

Kurs online: Mobilizimi i palëve të interesuara për reforma të suksesshme strukturore

## Rast studimor: Ndryshimet e ligjeve për pensionet dhe për tregun e punës në Slloveni

### Përmbajtja

Fakte dhe informata të përgjithshme .....	1
Identifikimi i palëve të interesuara - Zbërthimi i procesit të reformës strukturore .....	3
Lista e palëve të interesuara - nevojat, rolet, fazat e angazhimit dhe shpeshtësia .....	4
Si e dini se jeni duke e bërë mirë?.....	6
Ekziston një pikë për "tregimin (koherent) të historive" .....	7
Shtojca - Çfarë nuk do t'ju tregojnë tekstet - ka një pjesë argëtuese në të (sugjerim për të menduar) 8	8

### Fakte dhe informata të përgjithshme

Me shkallë të ulët të natalitetit dhe me një popullsi të moshuar në rritje Sllovenia po përballet me një presion gjithnjë e më të madh për pensionet, shëndetësinë dhe nën-sistemet e tjera publike. Derisa në vitin 2019 pjesa e sistemit publik të pensioneve PAYG ishte afërsisht 10% e BPV-së ajo deri në vitin 2050 mund të rritet në 17% sipas modelit të mikrosimulimit. Kjo përqindje e BPV-së është e padurueshme, nëse merret parasysh se shpenzimet e tjera të lidhura ngushtë me këtë, siç janë kujdesi shëndetësor dhe kujdesi afatgjatë e ndjekin këtë trend. Me një nga nivelet më të ulëta të aktivitetit të njerëzve të moshës 55+ vjeçare në BE, një nga "urat më të gjata për pensionim" e përbërë nga një përzierje e pushimit afatgjatë mjekësor dhe përfitimeve të papunësisë, një rënie e ndjeshme e të ardhurave të disponueshme kur krahasohet paga e fundit me pensionin e parë, nivelet (e përgjithshme dhe shtesë) mjaft të larta të indeksimit, etj. sistemi i pensioneve ishte shumë i përshtatshëm për reformë strukturore.

Sllovenia ka një kompresim mjaft të madh të pagave dhe disa vështirësi në rritjen e produktivitetit. Përveç kësaj, politikanët shpesh angazhohen në zvogëlimin e bazës së tatimit mbi të ardhurat personale dhe kontributet e sigurimeve shoqërore për të mbledhur "pika të avantazhit", duke kufizuar më tej hapësirën e manovrimit për reforma strukturore, të cilat kërkojnë kohë, përpjekje dhe fonde. Vetëdijesimi i qytetarëve e cenueshme nga thjeshtësimi i tepërt për shkak të kompleksitetit të sistemit të pensioneve dhe ndikimit të tij afatgjatë, një reformë e kaluar "e shokut" në sistemin e pensioneve që krijon mosbesim të publikut dhe rreziku i lartë politik për shkak të marrjes së detyrës nga qeveria e pakicës në shtator 2018<sup>1</sup>, ishin shenja të qarta se nevojitej një qasje të bazuar në përfshirje të gjerë të palëve të interesuara për të ndërtuar besimin, vetëdijesimin dhe inercinë. Viti 2018 ishte vit i zgjedhjeve që solli pritje të larta të elitës politike dhe publikut të gjerë pas disa vitesh të masave të ashpra të imponuara për shkak të krizës globale financiare-rënies ekonomike të vitit 2008. Një rritje e shpejtë e BPV-së, të ardhurave buxhetore, dhe rënia e shpejtë e borxhit publik në raport me BPV-së janë dëshmuar të jenë një kombinim kundërproduktiv.

<sup>1</sup> Në Parlament ishin pesë parti të koalicionit (LMŠ, SMC, SD, DeSUS, SAB), të cilat nuk e kishin shumicën dhe për këtë arsye u mbështetën në një parti opozitare (Levica) për të krijuar një shumicë të dobët.

Për të planifikuar për një rezultat të suksesshëm, u propozua (dhe u pranua) si më poshtë:

- që ndryshimet në sistemin e pensioneve të shtrihen edhe në legjislacionin e tregut të punës për të arritur qëllimet e përcaktuara nga koalicioni (pensione të duhura/ adekuate); një pjesë e konsiderueshme e problemeve me të cilat përballet sistemi i pensioneve mund të adresohen duke rritur shkallën e aktivitetit të gjeneratës 55+ përmes "zvogëlimit të pensionimit të parakohshëm" dhe stimulimit të aktivitetit të punës menjëherë pas përmbushjes së kushteve për pensionim,
- një gamë e gjerë e palëve të interesuara duhet të përfshihen në proces në mënyrë që të arrihet një konsensus, mirëkuptim dhe mbështetje më e gjerë për ndryshimet e propozuara; nevojitet mbështetje unanime e këshillit ekonomik dhe social për të siguruar një rezultat të suksesshëm në Parlament,
- dokumentet më të rëndësishme ishin libri i bardhë për pensionet dhe një marrëveshje e vitit 2017 e partnerëve socialë që paraqiste një përshkrim të përgjithshëm të ndryshimeve të ardhshme në sistemin e pensioneve; kjo do të kombinohej me programet e partive të koalicionit dhe me kontratën e koalicionit,
- pritjet e partive të koalicionit, përfshirë edhe dy partitë që kishin pensionistët si bazën kryesore të votuesve të tyre, ishin të larta dhe të ndryshme, kështu që duhej të mbaheshin intervista për të përgatitur një propozim adekuat dhe për të harmonizuar pritjet/ qëllimet,
- ndryshimet duhej të ndodhnin shpejt, pasi kishte mundësi që qeveria nuk do të ishte në gjendje të përfundonte mandatin e zakonshëm katër vjeçar.<sup>2</sup>

Më pas, procesi i negociatave zgjati më shumë se gjysmë viti, duke e shkurtuar dukshëm kohën në dispozicion për fazat e tjera. Sidoqoftë, projekti që filloi në tetor 2018 përfundoi me kohë me miratimin e ndryshimeve në ligjet e pensionit dhe tregut të punës në fund të vitit 2019 (që janë në fuqi që nga viti 2020).

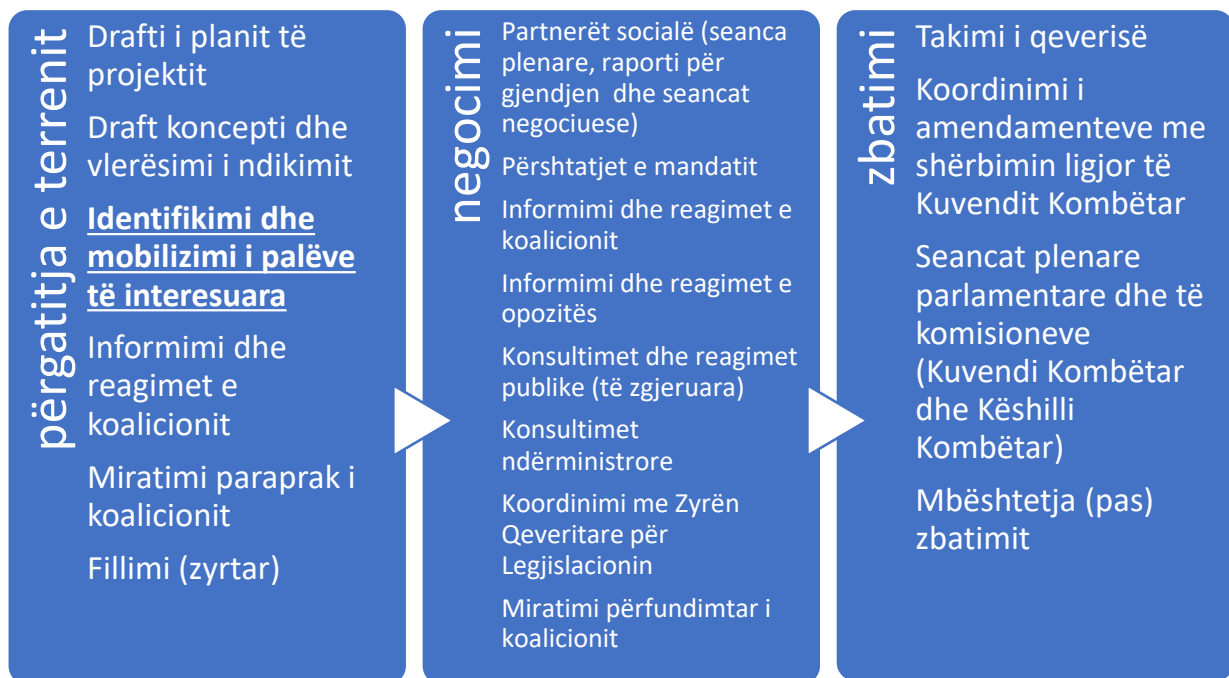
---

<sup>2</sup> Kryeministri në fund u tërhoq (mandati zgjati nga shtatori 2018 deri në mars 2020).

## Identifikimi i palëve të interesuara - Zbërthimi i procesit të reformës strukturore

Një nga qasjet praktike në identifikimin e palëve të interesuara relevante është përdorimi më i mirë i fazës së planifikimit të reformës strukturore. Zbërthimi i projektit në hapa dhe vizualizimi i të gjithë procesit nga fillimi deri te aktivitetet pas zbatimit po ashtu mund të përdoren si një vegël e mirë për identifikimin e palëve të interesuara. Projekti në fjalë së pari u nda në tri faza, d.m.th. përgatitja e terrenit, negociimi dhe zbatimi. Pastaj u nda më tej në detyra/ piketa/ ndërveprime.

Pastaj u përcaktua procesi dhe afatet e tij sipas një numri rregullash që (para)përcaktojnë kohën dhe hapat që duhen të ndërmerren. Derisa identifikimi i palëve të interesuara të detyrueshme u përgatit me lehtësi duke i rishikuar rregullat e marrëveshjes së angazhimit, p.sh. brenda protokollit të bashkëpunimit të kontratës së koalicionit, rregullat që qeverisin procedurat e këshillit ekonomik dhe social, qeverisë dhe parlamentit, të tjerët kërkojnë arsye të shëndoshë dhe pak përvojë për t'u identifikuar.



Bazuar në grafikun e mësipërm, për të identifikuar palët e interesuara relevante u mor parasysh grupi i mëposhtëm i pyetjeve: Çfarë na duhet? Pse na duhet? Kush do të ishte më i përshtatshmi për të? Kush do të angazhohet, kur dhe në çfarë forme?

Ushtrimi i identifikimit rezultoi me një tabelë (excel) të ngjashme me atë të paraqitur më poshtë. Sidoqoftë, ju lutem vini re, se kur renditni palët e interesuara, identifikimi i organizatave me role të përgjithshme nuk është i mjaftueshëm. Gjithmonë duhet të identifikoni personin specifik që do t'i adresoheni dhe jo thjesht një grup ose organizatë në mënyrë që përpjekjet tuaja t'ia vlejné. Ekziston gjithmonë një gamë e gjerë ekspertësh, politikanësh, gazetarësh dhe të tjerë që mund të jenë të interesuar të bashkëpunojnë, megjithatë, interesimi dhe ekspertiza nuk shkojnë domosdoshmërisht bashkë.

## Lista e palëve të interesuara - nevojat, rolet, fazat e angazhimit dhe shpeshësia

Angazhimi i palëve të interesuara kërkon kohë dhe përpjekje. Qasja jonë përfshinte një ndërveprim shumë-nivelesh të ekipit të brendshëm me palët e interesuara (të jashtme). Rregullat e angazhimit vareshin nga nevoja dhe roli/ statusi, duke bashkërenduar dhe balancuar në të njëjtën kohë nivelet e ndërveprimit. Pesë anëtarë të ekipit u angazhuan në "shërbimin" e palëve të interesuara. Ekzistojnë disa paralele me gatimin e një ushqimi të mirë kur përcaktohet shkalla në të cilën një anëtar i ekipit po angazhohet me palët e interesuara, d.m.th ministri (erëza/ përdoret rrallë dhe në pjesë të vogla), sekretari i shtetit dhe drejtori i drejtorisë (përbërësit kryesorë/ ndërveprimi i vazhdueshëm), drejtuesit të sektorëve të rëndësishëm (përbërës të veçantë/ përdorim i rrallë).

Nevoja	Pala(ët) e interesuara	Roli / ndikimi	Shpeshësia	Faza
Sigurimi dhe rritja e mbështetjes adekuatë politike	KM	Cakton prioritetet dhe siguron mbështetjen kryesore politike	TM	mbahen në vijë tërë kohën (vini re se peizazhi politik ndryshon shumë shpejt dhe kujtesa është e shkurtër)
	Këshilltari(ët) i Kryeministrave	Përcjell reformën, i jep informacione të përditësuara të rregullta Kryeministrit dhe bën komente	M/J	
	Drejtuesit e grupeve parlamentare të koalicionit	Miratimi i ndryshimeve (të vogla) në mandatin e negociatave (miratimi i tërheqjes së qëndrimeve, zgjerimi/ ngushtimi i fushëveprimit)	TM	
	Deputetët e koalicionit dhe ndihmësit e tyre ekspertë	Konfirmojnë mandatin fillestar për negociatë dhe jep pëlqimin përfundimtar para se të fillojë procedura e legjislacionit; harmonizon pritjet për të parandaluar fërkimet me/midis tyre; siguron materiale për diskutime të bazuara në fakte në parlament	M	
	Deputetët e opozitës dhe ndihmësit e tyre ekspertë	Ndryshon "jo" në "po" ose "neutral" duke ndarë hapur të dhënat, masat dhe arsyetimet; jep pikat kryesore të 'pro' dhe 'kundër' nga perspektiva e tyre; siguron edhe informata të tjera për arsyetimin e tyre	TM	
Njohuritë, të dhënat dhe kapaciteti analitik i ekspertit; kapacitet të shtuar mendor "falas" për të siguruar "aftësi mendore në shkallë të arsyeshme"	Instituti për kërkime ekonomike	Modeli mikroekonomik i pensionit (duke vlerësuar shpejt dhe në mënyrë të rregullt ndikimin financiar të masave të ndryshme)	J	D, N
	Instituti i sigurimit pensional dhe invalidor	Të dhëna historike dhe aktuale për pensionistët; harmonizimi i masave me kapacitet/ njohuritë praktike	M	të gjitha fazat
	Këshilli fiskal	siguron të gjitha të dhënat relevante në mënyrë që t'i mundëson këshillit fiskal të marrë një qëndrim të informuar mirë për ndryshimet	TM	D, Z
	Zyra qeveritare për legjislacion	përputhshmëria me legjislacionin tjetër; përmirësimi i cilësisë së përkthimit të masave në dispozita/ ligj	TM	N, Z
	Zyra e parlamentit për legjislacion	përputhshmëria me legjislacionin tjetër; përmirësimi i cilësisë së përkthimit të masave në dispozita/ ligj; siguroni që të mos ketë çështje madhore të pazgjidhura (ligjore)	TM	N, Z
	Ministria e financave; ministritë e tjera	MF - rishikimi dhe miratimi i ndikimit(ve) (të pritur) financiare; Shëndetësia, administrata publike, mbrojtja, punët e brendshme	TM	D, N, Z

Nevoja	Pala(ët) e interesuara	Roli/ ndikimi	Shpeshtësia <sup>3</sup>	Faza <sup>4</sup>
<b>Krijimi i konsensusit të gjerë (shoqëror)</b>	Anëtarët e këshillit social	Emërtoni anëtarët e grupeve negociuese (dy grupe); negociatat (tetë raunde negociatash për secilin grup); duhet njëzëri vota pozitive për të shmangur ndryshimet (vdekjeprurëse) të ligjit në procedurën qeveritare dhe parlamentare; siguron inercinë dhe qëndrueshmërinë	J	N, Z
Ndërtimi i <b>vetëdijesimit të publikut</b> dhe mirëkuptimit	Media dhe publiku i gjerë	Marrja pjesë në emisione televizive dhe radio, dhënia e intervistave të hollësishme (të shumta); konferenca për shtyp (dy); informime teknike për gazetarët (dy); diskutime/ korrespondenca individuale me gazetarë të interesuar për detaje, arsyetime, llogaritje etj. (shumë); dhënia e informatave të përditësuara mbi statusin e negociatave, sigurimi i pikëpamjes alternative në rast të "rrjedhjes" së informacionit nga zyra e negociatave; sigurimi i inercisë dhe qëndrueshmërisë të reformës duke e vendosur atë lartë në agjendën e tyre	J/D	D, N, Z
	Ekspertë të ndryshëm dhe grupe të interesit/ opinionistët, OJQ-të	Paraqitja e planit, masave, implikimeve ligjore dhe financiare të reformës në konferenca të ndryshme, tryeza të rumbullakëta, takime informuese dhe vende/ ngjarje të tjera; sigurimi që opinionistët dhe grupet e interesit të kenë të dhëna cilësore (të dorës së parë) që t'i ndajnë me lehtësi dhe japin informata përkatëse shtesë gjatë konsultimit publik; merrni informacione mbi përgjigjet/ çështjet e mundshme që mund të ngrihen nga grupet e interesit dhe parashikoni kanalet e mundshme të komunikimit (identifikoni modelet)	M/J	D, N, Z
Të qenit të një mendimi; <b>përsëritja; ankorimi</b> i strategjisë afatgjate; "kapaciteti i shtuar mendor"	Palët e interesuara / organizatat ndërkombëtare (KE, FMN, OECD etj.)	Përfaqësuesit e organizatave relevante ndërkombëtare mund të japin kontribut shtesë dhe të ndajnë të dhënat dhe masat nga vende të ngjashme; rëndësia e përafritimit të kuptimit të çështjeve dhe zgjidhjeve; ankorimi i reformës strukturore në strategjitë kombëtare dhe dokumentet ndërkombëtare; krijimi i një kongruence më të gjerë të qëllimit dhe ndihma në komunikimin horizontal ndërmjet ministrive dhe aktorëve të tjerë për atë që duhet bërë	TM	D, N, Z

<sup>3</sup> Shpeshtësia e angazhimit: TM-tremujore, M-mujore, J-javore, D-ditore

<sup>4</sup> Faza: D-dizajni, N-negociata, Z-zbatimi

## Si e dini se jeni duke e bërë mirë?

Bashkëveprimi me palët e interesuara kërkon kohë dhe përpjekje dhe jo domosdoshmëri shpaguhet (menjëherë). Prandaj, sa kohë do të kaloni me një palë të interesuar të caktuar duhet të varet nga nevojat tuaja, të cilat janë të lidhura ngushtë me fuqinë dhe ndikimin e tyre. Sidoqoftë, po ashtu kanë rëndësi edhe pritjet e tyre se si dhe sa bashkëveprim dhe fokus jeni të gatshëm t'u kushtoni atyre. Përpjekjet shpesh mund të jetë të mirëseardhura dhe mund të ofrojnë përparësi të rëndësishme për projektin tuaj që mund të rezultojë në aspekte të jashtme pozitive, siç janë:

- ekipi juaj i brendshëm dhe palët e interesuara janë gjithmonë të gatshëm të bëjnë përpjekje shpesh,
- palët e interesuara marrin (bashkë)pronësinë e reformës strukturore, duke argumentuar me pasion për të dhe duke deklaruar me krenari se para audiencës së ata janë pjesë e saj,
- Qëndrimi "ta bëjmë (më në fund)" përhapet në radhët e palëve të interesuara,
- negociatorët vijnë mirë të përgatitur në negociata dhe sinjalizojnë çështje dhe zgjidhje të mundshme paraprakisht në mënyrë që t'ju lejojnë të përgatiteni/ të veproni paraprakisht dhe të zvogëloni konfliktet dhe fërkimet e panevojshme/ të paplanifikuara,
- negociatorët flasin lirshëm për tema të ndjeshme/ kyçe dhe paraqesin me vullnet sfondin dhe arsyetimin që ka çuar në qëndrimet e tyre,
- informacionet lidhur me negociatat nuk fillojnë (domosdoshmëri) të mblidhen shpejt, gjë që ju mundëson të kuptoni më mirë secilën prej palëve të interesuar, nevojat e tyre dhe të kuptoni se cili është qëllimi i tyre i "tejkalimit të pritjeve",
- një gamë e gjerë e palëve të interesuara fillon të shfaqë kuriozitet të mirëfilltë dhe kuptim më të thellë të reformës strukturore në fjalë dhe implikimeve të saj (më të thella),
- ju filloni të dëgjoni përsëritjen e asaj që thoni ju nga palët e interesuara për atë se cilat janë problemet dhe si tu qaseni,
- palët e interesuara bëhen rezistuese ndaj pretendimeve të rreme dhe nismave të rrezikshme/dëmshme të filluara.

## Ekziston një pikë për "tregimin (koherent) të historive"

Duhet të ketë një numër të konsiderueshëm të "historive" që duhet të tregohen në mënyrë që të ruhet inercia e projekteve të reformës strukturore dhe mbështetja nga palët e interesuara. Përveç ndarjes së hapur të vizionit tuaj, fakteve, sfondit, masave përkatëse dhe implikimeve të reformës strukturore në fjalë, ka edhe vegla të tjera të dobishme që duhet të merren parasysh për të shumëfishuar dhe mbështetur qëndrimet tuaja. Disa nga këto janë:

- ne krijuam një "gumëzhitje (*buzz*)" - një përzgjedhje e fakteve dhe çështjeve të dëshmuara të rreme që mund të kuptohen lehtë dhe tu tregohen/ ose të ndahen nga secila palë e interesuar,
- mbrojtja/ ankorimi/ përsëritja - ne i qëndruam besnik mandatit që na u dha dhe për çdo largim prej tij ne kërkonim dhe morëm miratimin nga koalicioni për të parandaluar problemet e ardhshme për mbështetje,
- për të fituar besimin, ne ndonjëherë rrezikuam t'u jepnim të drejtën për të vendosur palëve të interesuara edhe nëse kjo nuk ishte e nevojshme sipas rregullave zyrtare (p.sh. partnerët socialë vendosën nëse konsultimi publik mund të zhvillohet paralelisht me negociatat),
- ne investuam kohë (aq sa ishte e nevojshme), prova të qëndrueshme, të dhëna, informata ... dhe kafe,
- ne zgjodhëm çështje që nuk ishin të lidhura drejtpërdrejt me reformën strukturore, por mund të përshkallëzoheshin në situata "të mbajtjes peng" që do ta vononin/ dëmtonin materialisht procesin e miratimit (p.sh. rinegotimi dhe përditësimi i rregullave që qeverisin rregullat e kështillit ekonomik dhe social për të mundësuar procesimin e propozimeve ligjore të opozitës për të zvogëluar tensionet midis partnerëve socialë në fusha të tjera).

Ka disa sugjerime shtesë për t'i marrë parasysh, të cilat mund t'i përdorni për të krijuar ide (të reja) dhe për të zhvilluar qasjet tuaja inovative për angazhimin e palëve të interesuara dhe për siguruar përfshirjen e tyre - shih shtojcën.

## Shtojca - Çfarë nuk do t'ju tregojnë tekstet - ka një pjesë argëtuese në të (ushqim për mendjen)

Po të ishte e lehtë ... do të ishte bërë shumë kohë më parë.

Nëse ju shqetëson pse plumbat dhe medaljet rrallë godasin shënjestrën e duhur, ju jeni rreziku më i madh që kjo reformë strukturore të ketë sukses.

Vetëm palët e interesuara të forta dhe të edukuara mirë mund të sigurojnë forcën tërheqëse për një reforme strukturore në kohën e një qeverie pakice.

Një qeveri e fortë mund të shtyjë një reformë strukturore duke injoruar palët e interesuara. Sidoqoftë, përveç cilësisë më të ulët të masave të zbatuara, ju do të përballeni me një rënie të besimit të tyre. Trende të tilla janë të prirë të zvogëlojnë stabilitetin politik, të thellojnë ndarjen midis palëve të interesuara dhe kështu të rrisin mundësinë e kthimit prapa të reformës strukturore.

Nëse e gjithë elita politike thotë se reforma juaj është më "e çmuara nga të gjitha", ajo thjesht mund të jetë për ju ose Smeagol-in, por jo për ta.

Politika moderne është një betejë e përditshme/ fushatë e përhershme. Koha shkon shpejt dhe prioritetet e (qeverisë) ndryshojnë. Nëse mbylleni me ekipin për gjashtë muaj nën tokë ju mund të prodhoni një "produkt" të jashtëzakonshëm, por ai mund të përdoret vetëm për të mbledhur pluhurin. Sigurohuni që reforma strukturore për të cilën po punoni të mbetet në qendër të vëmendjes - në mesin e "dhjetë prioriteteve të para" të qeverisë në çdo kohë.

Gjithmonë duhet keni një mandat për atë që po negocioni dhe mos bëni kurrë supozime ose të merrni vendime që nuk janë tuajat për t'i marrë. Sidoqoftë, nëse merren vendime të këqija, përsëri keni faj - bëni punën tuaj.

Drejtësia, integriteti, transparenca dhe besueshmëria juaj janë asi (atu) juaj. Mos i jepni ato (lehtë). Mbani shënime të hollësishme. Gjithmonë - mund t'ju duhen për të vërtetuar fjalën tuaj... ose të kërkonit falje.

Dy rregulla themelore "të domosdoshme" janë: (i) për asgjë nuk është rënë dakord derisa të jetë rënë dakord për gjithçka dhe (ii) negocioni vetëm atë që është në tryezë. Të dy këto rregulla mund të përdoren edhe si përparësi e juaja, nëse largoheni nga to për qëllime taktike.

Ekipi juaj mund të zbus mangësitë tuaja - përveç bashkëndjenjës.

Frutat që duken se janë më së ulëti në pemë, mund të jenë të helmuara.

Nuk ka një rregull të tillë si "silenzio stampa" (në politikë), megjithatë, duhet të jeni të gatshëm që ta përdorni atë si përparësi tuajën.

Një zgjidhje më e mirë racionale, empirike dhe kështu objektivist është teoria. Në praktikë zakonisht mund të vepohet më mirë.

Nuk ka kuptim të përpiqesh të gjesh logjikën/ arsyetimin pas secilit dhe çdo qëndrimi të palëve të tjera negociuese, megjithatë, mund të jetë argëtuese.

Fillimi i negociatave pesë minuta me vonesë për shkak të mungesës së njërit nga dymbëdhjetë negociatorët, kushton një orë.

Nëse nuk mund të gjeni një zgjidhje, kapërceni atë, bëni një pushim, një shëtitje ose shkoni të flini dhe pastaj përpiquni më me mençuri e jo më me mundim.

Për të ndërtuar inercinë e nevojshme për ndryshime ngutjet/shpërthimet e herëpashershme kanë ndikim pothuajse zero - rrini qetë dhe ecni ngadalë/ bëni presion konstant.



Koha dhe numri i pauzave për kafe/ushqime të lehta gjatë negociatave mund të përshpejtojë dukshëm procesin.

Ju mund të gjeni një problem për çdo zgjidhje dhe ta ngritni atë përmes konfliktit në një nivel/ qëllim të dëshiruar - në disa raste provokimi i një mosmarrëveshjeje të qëllimshme mund të ketë edhe më shumë vlerë sesa një 'po' ose një 'jo'.

Zakonisht, ai që jep mendim dhe ai që merr vendim nuk janë i njëjti person - i pari është mbretëresha, i dyti është mbreti. Trajtoni ata në këtë mënyrë. Nëse atyre u pëlqen publiciteti, mund të jetë e dobishme për ancorimin/ personat kryesorë.

Nëse njëri nga dy partnerët socialë fillon t'ju lavdërojë, ka të ngjarë që keni bërë një gabim, nëse e bëjnë të dytë, mund të jeni të sigurt që keni bërë gabim. Çdokush mund t'ia lejojë vetes të gabojë, përveç nëse je ti ai që e bën atë.