oud was toen SCL werd opgericht, en terwijl ik op de kleuterschool, de basisschool en de middelbare school zat, was Nix onderdeel geweest van een klein, maar invloedrijk bedrijf in opbouw. Vergeleken met mijn leeftijdsgenoten had ik een mooi cv – na de Obamacampagne had ik veel internationaal werk gedaan in het buitenland – maar bij Nix kwam ik niet in de buurt.

‘Goed, we zitten nu dus in Amerika,’ zei Nix, die zijn enthousiasme nauwelijks kon onderdrukken.

Sinds kort probeerde SCL voet aan de grond te krijgen in de vs. Op de korte termijn wilde Nix in november zoveel mogelijk Amerikaanse tussentijdse verkiezingen doen, om zich daarna op de hele verkiezingsbusiness te storten, inclusief, als het even kon, een presidentscampagne.

Het waren ambitieuze plannen, maar inmiddels runde hij al de tussentijdse campagnes van een paar bekende namen en belangengroepen. Hij had een contract gesloten met Tom Cotton, een aan Harvard opgeleid wonderkind, die als militair in Irak had gediend en zich nu verkiesbaar stelde voor de Senaat. Alle Republikeinse kandidaten uit *alle* verkiezingen in de staat North Carolina waren met hem in zee gegaan. En hij was ingehuurd door een machtig, schatrijk politiek actiecomité, een zogeheten super-PAC, dat hoorde bij VN-ambassadeur John Bolton, een controversiële rechtse figuur die ik maar al te goed kende.

Ik had jaren in Groot-Brittannië gewoond, maar ik kende in elk geval een paar Amerikaanse neoconservatieve kopstukken, waaronder Bolton. Hij was zo iemand die je niet kon negeren, een agressieve bliksemafleider die samen met een paar andere neocons, zo was recentelijk gebleken, het brein en de geldschietster was achter een schimmige organisatie met de naam Groundswell, die onder andere als doel had om het presidentschap van Obama te ondermijnen en de Benghazi-controverse<sup>2</sup> rond Hillary Clinton op te kloppen. Van dat laatste onderwerp was ik goed op de hoogte. Ik had in Libië gewerkt

en had ambassadeur Christopher Stevens leren kennen, die daar was gestorven, deels door de belabberde beslissingen van het Amerikaanse ministerie van Buitenlandse Zaken, vond ik.

Ik nipte aan mijn thee en luisterde goed naar de klantenlijst van Nix. Op het eerste gezicht klonken ze misschien als gewone Republikeinen, maar hun politieke opvattingen stonden zo lijnrecht tegenover de mijne dat het eerder leek op een soort eregalerij van de aartsvijanden van mijn helden, zoals Obama en Hillary. De mensen die Nix opnoemde, waren in mijn ogen politieke paria's – of eigenlijk piranha's, vissen in een vijver waar ik voor geen goud een duik in zou nemen.

Om nog maar te zwijgen over de speciale belangengroeperingen waar Nix voor werkte, van vuurwapenliefhebbers tot antiabortusactivisten, waar ik al helemaal tegen was. Mijn hele leven lang had ik doelen gesteund met een duidelijke hang naar links.

Nix was in zijn nopjes met zichzelf, zijn gezelschap en de mensen en groepen die hij had binnengeharkt. Het was in zijn ogen te lezen. Hij zei dat hij het zo druk had en de toekomst zo rooskleurig inzag dat de SCL Group een heel nieuw dochterbedrijf had moeten oprichten om al het werk in Amerika aan te kunnen.

Dat nieuwe bedrijf heette Cambridge Analytica.

Het bestond pas een jaar, maar de wereld kon maar beter op zijn tellen passen, zei Nix. Cambridge Analytica stond op het punt een revolutie te ontketenen.

Die revolutie had te maken met big data en data-analyse.

In het digitale tijdperk waren data 'de nieuwe olie'. Data-accumulatie was een 'wapenwedloop', zei hij. Cambridge Analytica had een ongekende hoeveelheid gegevens over de Amerikaanse bevolking opgebouwd, de grootste, uitgebreidste dataverzameling ooit, voor zover hij wist. De enorme databases van het bedrijf bevatten tussen de tweeduizend en vijfduizend datapunten (stukjes persoonlijke informatie) van elk individu van boven de achttien jaar in de Verenigde Staten, wat neerkwam op ongeveer 240 miljoen mensen.

Nix liet een stilte vallen, keek naar Chesters vrienden en naar mij, alsof hij het getal op ons wilde laten inwerken.

Maar het was niet genoeg om die gegevens alleen maar te *hebben*, vervolgde hij. Je moest weten hoe ze te gebruiken. Dus werden mensen in categorieën ingedeeld: ‘democraat’, ‘milieubeschermer’, ‘optimist’, ‘activist’, enzovoorts. De SCL Group, het moederbedrijf van Cambridge Analytica, maakte al jaren gebruik van de meest geavanceerde methode in de gedragspsychologie om mensen te herkennen en classificeren. Zo kon een doodgewone berg informatie in een goudmijn veranderen.

Nix vertelde ons over zijn interne team van datawetenschappers en psychologen, die precies hadden geleerd om uit te dokteren wie ze een boodschap wilden sturen, wat de inhoud van de boodschap moest zijn en waar ze hen konden bereiken. Hij had de slimste datawetenschappers ter wereld ingehuurd, die elk individu konden bereiken (op hun mobiele telefoons, computers, tablets en televisies), via elk denkbaar medium (van audio tot sociale media), door middel van ‘microtargeting’. Cambridge Analytica kon zich op individuen richten en ze letterlijk anders laten denken, stemmen en handelen dan voorheen. Het besteedde het geld van zijn klanten aan communicatie die werkte, met *meetbare* resultaten.

En zo, aldus Nix, zou Cambridge Analytica verkiezingen in Amerika winnen.

Terwijl Nix doorpraatte, keek ik Chesters kant op, in de hoop oogcontact te maken en te zien wat hij van Nix vond, maar ik kreeg zijn aandacht niet te pakken. Aan Chesters vrienden was duidelijk te zien dat ze danig onder de indruk waren van Nix en zijn Amerikaanse onderneming.

Cambridge Analytica had een belangrijke niche in de markt bezet. Het was opgericht om tegemoet te komen aan een opgekropte, onbevredigde vraag. Sinds 2007 zwaaiden de Democraten van Obama de scepter over het digitale-communicatiedomein; de Republikei-

nen liepen hopeloos achter op het gebied van technologische innovatie. Na hun ontluisterende nederlaag in 2012 was Cambridge Analytica opgedoken om de Republikeinen een broodnodig technologisch steuntje in de rug te geven en zo het speelveld van de representatieve democratie gelijk te maken.

Wat Chesters vrienden betreft, die in een land zonder big data woonden vanwege de beperkte internetdiensten: daar kon SCL ze wel mee op weg helpen, en het kon sociale media gebruiken om hun boodschap te verspreiden. Daarnaast kon het bedrijf ook een traditionele campagne voeren, door bijvoorbeeld beleidsteksten en politieke manifesten op te stellen en langs de deuren te gaan om de doelgroep te analyseren.

De mannen gaven Nix een compliment. Ik kende ze goed genoeg om te zien dat ze overdonderd waren door de pitch. Hun land had niet de infrastructuur om iets vergelijkbaars te doen als Nix voor Amerika in petto had, en zijn strategie klonk niet per se betaalbaar, zelfs niet voor twee mannen met een dikke portemonnee.

Ik was zelf geschrokken van wat Nix allemaal had verteld. Ontdaan, zelfs. Hij had doodleuk toegegeven dat ze de persoonlijke informatie van mensen gebruikten om ze te beïnvloeden, en zo economieën en politieke stelsels over de hele wereld te veranderen. Zoals hij erover had gepraat, leek het een koud kunstje om kiezers onomkeerbare beslissingen te laten nemen, niet noodzakelijk tegen hun wil, maar op zijn minst tegen hun gewoonte in – om hun normale gedrag aan te passen.

Tegelijkertijd moest ik toegeven, al was het alleen maar tegen mezelf, dat ik verbijsterd was over de capaciteiten van het bedrijf. Ik was al vanaf het begin van mijn betrokkenheid bij politieke campagnes geïnteresseerd geweest in de analyse van big data. Ik was geen softwareontwikkelaar of datawetenschapper, maar net als veel andere millennials was ik er altijd vroeg bij geweest om allerlei technologieën uit te proberen en was ik opgegroeid met het digitale leven. Ik

was geneigd om data te zien als een integraal onderdeel van mijn wereld, een gegeven, iets dat in het slechtste geval praktisch was en geen kwaad kon, en in het beste geval een positieve omslag teweeg kon brengen.

Ik had zelf met data gewerkt, zelfs – op een vrij basaal niveau – bij verkiezingen. Naast mijn werk als onbetaalde stagiaire bij het nieuwemEDIATEAM van Obama had ik me vier jaar daarvoor als vrijwilliger aangesloten bij de voorverkiezingscampagne van Howard Dean, en daarna bij John Kerry's gooi naar het presidentschap, bij de DNC zelf en bij Obama's campagne voor in de Senaat. Zelfs het simpele gebruik van data in e-mails aan zwevende kiezers over onderwerpen die ze belangrijk vonden, was toen 'revolutionair'. De campagne van Howard Dean brak alle bestaande fondsenwervingsrecords doordat mensen voor het eerst online werden benaderd.

Mijn interesse in data was gekoppeld aan mijn persoonlijke ervaringen met revoluties. Ik was een boekenwurm, en had lang gestudeerd, maar had altijd met één been in de echte wereld gestaan. Sterker nog, ik was altijd van mening geweest dat academici hun best moesten doen om hun hoogdravende ideeën in de praktijk te brengen, zodat mensen buiten de ivoren toren er ook iets aan zouden hebben.

Je zou kunnen zeggen dat de verkiezing van Obama mijn eerste ervaring met een revolutie was, hoewel het daarbij ging om een vreedzame machtsoverdracht. Op de avond dat hij voor het eerst werd verkozen, had ik me in Chicago ondergedompeld in het feestgewoel, en dat bezielde straatfestijn, dat we met miljoenen tegelijk vierden, voelde als een staatsgreep.

Ik had ook het voorrecht gehad, hoewel het soms gevaarlijk was, om aanwezig te zijn in landen waar revoluties zich stilletjes voltrokken, op het punt van uitbreken stonden of net waren losgebarsten. Als bachelorstudent studeerde ik een jaar in Hongkong, waar ik vrijwilligerswerk deed voor activisten die vluchtelingen uit Noord-

Korea via een ondergronds netwerk door China in veiligheid brachten. Meteen na mijn afstuderen trok ik naar Zuid-Afrika, waar ik aan projecten werkte met voormalige guerrillastrategen die hadden geholpen het apartheidssysteem omver te werpen. En in de nasleep van de Arabische Lente, na de dood van Khadafi, zat ik in Libië, en daarna ben ik nog jarenlang betrokken gebleven bij de onafhankelijke diplomatie voor dat land. Je zou kunnen zeggen dat ik de vreemde gewoonte had om plekken op te zoeken die net woelige tijden doormaakten.

Ik had ook gekeken naar hoe we data positief kunnen inzetten, hoe het mensen in staat had gesteld om sociale rechtvaardigheid af te dwingen of corruptie en andere malafide praktijken aan het licht te brengen. In 2011 had ik mijn masterscriptie geschreven met gelekte overheidsdata van WikiLeaks als voornaamste bron; daarin werd melding gemaakt van verschillende schendingen van de mensenrechten tijdens de Irakoorlog.

Vanaf 2010 had oprichter en ‘hacktivist’ (hacker/activist) Julian Assange de virtuele oorlog verklaard aan de mensen die echte oorlogen hadden uitgevochten, door geheime documenten te verspreiden waardoor de Amerikaanse overheid en het leger in een kwaad daglicht werden gesteld. De databerg, die ‘Het Irakoorlogdossier’ werd genoemd, ontketende een publiek debat over de bescherming van burgerrechten en internationale mensenrechten tegen machtsmisbruik.

Nu wilde ik, als onderdeel van mijn proefschrift over diplomatie en mensenrechten en voortbordurend op mijn eerdere werkzaamheden, mijn interesse in big data combineren met mijn ervaringen op het gebied van politieke turbulentie, en kijken hoe data konden worden gebruikt om mensenlevens te redden. Ik was vooral geïnteresseerd in zogeheten ‘preventieve diplomatie’. De Verenigde Naties en non-gouvernementele organisaties (ngo’s) van over de hele wereld waren op zoek naar een manier om reallimedata te gebruiken om

gruweldaden te voorkomen, zoals de genocide in Rwanda in 1994, waar de beslissingsnemers eerder hadden kunnen handelen als ze bepaalde data tot hun beschikking hadden gehad. Door middel van ‘preventieve’ datamonitoring – waarbij van alles wordt bijgehouden, van de prijs van een brood tot de toename van racistische leuzen op Twitter – zouden vredesorganisaties de informatie kunnen krijgen die ze nodig hebben om licht ontvlambare situaties en plekken te herkennen, in de gaten te houden, en indien nodig in te grijpen. Het verzamelen en analyseren van data zou mensenrechtenschendingen, oorlogsmisdaden en misschien zelfs oorlog kunnen voorkomen.

Het moge duidelijk zijn dat ik begreep wat de implicaties waren van waar de SCL Group volgens Nix toe in staat was. Ik hield een ongemakkelijk gevoel over aan zijn verhaal over data en revoluties, en vroeg me af wat zijn intenties waren en welke gevaren zijn praktijken met zich meebrachten. Eigenlijk wist ik niet of ik mijn eigen kennis en ervaring op het gebied van data wel met hem wilde delen, en die dag in Londen was ik dankbaar dat hij al snel een einde breide aan het gesprek met Chesters vrienden en zich klaarmaakte om te vertrekken.

Gelukkig had Nix weinig acht op me geslagen. Als het even niet over zijn bedrijf ging, hadden we wel wat gekletst over mijn campagnenewerk, maar ik was opgelucht dat hij niet dieper was ingegaan op de nieuwemediacampagne van Obama, mijn werk op het gebied van strafrecht en oorlogsmisdaden, of mijn interesse in het gebruik van data voor preventieve diplomatie. Ik wist wat voor iemand Nix was: een man die data als middel gebruikte om een doel te bereiken en die in de Verenigde Staten voor een heleboel mensen werkte die ik als mijn tegenstanders beschouwde. Het leek erop dat ik deze kans rustig voorbij kon laten gaan.

Mijn vermoeden was dat Chesters vrienden niet met Nix wilden samenwerken. Hij was te luidruchtig en extravagant geweest, te groot voor hen en voor de ruimte. Zijn uitbundigheid was misschien



charmant en aanstekelijk, en hij had zijn verfijnde Britse manieren nog om het een en ander te temperen, maar die extreme ambitie oversteeg ruimschoots de behoeften van de twee. Nix zelf leek niets door te hebben: terwijl hij zijn spullen pakte, ratelde hij nog aan een stuk door over hoe hij ze kon helpen met speciaal gesegmenteerde doelgroepen.

Toen Nix opstond, besepte ik dat ik nog steeds een pitch kon houden voor Chesters vrienden. Als hij eenmaal de deur uit was, zou ik hun een simpel, bescheiden aanbod voorleggen. Maar terwijl Nix wegliep, gebaarde Chester dat ik met hem mee moest lopen om goed afscheid te nemen.

Buiten in de kou, waar het voorzichtig begon te schemeren, viel er een ongemakkelijke stilte tussen Chester, Nix en mij – en Chester kon daar al zo lang ik hem kende heel slecht tegen.

‘Zo, ik dacht, mijn Democratische en Republikeinse adviseursvrienden moeten elkaar maar eens leren kennen!’ flapte hij eruit.

Nix wierp Chester plots een vreemde blik toe, een mengeling van schrik en irritatie. Het was wel duidelijk dat hij dit soort verrassingen en bevelen niet op prijs stelde. Toch stak hij een hand in zijn jaszak en haalde er een rommelige stapel visitekaartjes uit, waar hij in begon te zoeken. Ze hadden allerlei kleuren en vormen; waarschijnlijk waren ze van zakenlui en potentiële klanten zoals Chesters vrienden, talloze andere mannen aan wie hij zijn diensten had gepitcht op vergelijkbare namiddagen in Mayfair.

Hij viste een van zijn eigen kaartjes uit de stapel, overhandigde het me met een dramatisch gebaar en wachtte af terwijl ik ernaar keek.

‘Alexander James Ashburner Nix,’ stond er op het kaartje, dat een en al koninklijke luxe uitstraalde, van het gewicht van het papier tot het lettertype met schreef.

‘Laat me je dronken voeren en je geheimen stelen,’ zei Alexander Nix lachend, maar ik kon zien dat in die grap een kern van waarheid school.