Dějiny civilizace jsou současně dějinami ovládání lidí. I když v různých dobách to vypadalo různě, ale podstata byla vždy stejná. Vyděšený dav lze ovládat snadno a navíc lidé potom mnohdy sami žádají pomoc od systému. Je to věky ověřený princip: vyděsit – nabídnout řešení, které i ve svém konečném výsledku vyvolá obvykle ještě větší útisk. Jeden z nejefektivnějších nástrojů při tom byla a je práce se strachem lidí. Platí to jak v přímém fyzickém taktu, tak i v nepřímém působení prostřednictvím sociálních sítí. V portálu NPI článek zajímavý je na souvislosti této na adrese http://spomocnik.rvp.cz. Vysvětlí vývoj a podstatu postupů, které jsou po užívány v současných, na sociální sítě orientovaných aplikací, snažících se také s pomocí strojového učení uživatele ovlivňovat. Průkopníkem byl v tomto směru BJ Fogg. Věnoval se užívání behaviorální vědy při novém vývoji současných digitálních technologií. Pak na Stanfordu založil svou laboratoř, která je dodnes zjevně velmi úspěšná. Stal se v tomto oboru na konec jeho průkopníkem. Definoval nový obor captology (Computers As Persuasive Technologies). Měl docela blízko k potřebným informacím, atak není divu, že jeho studenti dostali jako jedni z prvních příležitost ověřit, že v sociálních sítích lze během oka mžiku ovlivnit miliony lidí na celém světě. V roce 1998 obhájil disertační práci na téma Charismatic computers. Dnes mají i studenti otevřené dveře do všech firem, které svůj byznys hlavně zakládají na ovlivňování uživatelů (zákazníků, občanů. Captologie sto jí pevně na základech behaviorismu. Jejím zadáním je prostřednictvím technologií ovládat to, co lidé dělají. Fogg za tímto účelem zpracoval svou specializovanou teorii, tzv. Foggův behaviorální model. Jsou tu 3 základní složky – motivace, obtížnost a impuls. Nutnou podmínkou je, aby v okamžiku, kdy se objeví impuls (spouštěč), byla motivace k provedení (jednání, chování) vysoká dostatečně. Je zřejmé, že u těch obtížnějších úkolů bude třeba mít větší než u snadných. Lze ho vyjádřit tak, že k vyvolání určitého chování je třeba nastavit podmínky. Obtížně je přitom závislá nejen na schopnosti každého jedince zadanou činnost konat, ale též na možnostech pro střed (dostupných nástrojích apod.). Fogg ve svém modelu detailně zkoumá všechny 3 komponenty ovlivňující možnou změnu. Má-li mít impuls úspěch (např. kýžená aktivita uživatele aplikace), musí se zkoumaná osoba nacházet v oblasti nad křivkou grafu. Je-li pod ní, ne zbývá než se pokusit polohu změnit. Hlavní podstatou jeho snah je vyvinout postupy, které vyvolávají změnu chování. V zásadě jsou dvě trasy vedoucí k cíli – zvýšení motivace lidí (pomocí motivátorů) o snížení obtížnosti (usnadňovače). I impulsy být mohou různé. Hlavním cílem Foggových webů je upoutat pozornost o problematiku, ale nesdělovat každému na potkání ani vůbec žádné detaily. Vypracoval přehled různých typů změn (např. nové chování, zdokonalení, potlačení apod.). Jedná se o know-how, které korporace (či vlády) uplatňují v rozsahu systémů, na nichž pracují i platformy. Konkrétní definice všech použitých algoritmů jed osud vždy tajná. Jedině neschopnost většiny rozpoznat technologií prostřednictvím ovlivňování činí tyto teorie úspěšnými. Obtížnost pochopit souvislosti spolu s nedostatkem motivace naznačují jasně, že se lidé zatím nechají klidně ovládat. Přitom tyto technologie mohou být přínosem v mnoha oblastech, např. i ve školství.