

# Янис Дзанушканс:

главное —  
высокий профессионализм  
и доверие



Присяжный адвокат Янис Дзанушканс открыл в 2009 году адвокатское бюро Džanuškāns & Partneri, которое за время своего существования завоевало безупречную репутацию. Признания клиентов удалось достигнуть благодаря профессионализму, индивидуальному подходу и повышенной требовательности к себе. Однако, по мнению г-на Дзанушканса, ключом к успеху является не только высочайший профессионализм, широта взглядов и чувство стиля: клиентам важно ощущать, что все продумано до мелочей и адвокат пользуется авторитетом.

— Как выбирать адвокатское бюро? На что следует обращать внимание?

— Выбор — это дело всегда сугубо индивидуальное. Прежде всего, нужно отчетливо представлять, какого результата необходимо достичь, и, исходя из этого, подыскивать адвоката соответствующей специализации. По своему опыту могу сказать, что плодотворное сотрудничество возникает в том случае, если клиент точно и ясно знает конечную цель. Тогда адвокату намного легче найти пути ее достижения. Во-вторых, очень важную роль играют личное взаимопонимание и доверие, основой которого являются авторитет адвоката и следование высоким профессиональным стандартам.

— Как вы пришли к созданию своего адвокатского бюро?

— Будучи юристом, работавшим в госаппарате и имевшим представление о процессах, происходящих в коридорах власти, я почувствовал, что в обществе есть потребность в подобных знаниях. И к тому же это одна из областей, специалистом в которой я являюсь. Что касается создания бюро, то, надо сказать, у меня всегда было четкое видение места и среды, которые я сам создаю и где сам определяю все аспекты профессиональной деятельности. Я уже изначально знал, из каких специалистов нужно формировать команду, чтобы добиваться хороших результатов. И этого действительно удалось достигнуть — благодаря специализации и опыту наших адвокатов, их яркой индивидуальности.

— Кто является клиентами вашего адвокатского бюро? К вашим

советам прислушиваются хорошо известные в стране политики...

— Юристы часто находятся рядом с политикой, и это понятно. Каждый серьезный политик желает быть инициатором каких-то полезных для общества идей, однако каждую политическую волю необходимо юридически корректно сформулировать. Обычно об этом редко задумываются, но от работы политиков зависит будущее государства, поэтому я могу быть удовлетворен тем, что мой опыт востребован. Однако круг клиентов бюро разнообразен. Наши клиенты — люди требовательные и заинтересованные, и наше сотрудничество становится партнерством, а не просто отношениями заказчика и исполнителя. Я действительно считаю, что нет неразрешимых проблем — вопрос лишь в том, сколько времени и сил нужно будет потратить на решение вопроса. Думаю, моим клиентам импонирует такой подход.

— Какие качества партнера гарантируют успешное и долгосрочное профессиональное сотрудничество с вами?

— В действительности существует две простые, но чрезвычайно важные вещи: профессионализм и доверие. К тому же они должны быть присущи обеим сторонам, только тогда можно достичь оптимального результата. Я убежден, что в ходе сотрудничества обе стороны взаимно обогащаются и расширяют поле зрения и знания. Поэтому работу адвоката я воспринимаю не только как юридическую помощь конкретному физическому или юридическому лицу, а как работу с добавленной стоимостью на благо общества.

„Я действительно считаю, что нет неразрешимых проблем — вопрос лишь в том, сколько времени и сил нужно будет потратить на решение вопроса. Думаю, моим клиентам импонирует такой подход.“

— В вашем адвокатском бюро большое внимание уделяется созданию интересной среды. Разве среда и интерьер влияют на результаты работы?

— В гармоничной и со вкусом организованной среде я испытываю положительные эмоции и получаю заряд энергии. Я убежден, что среда формирует первое впечатление о бюро и создает благоприятные условия для начала успешного сотрудничества, помогает достичь хорошего результата. Упорядоченная среда и понимающее отношение — это главный стартовый капитал, предоставляемый клиенту. Думаю, что это инвестиция, которая всегда окупается, причем уже с самого первого дня.

— Что в дизайне вы цените выше: проверенные ценности или инновационные сюрпризы?

— В дизайне для меня главное — качество. В стилевом отношении я консерватор, однако ничего не имею против каких-то элементов китча. В одежде предпочитаю качественные и в то же время удобные вещи. Непревзойденными в этом плане являются итальянские производители. Удобство для меня первостепенно еще и потому, что мой рабочий день очень интенсивен. И одежда не должна мешать, но при этом выглядеть безупречно с утра до вечера и в любой ситуации. Например, важным для мужчины аксессуаром считаю наручные часы,

и сам уделяю им особое внимание. Часы очень много говорят о мужчине, о его работе, требованиях к качеству жизни и отношении к себе.

— Заграничная поездка для вас — это работа или отдых?

— В период развития технологий становиться достижимым почти везде, и трудно выйти из трудового ритма. Тем не менее это необходимо, и большое расстояние является в какой-то мере символическим, поскольку помогает хоть немного „отключиться“ от работы. Раз в год я стараюсь уехать, чтобы приятно провести время вместе с семьей где-нибудь за границей. У моего адвокатского бюро за рубежом тоже есть клиенты, но сейчас я не представляю, чтобы смог на долгое время уехать за границу и практиковать там. Пока что зарубежные страны я вижу для двух видов инвестиций: образования и туризма.

— Что вы предпочитаете и цените в искусстве?

— Не хотелось бы выделять что-то конкретно, скажу лишь, что в искусстве для меня тоже первостепенны профессионализм и самоотдача. Если эти качества присутствуют, то удовлетворение почти всегда гарантировано. Хотя я не являюсь страстным поклонником оперы, у меня есть давняя традиция — раз в год побывать на представлении в Венской опере. Для меня это мероприятие всегда наполнено особыми эмоциями.