

De la: James Plamondon
Trimis: Marti, 11 Ianuarie 2000 4:32 PM
Catre: Peter Plamondon
Subiect: FW: Evanghelizarea Windows!

Fisere atasate: Effective Evangelism.doc, Evangelism is War.ppt, Generalized Evangelism Timeline.doc, Power Evangelism.ppt, tips.htm

--Mesaj Original--

De la: Peter Plamondon
Trimis: Marti, 11 Ianuarie 2000 2:58 PM
Catre: James Plamondon
Subiect: RE: Evanghelizarea Windows!

Te rog trimite-mi si mie documentele acelea. – Peter

--Mesaj Original--

De la: James Plamondon
Trimis: Marti, 11 Ianuarie 2000 2:47 PM
Catre: Peter Plamondon
Subiect: FW: Evanghelizarea Windows!

“DRG a adormit la volan”

--Mesaj Original--

De la: Darryn Dieken
Trimis: Joi, 6 Ianuarie 2000 12:25 AM
Catre: James Plamondon
Subiect: RE: Evanghelizarea Windows!

Multumesc James. O sa ma gandesc la tine cum stai pe plaja la soare, in timp de aici in Seattle e intunecat si ploios. Sa bei o pina colada si pentru mine ☺

Ps. Cred ca e corect sa spui ca DRG a adormit la volan. Au o singura persoana care evanghelizeaza tehnologiile Windows. Cunosti pe cineva in companie care ar fi interesat sa se alature echipei lui John?

--Mesaj Original--

De la: James Plamondon
Trimis: Miercuri, 5 Ianuarie 2000 5:33 PM
Catre: Darryn Dieken
Copie: John Colleran
Subiect: RE: Evanghelizarea Windows!

Darryn -

Suna grozav! Dar eu plec din companie la inceputul lui Martie, si voi fi in vacanta de la sfarsitul saptamanii si pana atunci. Cand plec din Microsoft ma mut cu familia in Australia, unde am sa stau pe plaja, am sa beau pina colada si am sa iau lumea in ras.

Aici sunt niste documente din zilele bune de odinioara, pe care ai putea sa le gasesti folositoare cand initiezi acest grup. Sa nu te ingrijoreze confidentialitatea lor; au fost deja aduse la cunostinta publica de Bristol Technologies, ca parte a cazului lor anti-trust.

Fisere atasate: Effective Evangelism.doc, Evangelism is War.ppt, Generalized Evangelism Timeline.doc, Power Evangelism.ppt, tips.htm

Cu speranta ca acestea te vor ajuta sa tii flacara aprinsa, dupa ce razboinicii batrani ca mine au plecat la pascut, raman al tau

James

PS. Exista doar CINCI aplicatii Windows 2000 certificate? Cinci? Nu e de mirare ca iti initiezi propriul grup de evanghelizare! DRG a adormit la controale, sau ce s-a intamplat?

<http://www.zdnet.com/zdnn/stories/news/0,4586,2415432,00.html>

si daca articolul este incorect, rusine DRG pentru ca a facut o treaba atat de proasta lansand numarul corect (presupun chiar mai mare) !

--Mesaj Original--

De la: Darryn Dieken
Trimis: Miercuri, 5 Ianuarie 2000 11:51 AM
Catre: James Plamondon
Copie: John Colleran
Subiect: Evanghelizarea Windows!

Salut James,

Nu te-am vazut de mult – sper ca esti bine si te bucuri de perioada sabatica la Microsoft ☺ JohnC initiaza o noua echipa de evanghelizare Windows condusa de BrianV si m-am gandit ca ai putea fi interesat. Grupul e inca in curs de formare deci exista multe oportunitati pentru un super-evanghelist cum esti tu!!! M-am gandit ca ai putea fi interesat – informeaza-l pe John daca vrei sa stii mai mult despre noua lui echipa.

-Darryn

Evanghelizarea Eficienta

James Plamondon, Evanghelist Tehnic

Evanghelizarea reprezintă Război

Misiunea noastră este de a stabili platformele Microsoft ca standarde *de facto* pentru întreaga industrie de calculatoare. Dușmanii noștri sunt furnizori de platforme care concurează cu platformele noastre: Netscape, Sun, IBM, Oracle, Lotus, etc. Câmpul de luptă este industria de software. Succesul se măsoară în vânzarea de aplicații. Fiecare linie de cod care este scrisă în baza standardelor noastre este o mică victorie, fiecare linie de cod care este scrisă conform oricărui alt standard reprezintă o mică înfrângere. Victoria totală, pentru DRG, este adoptarea universală a standardelor noastre de către dezvoltatori, acesta fiind un pas important spre victoria totală a insuși Microsoft: "Un computer pe fiecare birou și în fiecare casă, care rulează software Microsoft".

Armele noastre sunt psihologice, economice și politice - nu militare. Nimeni nu este obligat să adopte standardele noastre, sub amenințarea pistolului. Putem convinge doar, nu putem obliga. Cei care adoptă standardele noastre, indiferent cine sunt aceștia, fac acest lucru ca o decizie rațională, care le servește propriile scopuri. Este de datoria noastră să ne asigurăm că cei care aleg un anumit sistem de operare iau la cunostință o multitudine de motive, bine argumentate, în favoarea standardelor noastre – motive atât de copleșitoare, încât alegerea standardelor noastre pare evidentă, sau (ideal), dezvoltatorul nu este nici măcar conștient de faptul că a trebuit să fie luată o decizie, și că s-a făcut o alegere.

Realizăm acest lucru înțelegând obstacolele care ar putea împiedica pe dezvoltator să adopte standardele noastre, și eliminând aceste obstacole; înțelegând și oferind stimulentele care ar putea facilita adoptarea de către dezvoltator a standardelor noastre; înțelegând punctele de vedere ale concurenților noștri și combatând aceste puncte de vedere.

Misiunea Noastră

Carta Microsoft Developer Relations Group este clară:

Promovează succesul platformelor Microsoft, constituind o masă critică de aplicații software și soluții de business create de terțe parti (dezvoltatori independenți).

Acest obiectiv conține atât obiectivul pe care dorim să-l îndeplinim (succesul platformelor Microsoft), cât și mijloacele prin care putem realiza asta (creând o masă critică de aplicații și soluții de business ale dezvoltatorilor). Sa examinăm cu atenție aceste aspecte.

Platforme

Ce este o platformă? O platformă este orice serviciu software de care depinde funcționarea corectă a sursei cod create de un ISV. De exemplu, Windows este o platformă, pentru că dezvoltatorii de software pot scrie sursa cod care se bazează pe prezența bibliotecilor Windows, și care nu poate funcționa corect în absența acestor biblioteci.

Ce sunt platformele Microsoft? Altadata, raspunsul era simplu: Windows (si, inainte de asta, DOS). Acum, Microsoft are multe platforme, si raspunsul este mai complicat. Windows ramane inca una din platformele Microsoft. Noile platforme includ Microsoft Office, Microsoft Back Office, Microsoft Exchange, The Microsoft Network, Microsoft Internet Explorer, DevOffice, si ActiveX. Pentru fiecare dintre acestea, dezvoltatorii pot (sau vor putea) sa scrie sursa cod care se bazeaza pe prezenta platformei.

Transformarea unui produs într-o platformă perpetuează și extinde succesul produsului. Acest lucru se datorează faptului că scrierea de cod pentru a susține chiar și o singura platforma este destul de dificila, iar scrierea de cod pentru mai multe platforme alternative devine in mod exponential mai dificila. Acest lucru face pe dezvoltatori sa aleaga între platforme alternative, și (în mod ideal) sa aleaga una in detrimentul tuturor celorlalte. Această alegere, o dată făcuta, nu este ușor de schimbat, codul scris pentru o platforma poate doar cu dificultate fi rescris pentru o alta platforma. Într-adevăr, odată ce un dezvoltator alege o platformă, dezvoltatorul este "blocat " in acea platforma.

Masa Critica

"Masa critica" este un termen imprumutat din fizica nucleara, unde semnifica "o masa suficienta de material fisionabil pentru a sustine o reactie in lant", iar reactia in lant se defineste ca "o reactie nucleara care se autosustine, eliberand energie ce declanseaza in continuare alte reactii, de acelasi tip."

"Autosustinerea" este termenul cheie al acestei definitii. Odata initiata, reactia nucleara reinvesteste in mod natural propria energie in a continua si a amplifica reactia. Odata ce punctul critic este atins, nu mai sunt necesare alte interventii sau energie externa aditionala, pentru a mentine reactia.

Cazul evanghelizarii este similar. Odata ce o platforma a atins un anumit grad de sustinere in industrie, ea devine auto-continuatore. Odata ce aceasta "masa critica" de sustinere a fost atinsa, noile aplicatii vor avea de asemenea tendinta sa o sustina, chiar daca evanghelizarea nu mai continua.

Este de retinut faptul ca ceea ce ne preocupa este "masa" suportului. Atat numarul, cat si importanta aplicatiilor care sustin o platforma, contribuie la masa totala de sustinere a platformei.

Masa in miscare este caracterizata de o marime fizica numita *moment*, definit ca volumul de efort necesar intr-un timp dat pentru a opri un corp in miscare. O masa suficienta de aplicatii care ofera sustinere unei platforme intr-un timp destul de scurt confera acelei platforme suficient moment pentru a o face, din toate considerentele practice, imposibil de oprit¹.

¹ Este indoielnic daca acest moment, si nu masa suficienta, reprezinta obiectivul nostru; cu toate acestea, intrucat momentul continuu este o consecinta inevitabila a atingerii masei critice, diferenta intre ele este discutabila

O teorie economica actuala² arata ca aparitia unui standard dominant, pornind de la mai multe alternative concurente, este rezultatul unor “evenimente intamplatoare”. Scopul nostru este de a elimina intamplatorul: construim momentul care asigura victoria Microsoft.

Aplicatii Create de Terte Parti si Solutii de Business

Platformele in sine sunt lipsite de valoare pentru utilizatorii finali. Valoarea lor este data de aplicatiile si solutiile de business care folosesc serviciile platformelor pentru a crea valoare concreta pentru client. Daca ne dorim ca platformele noastre sa aiba succes, trebuie sa ne asiguram ca ele sunt utilizate de aplicatiile si solutiile de business pe care le doresc clientii.

Aplicatiile tertelor parti³ si solutiile de business masoara succesul evanghelizarii. Cu cat e mai mare este masa de aplicatii care sustin platformele noastre, cu atat mai mare este si succesul nostru.

Arta evanghelizarii se refera la cresterea masei de aplicatii si solutii de business care sustin platformele noastre, pana la atingerea punctului critic.

Dusmanii Nostri

Unii sustin ca Microsoft detine un monopol pe piata sistemelor de operare destinate calculatoarelor personale. In mod evident, aceasta afirmatie nu este adevarata. IBM OS/2, Apple MacOS, Novell Unix si NetWare, Taligent CommonPoint, Netscape Navigator, si alte sisteme de operare (unele in stadiu embrionar), toate concureaza cu Windows, in lupta pentru aplicatii si solutii de business. Situatia este aceeași si in cazul altor platforme (Exchange/Notes, OLE/OpenDoc, Office/SmartSuite, etc.).

Iar aceasta lista nu este statica. Industria calculatoarelor este foarte dinamica; noi, in procesul de evanghelizare, trebuie sa fim chiar si mai dinamici – in cautare continua de noi aliati, dusmani si strategii.

Expunerea punctelor tari si slabe ale competitorilor nostri depaseste scopul acestei lucrari. Exista multe alte surse de informare. Folositi-le!

Campul de Batalie

Industria de software reprezinta campul pe care se poarta batalia evanghelistilor. Industria are propria presa, edituri, organizatii ale dezvoltatorilor, conferinte, expozitii, programe de

² Teoria "Cresterea Profiturilor", enuntata de Brian Arthur la Stanford

³ DRG nu a evanghelizat utilizarea platformelor noastre de catre propriile aplicatii si solutii de business ale Microsoft. Se presupune ca acestea sustin complet platformele noastre. Insa, intrucat tehnologiile noastre au devenit tot mai numeroase si mai complexe, nevoia de evanghelizare interna a crescut. O astfel de evanghelizare poate fi exploatata in mod deosebit, pentru ca aplicatiile noastre au un rol important in stabilirea standardelor in industrie. Atunci cand evanghelizarea interna va promova scopurile DRG, ea trebuie facuta; amintiti-va insa ca, in prezent, evanghelizarea interna nu este inclusa in programul DRG – ea reprezinta, deci, o cale catre un obiectiv, si nu un obiectiv in sine.

instruire, vanzatori en gros si en-detail, distribuitori. Are propria sa cultura. Intelegerea particularitatilor industriei este esentiala pentru un proces eficient de evanghelizare.

Nu este eficienta publicarea unui articol despre Mac OLE intr-o revista Unix, sau sustinerea unei prezentari despre operatiunile de intrare/iesire cu fisiere in mediul Win32, la o conferinta destinata persoanelor din conducere. Pentru a fi eficient, instrumentele si mesajele potrivite trebuie livrate la timpul si locul potrivit.

Anumiti dezvoltatori (si aplicatiile acestora) sunt mai importanti pentru succesul unei platforme decat altii. Acestia reprezinta culmile campului de batalie. Obtinerea sustinerii unui dezvoltator major este ca si ocuparea unui deal; de acolo, poate fi comandat campul de batalie aflat dedesubt. Situatiia e similara in cazul revistelor, conferintelor, grupurilor de dezvoltatori – nu poate fi controlat campul de batalie, cat timp culmile sale sunt stapanite de inamici.

Masura Succesului

Succesul evanghelizarii se masoara in masa de aplicatii de pe piata care sustin platformele Microsoft. Acele aplicatii care sustin o anumita platforma, ii asigura apropierea de masa critica si pot fi considerate succese; acelea care sustin o platforma concurenta, o indeparteaza de masa critica si reprezinta infrangeri.

Microsoft are multe platforme, si ceea ce poate reprezenta victorie pentru o platforma Microsoft, poate reprezenta o infrangere, pentru alta platforma. Daca OLE are succes pe Macintosh (si face ca aplicatiile pe Macintosh sa fie mai puternice), aceasta este o victorie pentru OLE, sau o infrangere pentru Windows? Daca Windows API are succes pe Unix (facand ca aplicatiile Unix sa poata fi dezvoltate cu costuri mai mici), este aceasta o victorie pentru Win32 API, sau o infrangere pentru Windows NT?

Atacuri diversioniste, actiuni de blocare, retrageri – pot fi considerate contrare obiectivului global, atunci cand sunt considerate separat, dar, la o privire globala, pot contribui la succesul final. In razboiul civil din China care urmat celui de-al doilea razboi mondial, armata lui Mao Tzedun s-a retras din toate bataliile, pana a castigat razboiul. Erau constienti ca victoria totala, si nu victoria locala, era obiectivul final.

Este astfel imperios necesar ca fiecare actiune sa fie evaluata in conformitate cu contributia sa la victoria totala, nu doar la cea locala.

Victoria

“Un calculator pe fiecare birou si in fiecare casa, ruland software Microsoft.” Acesta este crezul insusi al Microsoft; este definitia contextului in care insusi Microsoft poate declara victoria totala.

Definitia Evanghelizarii la Microsoft

Evanghelizarea este arta si stiinta de a determina pe dezvoltatori sa creeze produse care sustin platformele Microsoft.”

Evanghelizare eficientă (Prezentare Powerpoint)

James Plamondon, Evanghelist Tehnic Microsoft Developer Relations Group

1. Misiunea noastră

“Să dirijăm succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de afaceri de la terți.”

2. “Suntem chiar aici pentru a ajuta dezvoltatorii”



3.

4. Suntem aici pentru a ajuta **MICROSOFT**

5. Evanghelizarea este RĂZBOI!

Misiune

- Stabilirea platformelor Microsoft ca standarde de facto

Dușmani

- Alți furnizori de platforme

Câmp de luptă

- Popularizarea ISV-urilor

Evoluție

- Realizarea și comercializarea de aplicații de către dezvoltatori (ISV)

6. Rolul dezvoltatorilor independenți de software (ISV-uri)

ISV-urile sunt doar pioni în luptă

- Dar ați încercat vreodată să câștigați un joc de șah fără pioni?

Avem nevoie de sprijinul ISV-urilor pentru a câștiga.

Noi trebuie să câștigăm sprijinul ISV-urilor, prin

- Comercializarea tehnologiilor demne de a fi sprijinite
- Ajutarea ISV-urilor pentru a implementa și a comercializa sustinerea lor pentru tehnologiile noastre

Noi muncim din greu pentru succesul ISV-urilor!

7. Așadar, suntem chiar aici pentru a ajuta dezvoltatorii, nu-i așa?

8. Suntem aici pentru a ajuta Microsoft

Microsoft plătește salariile noastre

Microsoft ne oferă acțiuni la preț preferențial

Microsoft plătește cheltuielile noastre

Suntem aici pentru a ajuta Microsoft

- Prin sprijinirea acestor dezvoltatori ...
- ... Care pot ajuta cel mai bine Microsoft ...
- ... Realizarea obiectivelor Microsoft.

Îi scapă cuiva esențialul până acum?

9. Așadar, cum realizăm această misiune?

10. Misiunea noastră

“Să promovăm succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de business create de terți.”

11. Misiunea noastră

“Să promovăm succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de business de la terți.”

12. Misiunea noastră

“Să dirijăm succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de business de la terți.”

13. Ce este o "platformă"?

Serviciu software necesar unei aplicații ISV

Windows, OS/2, Mac OS

OLE, OpenDoc, CORBA, [D]SOM

Exchange, Notes

Office, SmartSuite, PerfectOffice

BackOffice, Oracle, AS/400 apps

Java, Navigator, the Web.. ActiveX

14. Exemplu de platformă: Win32

Win32 pe Windows

- Windows NT, Win32s, Windows 95

Win32 API pe Unix

- Sun, WABI

- Bristol, MainSoft

Win32 API pe Mac

- Visual C++ pentru Macintosh

Rezultat: Win32 este API-ul universal

- Am câștigat!

15. Misiunea noastră

“Să promovam succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de business de la terți.”

16. Masa critică

“O masă suficientă de material fisionabil pentru a susține o reacție în lanț”

Reacție în lanț

- “O reacție nucleară de auto-susținere, producând energie care provoacă alte reacții de aceeași natură.”

Rezultat

- Fizica: explozie nucleară
- Evanghelizare: standardul de facto

17. Noi suntem focoarele nucleare

Noi creăm reacții în lanț

Material fisionabil: comercializarea de aplicații

- Constientizarea pietii
- Cota de piață

Alte componente

- cronometre, exploziv plastic, împachetare, sisteme de livrare
- Mostre de cod, pagini albe, prezentări, cărți, articole, întruniri, comunicate de presă

Spulberarea competiției

18. Auto-susținere

Platforma este

- Dorită de referenți
- Sprijinită de instrumente, cărți, consultanți, traineri

“... producând energie care provoacă alte reacții de aceeași natură.”

- Este ea însăși evanghelizare
- Astfel, Microsoft poate opri evanghelizarea ei

Victorie!

19. Misiunea noastră

“Să promovam succesul platformelor Microsoft, prin crearea unei mase critice de aplicații software și soluții de business de la terți.”

20. Terții

Nu sunt Microsoft sau concurenții săi

- Prima parte implicata

Nu sunt clienții noștri

- A doua parte implicata

Alți furnizori de software

- Terte parti

21. De ce să nu facem totul noi înșine?

Pentru că nu putem

- Este pur și simplu prea mult ca să o facem

Pentru că nu ne vor lăsa

- Avocații suntem noi

Pentru că tertii sunt mai eficienți

- Pe propriile lor piețe

22. Lămurirea interesului personal

Ajutăm ISV-urile pentru a ne ajuta pe noi înșine

Dar în realitate îi ajutăm pe ei

Luptăm pentru ISV-urile noastre

- APIs, capcane, instrumente de sprijin
- Analize de proiect
- Strategii, cronologii, etc.
- ... pentru că avem nevoie de sprijinul lor pentru propriile noastre scopuri

23. Prea mulți de ajutat

Nu putem să-i ajutăm pe toți

Îi ajutăm pe cei care ne pot ajuta.

Dacă ei nu pot sau nu ne vor ajuta

- Lasă-i baltă!
- Ajută-i în schimb pe concurenții lor

24. Rezumat

Suntem aici să ajutăm Microsoft...

...Ajutând acele ISV-uri...

...Care pot ajuta Microsoft...

... În realizarea obiectivelor sale

25. Strategie

Sau, cum să dăm un picior în fund fără să transpirăm deloc

26. Strategie

Perfecțiune nu înseamnă să câștigi o sută de bătălii; perfecțiune înseamnă să supui inamicul fără luptă.

Sun-Tzu: Arta războiului, scrisă în China de către Sun Wu, în jurul anului 490 î.H.

27. Strategia lui Sun Tzu

“Astfel, cea mai bună strategie militară este să ataci planurile inamicului.

Următoarea cea mai bună este să îi strici alianțele.

Următoarea cea mai bună este să îi zdrobești armata.

Cea mai proastă politică este să îi ataci orașele fortificate. Atacă orașe numai atunci când nu ai altă alternativă.”

28. Atacă planurile inamicului

Nu ataca în mod direct

- Nicio dezbatere, niciun document de prezentare, niciun proces în justiție

Fă ceea ce nu se așteaptă, atacă presupunerile sale

29. Exemplu: Win32 API pe Unix

Planul lui Sun

- Implementează Win32 pe Unix (WABI)
- Unix va rula software Windows

Presupunere: MS va încerca să blocheze WABI prin acțiune în justiție

Raspuns Microsoft

- Punem Win32 pe Unix noi înșine
 - Prin intermediul Bristol, Mainsoft, Locus, etc.
 - Ei ne plătesc o taxă și drepturi de autor
- Nu da în judecată; întrece-te cu ei!

30. Zdrobește armata inamicului

Evanghelizare cap-la-cap

- Războaie cu hârtii albe
- Dezbateri la mese rotunde
- Dueluri în ceea ce privește tehnologia

Ambele părți pierd

- Credibilitate
- Cost de oportunitate

Evită această strategie!

31. Exemplu: OLE vs. OpenDoc

Vechea strategie

Competiție directă cu privire la detaliile tehnologice

Presa, analiștii IUBESC asta!

- Conflict!
- Defavorizat!

ISV-urile sunt surprinse, deci nu fac nimic

- “Voi aștepta să văd cine câștigă”
- Tehnica FUD (teamă, nesiguranță și îndoială) a lui OpenDoc a funcționat.

Dezastru total

- Întârzierea adoptării pe scară largă a OLE

32. Strică alianțele inamicului

Alianțele sunt slabe

Circumstanțele se modifică în timp

- Tehnologia, personalul, regulamentele, fuziunile

Interese odinioara reciproce devin divergente

- AppWare Foundation

Fiecare aliat completează în avantajul său

- Și pentru a-și diminua cheltuielile

33. Exemplu: OLE vs. OpenDoc

Noua strategie

Aliați

- Apple, Novell, IBM

Strategie

- Strică alianța

Tactică

- Repoziționarea OpenDoc ca instrument de dezvoltare OLE
- Punerea OLE în Enterprise
 - asmute Apple contra IBM & Novell
- Ajută Claris & WP să suporte OLE în Win95
 - asmute o parte a unui aliat contra lui însuși

34. Atacă orașele fortificate ale inamicului

Mari ISV-uri care concurează cu Microsoft

- Lotus, Novell, Oracle,...

Care ne urăsc

- și putem face nimic în această privință.

Nu te arunca în zidurile lor

În schimb, ajută-i pe concurenții lor

- Lasă-i pe aceia să atace orașele pentru noi
- Ne vor fi recunoscători pentru ajutor (pentru un scurt timp...)

35. Condițiile victoriei

Câștigi când inamicul renunță

- Și nu înainte de asta

Ce va determina inamicul să renunțe?

- Lipsa sprijinului
- Umilirea publică
- Randament scăzut în Investiții
- Nimic

Nu începe lupta, până nu poți identifica momentul în care ai câștigat

36. Totul - nu este corect

Suntem sub strictă supraveghere

- Orice acte neetice VOR FI descoperite

În plus – noi suntem baiieții buni!

Regulă simplă cu care să trăiești: Nu minți niciodată !

- Spune adevărul și nimic altceva decât adevărul
- Fii selectiv în ceea ce privește adevărurile pe care le subliniezi
- Lasă concurența să umple golurile

37. Data viitoare

Puterea evanghelizării

- Definiția puterii în evanghelizare. Schimbul de resurse. Acumularea de putere. Utilizarea puterii. Rezolvarea problemelor. Efectul de pârghie. Influența. Controlul mintii. Tactica.