



International Mediation Institute

www.IMImediation.org

Olé!

Concise Case Analysis & Evaluation Tool

Olé é um processo para ajudá-lo a analisar e avaliar disputas específicas, a fim de determinar a melhor maneira possível para lhe fazer frente - reduzindo potencialmente de risco, incerteza, custo e tempo.

- Olé pode ser usado por um disputante e assessores jurídicos; é simples de usar; formula certas perguntas e incentiva respostas concisas; também está disponível para concluir on-line em: www.imimediation.org/ole

Não é necessário concluir todas as seções do Olé! e não há seções obrigatórias. Olé! é uma excelente ajuda para avaliar, histórica e prospectivamente, um caso particular, e para determinar a melhor estratégia de gestão para cada disputa.

O QUE É OLÉ

1. Factos básicos da disputa - Uma oportunidade para resumir os fatos principais, reivindicações feitas e as posições tomadas por cada lado formal e informalmente, uma oportunidade para considerar se as partes interessadas têm mais a ganhar ou perder como resultado do caso, e até onde a disputa tem escalado.
2. Análise do Caso - Uma ajuda para analisar os futuros interesses de ambos os lados separadamente das posições passadas e presentes, e concentrar-se nos custos históricos e prospectivos para os dois lados.
3. Análise Estratégia - Uma série de perguntas que podem ter impacto sobre a estratégia por trás da disputa.
4. Análise de Resultados Financeiros - Um método simples para avaliar o impacto financeiro das reivindicações feitas na disputa por cada lado.
5. Análise SWOT - Avaliando as Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças para cada lado.
6. BATNAs, WATNAs e PATNAs - Identificar os melhores, piores e prováveis resultados se a disputa não se resolver.
7. Opções de desvio – Uma formula para comparar a atração relativa das diferentes propostas para fazer frente à disputa.
8. Resumo da estratégia futuro - Com base no Olé! análise, esta é uma oportunidade em poucas palavras para resumir a estratégia para cada disputa olhando para o futuro, e para identificar os passos e opções de ação para implementá-las.
9. Revisão em curso - Uma opção para reconsiderar a estratégia de acordo com determinados eventos de disparo.
10. Medição de Desempenho - Identificar como medir o sucesso.

1. INFORMAÇÕES BÁSICAS

1.1 Descrição da disputa

1.2 Valor do litígio

1.3 Países Relevantes

1.4 Extensão da comunicação entre as partes até à data (em qualidade / número)

1.5 Principais reivindicações feitas / posições tomadas formalmente à data por nós

1.6 Posições tomadas / ofertas feitas informalmente por nós

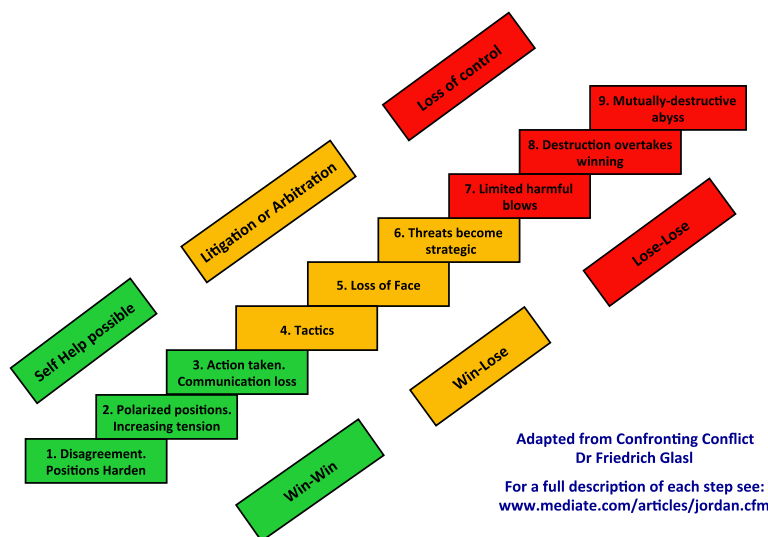
1.7 Principais reivindicações feitas / posições tomadas formalmente pela outra parte

1.8 Posições tomadas / ofertas feitas informalmente pela outra parte

1.9 Principais partes interessadas nesta disputa (Considere quem tem mais a ganhar / perder com a solução do litígio, que podem aumentar ou remover os obstáculos para você, tanto interno como externo.)

1.10 Em que fase se a disputa chegou na escada de escalação?

Glas Conflict Escalation Ladder



1.11 Quaisquer outras considerações importantes?

Alguns exemplos:

- Importância da disputa para o nosso negócio - a nível local / internacional
- História da relação entre as partes, incluindo os litígios passados
- Outras relações contratuais e não contratuais relevantes
- Necessidade (ou falta de necessidade) para manter uma relação de negócios em andamento
- Outras disputas relacionadas ou não correntes entre as partes
- atitude conhecido da outra parte disputas
- / resolução alternativa de litígios atitude conhecido da outra parte assentamentos
- Passado inclinação de outra parte se contentar com a gente e / ou outros
- Outros problemas conhecidos que envolvem a Outra Parte

2. ANÁLISE DO CASO

2.1 Os nossos interesses presentes e futuros, preocupações, necessidades e motivações tão distintos do nosso passado e posições atuais.

Interesses subjacentes são as necessidades básicas, objetivos e aspirações de cada parte, que não são necessariamente as posições expressas por eles adoptadas. Concentrando-se em interesses subjacentes reais e suspeitos podem ajudar a indicar as motivações de um partido em continuar com a disputa e como eles podem preferir para resolvê-lo. Por exemplo, qual é a importância comercial da disputa para cada uma das partes, e há outros interesses relevantes - por exemplo, Implicações de segurança, a receita, reputação, estratégicos, económicos, de impacto das Partes Interessadas, Internal / organizacionais, Relações Públicas, Política / precedentes. Em seguida, use palavras-chave para capturar nossas posições (seções 1.5 / 1.6) e nossos interesses no gráfico.

2.2 Nosso palpite no passado da outra parte e as posições atuais e os seus interesses presentes e futuros, preocupações, necessidades e motivações

2.3 Uma comparação dos interesses presentes e futuros de ambas as partes, preocupações, necessidades e motivações

2.4 Os nossos honorários e custos para a data legais e peritos

2.5 Os nossos custos não-legais a data

2.5.1 Custo de tempo de gestão sobre essa disputa

2.5.2 custos de oportunidade perdida

2.5.3 Custo de ser incapaz de utilizar os fundos para outros fins

2.5.4 Outros custos potencialmente ocultos

2.6 Nosso palpite no legais e peritos taxas e custos para a data em que a outra parte

2.7 Nosso palpite sobre custos não-legais da outra parte, até à data

2.7.1 Custo de tempo de gestão sobre essa disputa

2.7.2 custos de oportunidade perdida

2.7.3 Custo de ser incapaz de utilizar os fundos para outros fins

2.7.4 Outros custos potencialmente ocultos

2.8 Estimativa dos nossos honorários e custos legais e de peritos no futuro

2.9 Estimativa de nossos custos não-legais no futuro

2.9.1 Custo de tempo de gestão sobre essa disputa

2.9.2 custos de oportunidade perdida

2.9.3 Custo de ser incapaz de utilizar os fundos para outros fins

2.9.4 Outros custos potencialmente ocultos

2.10 Nosso palpite no legais e peritos taxas e os custos da outra parte no futuro

- 2.11 Nosso palpite sobre custos não-legais da outra parte no futuro
 - 2.11.1 Custo de tempo de gestão sobre essa disputa
 - 2.11.2 custos de oportunidade perdidos
 - 2.11.3 O custo de ser incapaz de utilizar os fundos para outros fins
 - 2.11.4 Outros custos potencialmente ocultos

3. ANÁLISE ESTRATÉGIA

- 3.1 Existe uma estratégia no lugar para essa disputa?
- 3.2 Tem a estratégia mudou com o tempo?
- 3.3 Em que medida as negociações sido posicional?
- 3.4 Em que medida as negociações sido baseada em interesses?
- 3.5 Qual lado tem dominado a agenda
- 3.6 Quantas discussões têm havido entre diretores de negócios?
- 3.7 Por que não ter sucesso?
- 3.8 Como pode ter contribuído para o seu sucesso não?
- 3.9 O que as intenções que você atribuir para o outro lado?
- 3.10 Que intenções você acha que eles atribuída a você?
- 3.11 De que maneira você é uma vítima?
- 3.12 De que forma tem sido a outra parte o mal / incompatível com os seus valores?
- 3.13 Em que sentido tem o outro lado foi uma vítima?
- 3.14 De que forma você foi mal / incompatível com os seus valores?
- 3.15 Quais são os valores da outra parte?
- 3.16 O que você espera da outra parte?
- 3.17 O que você acha que a outra parte se espera de você?
- 3.18 Qual o efeito da estratégia de cada partido tinha sobre a relação entre as partes?

4. ANÁLISE DE RESULTADOS FINANCEIROS

4.1 Indique em cima da mesa como as perdas são calculadas, para nós e para o outro lado.

A maneira em que os danos podem ser calculados pode variar de acordo com a jurisdição. O montante da indemnização pode variar muito, dependendo da teoria que está a ser aplicada e os elementos de prova em apoio. A avaliação do quantum é às vezes para a esquerda até tarde em processos, depois de questões de responsabilidade tenham sido previamente determinada. No entanto, isso pode levar a situações insatisfatórias, onde as despesas do processo tornam-se desproporcionados em relação aos danos que podem ser obtidos. Uma compreensão precoce das bases teóricas em que prováveis danos podem ser reivindicados e sua avaliação aproximada é um passo importante a ser feito no início, quando surge um conflito. Estes cálculos devem ser revistos continuamente durante todo o caso. Complete o quadro:

ANÁLISE FINANCEIRA DE PERDA	PARA NÓS	PARA O OUTRO LADO
Danos de restituição		
Expetativa de danos		
Danos por enriquecimento sem justa causa		
Normas específicas para a indústria		
Valor de quaisquer remédios adicionais		
O que, de forma realista é a melhor reivindicação		

5. ANÁLISE SWOT

5.1 Os nossos principais pontos fortes

5.2 Nossos principais fraquezas

5.3 Nossos principais oportunidades

5.4 Principais ameaças ao nosso caso

5.5 Principais pontos fortes do outro time

5.6 Principais pontos fracos do outro time

5.7 Principais oportunidades do outros do time

5.8 Principais ameaças ao caso do outro lado

5.9 Resumindo:

Análise SWOT para nós

POSITIVO	NEGATIVO
Pontos Fortes:	Pontos Fracos:
Oportunidades	Ameaças

Análise SWOT para o Outro Lado

POSITIVO	NEGATIVO
Pontos Fortes:	Pontos Fracos:
Oportunidades	Ameaças

6. BATNAs, WATNAs & PATNAs - Os negociadores eficazes e estrategistas de gestão de conflitos avaliam BATNAs, WATNAs e PATNAs.

BATNA = melhor alternativa para um acordo negociado agora - ou seja, o cenário realista mais favorável se não houver a liquidação (por exemplo, nós ganhamos em todos os pontos importantes no julgamento)

WATNA = Pior alternativa para um acordo negociado agora - ou seja, o cenário realista menos favorável se não houver a liquidação (por exemplo, perdemos em todos os pontos importantes no julgamento)

PATNA = Alternativas provável um acordo negociado agora - ou seja, o cenário mais provável realista, se não houver a liquidação (por exemplo, o que é provável para decidir o órgão jurisdicional)

6.1 Avaliar o nosso BATNA, WATNA e Patna, e, avaliá-los, hipoteticamente, em quatro níveis:

- A quantidade de tempo que é susceptível de levar para chegar a uma sentença final ou decisão (ou seja, tendo em conta todos os recursos possíveis e atrasos táticos).
- O custo total envolvido na obtenção da sentença final ou decisão.
- O que a sentença final ou decisão será - ou seja, o resultado final.
- Quais as conseqüências de que o resultado seria.

6.2 Em seguida, avaliar o Outro Lado da BATNA, WATNA e PATNA sobre os mesmos quatro níveis.

6.3 Capture-os com palavras-chave no gráfico:

		Nós	Outro lado
BATNAs	Tempo		
	Custos		
	Prêmio / Resultado		
	Consequências		
WATNAs	Tempo		
	Custos		
	Prêmio / Resultado		
	Consequências		
PATNAs	Tempo		
	Custos		
	Prêmio / Resultado		
	Consequências		

7. Opções de Resposta

Depois de completar seções 1-6 de Olé !, marcar cada uma das seguintes opções em termos de atracção relativa como um processo para entregar a Patna. 1 = baixo; 5 = alta

Tenha em mente os aspectos práticos tais como o risco, os custos, o tempo. Considere também exigibilidade dos resultados, em especial, que negociou e assentamentos mediadas são normalmente contratuais e também pode muitas vezes ser convertido em uma sentença ou laudo juridicamente vinculativo e executório.

Note-se que todas as opções de maneira a prazo pode ser combinado. Para mais informações sobre formas híbridas de resolução de litígios, consulte: <http://www.imimmediation.org/hybrids>

Opção	Pontuação				
	1	2	3	4	5
Negociação (incluindo o direito de colaboração)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Averiguação por um neutro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mediação facilitadora	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mediação Avaliativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mini-Julgamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Arbitragem	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Judicial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Negociação pessoalmente pelas partes. Sem neutros envolvidos, partes negociam diretamente entre si. Algumas negociações usar advogados que são colaborativos Profissionais - o que significa que, se as negociações não resultar em um acordo ea disputa é perseguido em litígio ou arbitragem, em seguida, os praticantes vão se afastar e os litigantes devem recorrer a outros escritórios de advocacia para prosseguir o seu caso.

Averiguação por um Neutro utiliza uma terceira parte neutra com a competência para examinar fatos controvertidos centrais para o caso. Normalmente, um passo de um processo de liquidação.

Mediação facilitadora é um processo de negociação assistida não vinculativo e voluntário em que um terceiro neutro, acordado pelas partes, e que não tem poder para impor uma solução, ajuda-los a obter os respectivos interesses e ajuda as partes a chegar a uma solução mutuamente aceitável com base em seus interesses subjetivos e futuras. Para mais informações sobre mediação facilitadora ver www.IMImmediation.org

Mediação Avaliativa (às vezes chamado de conciliação ou arbitragem não vinculativa) é uma avaliação, não vinculativo e processo de negociação assistida voluntário em que um terceiro neutro, acordado pelas partes, e que não tem poder para impor uma solução, ajuda-os a compreender objectivo parâmetros com base no qual um resultado seria alcançado utilizando normas específicas (por exemplo, a lei aplicável ao contrato). O mediador ajuda as partes a Matricial para identificar a zona de possível acordo com normas baseadas em critérios (por exemplo, o que um tribunal é susceptível de governar) e é incentivado pelas partes fazem propostas de his / her própria a respeito de onde uma possível solução pode fixar . Para saber mais sobre a mediação avaliativa, consulte www.IMmediation.org

Mini-Julgamento envolve advogados das partes apresentar seus casos a um painel composto por altos executivos de cada uma das partes mais um neutro. O neutro ajuda a esclarecer as questões e avaliar o caso.

A arbitragem é contencioso em privado, usando tons neutros nomeado pelo partido, com base nas regras de uma organização de arbitragem ou regras acordadas entre as partes. Normalmente, não há recurso de como o processo de salvamento para casos graves de erro ou parcialidade.

Contencioso / Processos de oposição são os métodos convencionais para a resolução de disputas e conflitos em ações formais. Eles implicar o uso de sistemas judiciais nacionais e usando funcionários públicos ou ex-advogados que atingiram o estatuto dos juízes. Estes tribunais podem ser objecto de recurso e pode ter regras processuais que as partes não são livres para desviar-se.

8. Resumo Estratégia Futuro - Sumario da estratégia preferida para o diferendo.

Com base nessa estratégia, quais são os pontos de ação necessários para implementá-lo, por quem, quando e por dentro das restrições que custo. Complete o quadro:

Ação	Implementador	Data de vencimento	Custos

9. Revisão em curso - Indique os momentos mais adequados para rever a estratégia do caso novamente. Complete o quadro:

Eventos de gatilhos / Descrição da revisão	Data de revisão

10. Medição de Desempenho

Indicar quais marcos futuro ajudaria a medir o sucesso.

Por exemplo:

Contendo custos futuros abaixo de um determinado nível?

Concluir um acordo em termos aceitáveis?

Concluir um acordo até uma determinada data?

Protegendo outras vantagens (talvez para além do âmbito do litígio)?

O cumprimento dos objectivos de negócio definidos?

Melhorar a relação entre as partes?

Complete o quadro:

Distância	Medições

Isso completa o seu Olé avaliação e análise do caso.

Estamos sempre buscando melhorar e refinar Olé à luz da experiência de utilização.

Por favor, deixe-nos o seu feedback e todas as sugestões por e-mail para info@icfml.org. Todos os comentários serão muito apreciados e vai beneficiar futuros usuários do Olé.