



BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER

„NINCS ÁTLAG FELETTI KÉPESSÉGEM”

HA VALAKI EGYSZER MEGÍRná A HÁLÓZATÉPÍTÉS NAGY KÖNYVÉT, EGY NÉV BIZTOSAN KIHAGYHATATLAN LENNE BELŐLE. BERKICS MIKLÓS GYÉMÁNT MANAGER MAGYARORSZÁG, A RÉGIÓ, SŐT A VILÁG EGYIK LEGSIKERESEBB HÁLÓZATÉPÍTŐJE ÉS TALÁN MÉG SIKERESEBB ELŐADÓJA. ÁM Ő MÉGSEM SZERETNE KÖNYVEKBE KERÜLNI... TALÁN EZ A TITKA.



Miért mondtál olyan nehezen igent erre az interjúra?

Nagyon szeretek beszélni, hallani a hangomat, mikor mikrofont adnak a kezembe, be sem áll a szám. De mostanában annyit írtak rólam könyvben, gazdasági magazinban, a Forever újságban, a fél világot körbehakniztam a Foreverrel Brazílián és Indián át az Egyesült Államokig, úgy éreztem, már magamnak is „sok vagyok”.

Ez mindig lehetőség is az „üzenet” átadására, nem?

Ez így van, de annyi a tehetséges munkatárs, soaringok, zafírok, gyémánt-zafír szupersztárok, hogy úgy éreztem, a sikeres üzlettársaimat kell reflektorfénybe állítani, magam elé tolni. Volt, hogy megkerestek, hogy könyvet írjanak az életutamról, és inkább másvalakit javasoltam. Úgy érzem, én még nem vagyok kész, az út közepén tartok.

Komolyan mondd?

Persze, Európában van dupla gyémánt, a világon tripla gyémánt, sőt centúrió, úgyhogy hozzájuk képest ez igazán nem sok. Jó érzés, hogy vannak előttem olyanok, akik harminc éve ezt az üzletet építik. Jó érzés, hogy az elmúlt tizennégy évet, de a következő tizennégyet is biztonságban látom. Nem a ködben tapogatózunk.



Mennyire tűnnek komoly lépcsőfoknak az előbb említett marketingszintek?

Nagyon is. Ez nem játék, ezek rendkívül komoly szintek. Hosszú évek, évtizedek munkája, komoly sorsok, életek, amik formálódnak így.

A kihívás mindig inspirál? Sosem rettent el?

Soha. Mi baja lehet az embernek? Ez a csoda, hogy itt saját magaddal vívsz meg, magaddal vagy következetes vagy éppen szigorú.

Mégsem mindenki tudja megcsinálni.

Hát igen, mert nem áll mögötted egy hajcsár, aki hajt, szankcionál... nincsen szankció. Az a szankció, hogy nem élsz jobban, hogy középserű maradsz.

Nem hiszel abban, hogy valakinek hajcsárra van szüksége?

De, hiszek benne, ők az „alkalmazott típusú” emberek. Én nem hiszek a szigorban, abban, hogy valakit állandóan piszkálnom, motiválnom kelljen. A legsikeresebb munkatársaid azok lesznek, akikkel a legkevesebb problémád van, nem neked kell hívogatni, hogy gyere, csináld, kérlek, legyél menedzser. Olyan embert kell keresni, aki tudja, hogy ez neki jár, aki önmagát helyzetbe tudja hozni. Aki el tudja képzelni magától is a sikert. Az ilyen ember maga fogja a szponzort hívogatni.

Ha megnézed a mai legjobb embereidet, talán ők sem a mai magabiztossággal kezdték.

Ez így van, de volt egy fordulópont: miután meghozták a döntést, és komolyan vették, onnan tudatosan dolgoztak. A leghatalmasabb munkatársaim, Lomjanski Veronika, Gidófalvi Attila, Vágási Aranka vagy Varga Róbert a döntésük pillanatától mint önjáró lövegek mentek előre. Jó, az én szponzorom, Szabó Józsi is nyolc hónapig hívogatott, de az akkori élethelyzetemben nem voltam nyitott, mert meg voltam elégedve a hellyel, ahol dolgoztam a hagyományos kereskedelemben. Aztán mikor ott változás történt, én hívtam fel őt, hogy ettől a pillanattól kezdve mutassa az utat, és én a nap 24 órájában ezt csinálom.

Azt gondolni rólad, hogy inkább érzelmekkel, emberi dolgokkal operálsz, mintsem hidegfejű üzleti érvekkel.

Nálam a szangvinikus irányvonal a domináns, szép az élet, menjünk arra, amerre süt a nap... a probléma nem probléma, hanem feladat, ami nem lehúz, hanem mindig valami jó dolgot lehet belőle kihozni.





Azért az sem baj, ugye, ha könnyen mennek a dolgok...

Nem tudom, mi a könnyű. Tegnap a nővérem kislányát tanítottam biciklizni, most kapta meg élete kétkerekűjét. Nekünk nem probléma a biciklizés, csak felpattanunk rá, nem is gondolkodunk. Neki most nehéz, amíg megtalálja az egyensúlyt. Ami nekem könnyű, másnak még nehéz lehet.

Nem érzed úgy, hogy neked már mindig könnyű lesz?

Egy frászt. A technika, az könnyű, de az emberi rész nehéz, mert nem droidokból építed az üzletet, hanem teljesen különböző emberekből. A multilevel nem más, mint az emberi kapcsolatok művészete: mennyire tudsz másvalakivel azonosulni ahelyett, hogy a saját céljaidat erőltetnéd rá?

Azt mondják, te nagyon elfogadó vezető vagy.

Persze, nem feladatom, hogy megváltoztassam az embereket, nekem kell változni.

Miben?

Hát ez a baj! Az ember nem igazán szeret tükörbe nézni. Tudod a gyengeségeidet, de nem akarsz szembesülni velük. Én például könnyen felkapom a vizet. Mindenesetre a lényeg, hogy ne akarjunk mindenkit rögtön behálózni, azzal eltaszítjuk az embereket. De ha figyelsz rá, ő is egyre többet kérdez majd, és hajlandó lesz lemásolni a dolgaidat.

Fel tudod osztani szakaszokra ezt a tizennégy évet?

Ez már olyan hosszú időszak, amire nehéz részletesen visszaemlékezni. Az első periódusban a pénz motivált, hazudnék, ha tagadnám. Egy biztonságos autó, egy saját lakás, hiszen ez nekem mind nem volt, csak a pólóm és a nadrágom volt, amit felvettem. Kölcsönautóval kezdtem, ott aludtam, ahol a bemutató volt. Az volt a fontos, hogy meglegyen a benzinre meg a telefonra való. Amikor megvolt a pénz, az élményidőszak következett, ahogyan mondják, a „szabadság vándora” korszak, jártam az országot rendületlenül, kidolgoztuk a képzési rendszert... az volt a cél, hogy a szeminárium ne egy száraz előadássorozat legyen, hiszen az emberek nem a tényeket, hanem az atmoszférát viszik onnan haza, az érzést, hogy itt jó volt nekem, szeretnék ezek közé az emberek közé tartozni. Aztán, a zafír szint után óriási dolognak tűnt eljutni a gyémánt-zafír szintig, úgy mondanám, hogy egy mérföldlépő csizmát kellett felvenni, olyan messzinek tűnt a tizenhét menedzser, hogy úgy éreztem, odáig el sem látok. Amikor meg elvették ezt a kis játékszeremet, mert már megvolt a gyémánt-zafír, lehetett újra nekiállni. Évközi ösztönzők, profit sharingek... okosan összerakták ezt a marketingtervet, a nagy lépések közt is mindig van, ami hajt előre, hogy az ember ne adja föl.

És mindig találni „újakat”?

Pont ma kaptam egy e-mailt egy tizenöt éves fiatalembertől, írta, hogy neki már hatszázkilencven ismerőse van a közösségi oldalon, de az a célja, hogy ez nyár végére ezer legyen. Hiszek abban, hogy a mától induló életünkben sokkal több embert fogunk megismerni, mint eddig.

Gyakori, hogy valaki úgy jön a rendszerbe, hogy kimondottan hozzád akar csatlakozni?

Igen, de a nevem nem garancia arra, hogy az illető sikeres lesz. Az ilyen emberek csak le akarják venni a felelősséget a vállukról. Pont

az ellenkezője kell, aki azt mondja, vagyok én is olyan ügyes gyerek, mint a Berkics Miki, vagy még jobb, és én majd megmutatom. Ez a legjobb dolog, Szabó Józsi is mindig azt mondja, „vedd magad körül magadnál jobb emberekkel”.

Amióta beszélgetünk, nem csörgött a telefon. Azt hittem, abba sem fogja hagyni.

Lehalkítottam. Már hárman kerestek. Ha nem csörögne a telefon, akkor el kéne gondolkodnom... Ha otthon felejttem, szinte sebezhetőnek, védtelennek érzem magam. Szeretek visszajelzéseket kapni, szeretem, ha az emberek hívnak, ha kérdéseik vannak. De attól még lehet ezt kontrollálni.

Van olyan nap, amikor nem dolgozol, amikor akár semmit sem teszel?

Ha valaki az MLM-ben van, akkor egy napot sem dolgozik. Ha valakivel beszélgetsz, az munka? Szeretek autószalonokba járni, és ha valaki ott úgy nézegeti az autókat, hogy „nekem soha nem lesz ilyen”, elég elmondanod, hogy van egy cég, amelyik 36 havonta kifizet neked egy ilyen. Bárhol ott van előtted az üzlet, cukrászdában, vasútállomáson, reptéren...

Apropó vasútállomás. Egy legenda veled kapcsolatban, hogy egyszerű környezetből indultál, a vasútnál dolgoztál, vagyis nagy utat tettél meg, mint afféle mesebeli szegénylegény.

Egy Dél-Somogy megyei kis faluban, Babócsán születtem, édesanyám postás volt, édesapám vasutas, így kerültem én is hét évre a vasúthoz, egy irodában voltam forgalomirányító. Szerettem azt a munkát is, csak később önállósulni akartam. Soha nem éltünk rosszul, az átlagot éltük mindig. Látástól vakulásig dolgoztunk, a munka, utána a földek, az állattartás... sokat tanultam ebből. Anyutól kitaratást, a munka tiszteletét, aputól a közvetlenséget, az élet szeretetét.

Ha nem hálózatépítő lennél, kiváló showman vált volna belőled.

Á, csudát. Ez csak családon belül jó, de utcára sosem vinném. A multilevel 50 százalék show-műsor, 50 százalék munka, de ez csak itt él meg.

Érzed-e, hogy brand lett a nevedből? Magad is készítettél belőle egy logót.

Talán Aidan kezdett el Mykie-nak hívni, talán Sándor, de a logó a nevedből csak az AC/DC miatt született, nagy rajongójuk vagyok. Hogy brand lennék? Fogalmam sincs. Azt érzem, hogy szeretnek, bár az lehetetlen, hogy valakit mindenki szeressen, aki mindenkinek meg akar felelni, az csak mindenki bábuja lesz. Én próbálom Rex Maughant másolni, az emberekhez való hozzáállását. Merthogy minden ember felettem áll abban, amit nálam jobban tud csinálni, és azt hajlandó vagyok tőle megtanulni. Soha nem éreztem az emberekkel – legyen az új belépő vagy manager –, hogy több vagyok náluk. Abban sem hiszek, hogy bármilyen átlag feletti képességem lenne. Pontosan a bennem lévő átlagosság másolható, az összes többi, a szorgalom, a kitartás, a célorientáltság tőlem függetlenül is fejleszhető tulajdonság.

Fontos neked, hogy milyen terméket közvetítesz?

Ez a leges-legfontosabb. Csak olyat tudok képviselni, amiben megingathatatlanul hiszek. Egy minőségi étrendkiegészítő-csoport, egy higiéniai, egy kozmetikai paletta – ezt szívesen képviselem, bár előadások szintjén ebben inkább szakemberekre bízom magam.

Annak idején egy kocsit és egy lakást szeretnél volna. Ma van belőlük néhány. Érdekel még a pénzkeresés?

Igazándiból már el is vesztettem a fonalat gazdaságilag, hogy most mennyi pénz, meg hol a pénz...

Azt akarod mondani, hogy nem tudod, mennyi pénzed van?!

Ööö... azt. Megvan a megfelelő pénzügyi szakember erre, ő tudja. Engem az érdekel, hogy milyen autót mutatnak be az aktuális kiállításon. Most a Lamborghini kihozott egy 700 lóerős szuperkocsit. Ez nem a vége, mert két év múlva a Ferrari jobbat fog csinálni. Én ezért imádom a versenyhelyzetet: mindig meg tudod mérni magad, le akarod körözni a másikat – ez mozgatja a világot.

Mindenből a legjobb kell?

Nem erről van szó, csak az a meglátni és „megérezni” dolog. Hogy ez jár nekem...

És ami nem vehető meg pénzen?

A multilevel marketing azt is megadja. Nem vehetsz például elismerést vagy szeretetet. Engem nem azért szeretnek, mert sok pénzem van, hanem mert tudják, hogy az nem az égből pottyant. Az elején azért akartam megcsinálni a gyémántot, hogy bizonyítsak, aztán rájöttem, hogy annyi emberséget, szeretetet, odafigyelést kaptam Rextől, hogy mérhetetlen hálát éreztem. De tudtam, hogy pénzben semmit nem tudok adni, őt az nem teszi boldoggá. Ezért adtam neki inkább gyémántot.

Neked az FLP a családod, vagy el tudod képzelni, hogy sajátod is legyen?

Hogyne, el tudom képzelni, nem vagyok lekésve semmiről, sőt egész jók a kilátások. Pedig nem könnyű a helyzetem, hiszen ha valakinek bemutatkozom, másnap beüti a nevem a Google-be, az első, ami kijön, egy videó: „Berkics gets a half million euro.” Hát, így nem könnyű, hiszen már nem lehetek többé csak egy kedves, jófej srác. Lehetek Quasimodo is, az isten se ment meg tőle, hogy belém szeressenek, de ez így nem feltétlen öröm.

Megváltoztatott az elmúlt tizennégy év?

Ha ránézek egy régi fotómra, külsőleg ugyanaz. Belsőleg sem érzem, nem tudnám megmondani, miben, de biztosan változtam. Ugyanakkor tizennégy éve is ultra jól éreztem magam a bőrömben két táska ruhával és egy használt Opel Kadettel.

Pedig biztosan veled is történnek rossz dolgok.

Velem is történnek dolgok. Hogy mi a rossz? Az utóbbi időkben is mért rám a Jóisten csapásokat, de én győztesként jöttem ki belőlük.

Leszel centúrió?

Ha sok Forever-terméket fogyasztok, és a Jóisten hosszú élettel ajándékoz meg, akkor egészen biztos. A cég tökéletesen fog működni a következő tucatnyi évtizedben, ez kipipálva. Krisztus előtt 1500-ban az emberek már használták az aloe gyógynövényt, az emberek száz év múlva is fogyasztani fogják – ezen sem múlik. Úgyhogy a centúrió kérdésben én vagyok a leggyengébb láncszem.