



Kwestia wyboru

W cyklu „Mój gabinet” przedstawiamy salony z całej Polski.

Tym razem rozmawiamy z Agnieszką Gomolińską, którą czytelnicy LNE i uczestnicy krakowskich kongresów znają jako główną ekspertkę LNE w zakresie kosmetologii.

LNE: Czy uważasz się za kobietę sukcesu?

Agnieszka Gomolińska: Tak. Spełniłam swoje marzenie o prowadzeniu takiego biznesu, w którym mogę łączyć dbanie o urodę z dbaniem o zdrowie, w tym o zdrowie skóry. Dzięki temu mam poczucie, że odniosłam sukces.

Nie chowasz się za fałszywą skromnością i nie używasz słów w rodzaju: „Tak wyszło, niechcący mi się udało”.

Nie, bo tak nie uważam – mnie się to nie udało niechcący. Zrobiłam sama to, do czego od dawna dążyłam.

Ale zgodzisz się, że w realizacji celów duże znaczenie mają okoliczności i ludzie, których spotykasz? Niezależnie od tego, jaką pracę sama musiałaś wykonać.

Oczywiście. Ale jeśli chodzi o ludzi, wiele lat pracowałam nad sobą, własnym rozwojem i postrzeganiem świata, po to, żeby spotykać na swojej drodze takie osoby, z którymi jest mi dobrze i którym dobrze jest ze mną. Mam też przeświadczenie, że okoliczności w pewien sposób sami na siebie ściągamy – zarówno te dobre, jak i złe.

Osoby, które wybrały pracę kosmologa, dzielą się zwykle na dwie grupy – pierwsza to te, które opowiadają, że od dziecka podkradały mamie szminki, a teraz profesjonalnie mogą zadbać o urodę innych. Druga grupa, to osoby, które mówią: „Zastanawiałam się, czy zostać lekarzem, potem szukałam czegoś okołomedycznego i odnalazłam się w kosmetologii”.

Ja należę do tej drugiej grupy – od dziecka marzyłam, żeby opiekować się ludźmi. Faktycznie najpierw chciałam zostać lekarzem, ale gdy powstał kierunek studiów zwany kosmetologią, pomyślałam, że można nie być lekarzem, ale jednak trochę nim być, czyli zajmować się urodą i w pewnym sensie leczyć. I to był dla mnie strzał w dziesiątkę.

Nie przesadzasz trochę? Jeśli chcesz zostać lekarzem, idziesz na medycynę i kończysz bardzo trudne studia. Nie twierdzę, że studiowanie kosmetologii jest łatwe, ale to jednak inne profesje, odpowiedzialność i zakres działań.

Nie zrównuję tych zawodów, ale postrzegam to przez pryzmat takiego prostego podziału: leczenie jest odwracaniem stanu chorobowego za pomocą konkretnych procedur i leków, a postępowanie w gabinecie kosmetycznym jest zbiorem czynności, których ważnym elementem jest troska o prawidłowe funkcjonowanie organizmu. Często wystarczy wprowadzenie w codziennym życiu zmian takich, jak picie odpowiedniej ilości wody, skorygowanie diety, zadbanie o relaks, który ma na celu wyciszenie emocji. Te działania zmierzają do uzupełnienia braków podstawowych elementów budulcowych, które wpływają na stan i wygląd skóry, dlatego że jest

ona bardzo wrażliwa na mikrozmiany zachodzące w organizmie. Kosmetolog nie leczy więc chorej nerki czy układu endokrynnego, ale zajmuje się tym, żeby jak najmniejszymi krokami uzyskać efekt poprawy kondycji – i organizmu, i skóry w szczególności.

To, o czym mówisz, zakłada ścisłą współpracę z klientem.

W przypadku wszystkich, którzy zajmują się ochroną zdrowia, a więc fizjoterapeutów, dietetyków czy również lekarzy – musi być spełniony warunek współpracy z pacjentem. Jeśli on chce, powiedzmy ogólnie, się wyleczyć. Jeżeli np. nie przyjmuje przepisanych leków, w pewnym momencie przychodzi kres leczenia. Tak samo jest w kosmetologii. Moją rolą jest wytłumaczenie podopiecznej, dlaczego powinna się do moich wskazówek stosować. Gdy posuwamy się w tej terapii do przodu, podczas każdej wizyty weryfikuję, czy realizowane są moje zalecenia. Pytam o konkrety: „Jak pani stosuje ten i ten suplement? Co dzisiaj pani jadła na śniadanie? Ile wypita pani wody?”. Staram się być dla tej osoby wsparciem, nie nadzorcą. Jeśli widzę, że moje wskazówki są notorycznie ignorowane, tłumaczę, dlaczego nie osiągamy efektu.

Przebieg terapii opiera się na bardzo ścisłej współpracy, za którą ja czuję się odpowiedzialna. I to ja mam za zadanie dostosować się do zakresu wiedzy, do sposobu rozumowania czy do umiejętności słuchania podopiecznej. I muszę dobrać takie słowa, taki ton, taki sposób współpracy z nią, żeby czuła moje wsparcie i zaufała mi.

No właśnie, o te metody trafiania do klienta chciałam cię zapytać – czy to jest kwestia intuicji, czy też można się tego nauczyć?

Wykorzystuję oczywiście intuicję, umiejętność obserwacji siebie i osób, z którymi pracuję. Jednak wielu tych rzeczy można nauczyć się na kursach, które pozwalają odczytywać np. typ osobowości człowieka na podstawie słów, których używa, tempa, w jakim mówi, pytań, które zadaje, gestykulacji. Sama uczestniczyłam w kilku takich szkoleniach, podczas których dowiedziałam się jak rozpoznać, z jakim typem osobowości ma się do czynienia, i dostosowywać sposób →



AUTORKA TEKSTU

Agnieszka Gomolińska

Kosmetolożka, ekspertka z wieloletnią praktyką w zakresie zaawansowanych metod pielęgnacji skóry. Absolwentka UM w Łodzi i KWSPZ w Krakowie. Prelegentka i moderatorka paneli kongresowych, doświadczona szkoleniowczyni. Niezależna ekspertka LNE.
www.agnieszkagomolinska.pl

” Jeśli mam do czynienia z kimś, kto potrzebuje pomocy, a mogę jej udzielić, to szukam sposobu, żeby dostosować się do możliwości finansowych tej osoby.

Gabinet Agnieszki Gomolińskiej
w Krakowie.



komunikowania się do danej osoby. Inaczej więc będę rozmawiała z np. sangwinikiem, a inaczej z cholerykiem, z energicznym ekstrawertykiem czy z osobą wycofaną, spokojną, nieufną, której trzeba udowodnić, że nie zrobi się jej krzywdy.

Przytoczysz przykłady współpracy z klientem, która się przełożyła na powodzenie terapii, i braku współpracy, która uniemożliwiła uzyskanie efektu?

Mogę to przedstawić na przykładzie dwóch klientek – zresztą obie są lekarkami i obie zgłosiły się do mnie z trądzikiem. Z jedną z nich przerwałyśmy kurację po kilku zabiegach, ponieważ nie zgodziła się wprowadzić wyższych dawek w suplementacji witaminy D3. Była przeświadczona, że to zagraża jej zdrowiu. Rozstałyśmy się po prostu, bo ja z kolei byłam przekonana, że bez tego nie uzyskamy oczekiwanych rezultatów.

Z kolei u drugiej osoby, u której występował trądzik związany ze zdiagnozowanym zespołem policystycznych jajników, posłaliśmy prozdrowotną drogą, opartą m.in. na suplementacji, uzyskując naprawdę spektakularne efekty. I to nie tylko w zakresie znaczącej poprawy stanu skóry, lecz także uregulowania problemów zdrowotnych, co zostało poparte wynikami badań u jej ginekologa. Zastosowałam w tym wypadku również terapię kosmologiczną przebiegającą z silnym złuszczeniem i podrażnieniem skóry, ale wcześniej musiałam mieć pewność, że klientka będzie współpracowała, m.in. chroniąc skórę przed promieniowaniem UV. Zaufała mi, dostosowując się do moich zaleceń, i obie mamy w związku z tym ogromną satysfakcję.

Skoro mówimy o szeroko pojętej współpracy – na swojej stronie zaznaczasz, że współdziałałaś ze specjalistami z różnych dziedzin. Jak ich dobierać i jak się ustrzec przez pokusę rywalizacji, zwłaszcza jeśli współpracuje się z innymi kosmetologami?

Ja rywalizuję sama ze sobą. Nauczyłam się tego wiele lat temu podczas długiej i dalekiej podróży. Byłam wtedy w grupie ludzi, którzy taki właśnie mieli cel – nauczyć się rywalizować z samym sobą, a nie z innymi. To doświadczenie pokazało mi, że mogę współpracować z innymi, nie bojąc się dzielić swoją wiedzą.

A jak ich wybierać? Znowu musimy się odnieść do intuicji – u mnie kształtowała się z czasem, a liczba błędów, które popełniłam, próbując współpracy z różnymi specjalistami, była naprawdę spora. W pewnym momencie zaczęliśmy odczytywać, czy ktoś jest dla Ciebie miły tylko po to, żeby coś zyskać, zauważasz brak równowagi w relacjach. Kiedy więc zapala mi się czerwona lampka, po prostu się wycofuję.

Gdzie szukasz potencjalnych współpracowników?

Przed wszystkim rozmawiam z moimi klientkami. Polecają swoich lekarzy, a ja kontaktuję się z takim ekspertem, pytam, czy mogę przysłać swoich podopiecznych – niektórzy się zgadzają, inni nie są zainteresowani.

Tak samo postępuję z lekarzami, z którymi sama mam do czynienia jako pacjentka. Jeśli mam do kogoś zaufanie, polecam go moim klientkom. Z kolei kiedy moja endokrynolog potrzebuje wsparcia kosmetologa, odsyła swoje pacjentki do mnie.

Dbam o podtrzymywanie kontaktów – czasem pojawia się u takiego specjalisty, dzwonię, dziękuję, jeśli widzę, jak bardzo pomógł mojej klientce. Staram się o sobie przypominać.

Wspomniałaś o wpadkach w zawodowych relacjach. Czy dlatego właśnie postanowiłaś uniezależnić się i stworzyć swoją osobistą markę? Twoja strona w Internecie nazywa się po prostu agnieszka.gomolinska.

Te doświadczenia niewątpliwie się do tego przyczyniły. Postawiłam na tzw. markę osobistą, bo pomyślałam, że bez względu na to, czy będę prowadziła taki czy inny gabinet, czy będę pracowała z kimś, czy sama, ciągle pozostaję specjalistką, która pomaga w problemach ze skórą.

Nie brak ci zawodowej pewności siebie. Na twoim profilu na Facebooku widnieje informacja: „Zakres cen – drogo”.

Faktycznie, tak jest: „Zakres cen – drogo”, ale jeśli mam do czynienia z kimś, kto potrzebuje pomocy i jestem w stanie jej udzielić, to szukam sposobu, żeby dostosować się do możliwości finansowych tej osoby. Nie przyjmuję więc wyłącznie zamożnych klientów – gdy kogoś stać, płaci pełną kwotę, jeżeli nie,

a widzę, że jest w potrzebie, znajduję sposób, żeby mu pomóc. Więc tym bardziej nie mam problemów z pewnością siebie.

Tej cechy nie powinno kosmetologowi zabraknąć, kiedy po zabiegu dzieje się ze skórą coś niepokojącego i trzeba umieć zachować zimną krew.

Działam zawsze w najlepszej wierze i, jak głosi formuła użyta w Kodeksie Etyki Lekarskiej, z „należytą starannością”. Jednak uprzedzam klienta, że mimo wiedzy i doświadczenia nie mogę obiecać sukcesu, na który składa się mnóstwo elementów, w tym takich, które są ode mnie niezależne, jak choćby stres, w jakim żyje dana osoba. Zapewniam, że zrobię wszystko, co w mojej mocy, ale proszę o to również drugą stronę.

Doświadczenie, jak wiadomo, przychodzi z czasem, i to ono podpowiada, czy pojawiające się w trakcie kuracji wypryski są związane z oczyszczaniem się skóry, czy też z faktem, że popełniłam błąd w doborze preparatu lub terapii. Mimo że bardzo się starałam. Tak bywa np. przy trądziku różowatym – dermatozie niezwykle złożonej, na którą duży wpływ ma psychika.

To nie jest tak, że podczas pierwszej konsultacji przygotowuję tzw. beauty plan i skrzętnie go realizuję. Weryfikuję moje działania, jeśli jest potrzeba, analizuję na bieżąco postępy czy pojawiające się problemy. I decyduję się na to, że w trakcie kuracji jestem z podopiecznym w stałym kontakcie, co wymaga sporego zaangażowania.

Jesteś przede wszystkim kosmetologką, ale też autorką artykułów w branżowej prasie, moderatorką paneli podczas kongresów LNE. Szkolisz, prowadzisz też programy na wideoplatformie cossmeo.pl. Czy taka wszechstronność jest dzisiaj konieczna, żeby się realizować w pracy?

Nie, to kwestia wyboru. Ale pociąga to za sobą ryzyko wyczerpania zawodowego i wymaga zainwestowania ogromnych pokładów energii. Na pewno nie jest to pomysł na początek zawodowej drogi.

W tej chwili jestem już w stanie przeskakiwać z tematu na temat, bo bez względu na to, czy rozmawiam face to face z klientką, czy pracuję dla kogoś na zlecenie, czy wypowiadam się podczas szkoleń – wymaga to od mnie

tego samego zasobu wiedzy, tylko w różnych odślonach. Więc nawet jeśli to wygląda na multitasking, tak naprawdę nim nie jest.

Niemniej zabiera to dużo czasu i energii. Jak się relaksujesz?

Nauczyłam się nic nie robić. Zawsze, kiedy czuję, że mój organizm jest wyczerpany, że przestaje mi się chcieć, oddaję się naturze i odpoczywaniu. Oddycham, idę do lasu, biegam albo siadam nad rzeką i na nią patrzę. Kiedyś to wyglądało zupełnie inaczej – niby odpoczywałam, ale dodawałam sobie kolejnych zadań: organizowałam daleką podróż, przygotowywałam się do biegu w maratonie, ćwiczyłam crossfit. A teraz potrafię po prostu leżeć i nic nie robić, nie czytać, nie zaglądać, nie przeglądać i to powoduje, że się wyciszam.

Powiedz mi na koniec – jakie cechy powinien mieć dobry kosmetolog?

Po pierwsze, powinien być otwarty na innych i zdawać sobie sprawę, że za każdym działaniem każdego człowieka stoi jakaś historia. To z kolei prowadzi do nieoceniania i nieprzyklejania etykietek. Nie mogę, patrząc na klientkę, myśleć: „jak można nie używać żadnego kremu? Jak można mieć tak zaniedbaną skórę? Jak można się nie malować?”. To nie jest moja sprawa.

Ważne jest też skupienie się na relacji – i ze sobą, bo wtedy wiem, co mi służy, a jakie sytuacje wywołują emocje, które mnie wyczerpują, i z innymi – współpracownikami czy klientami. I warto pamiętać, że każdy ma swój punkt widzenia. Staram się też nie przypisywać innym złych intencji.

Ale jednak one czasem istnieją.

Tak, i zawsze kiedyś wychodzą na jaw, bo na dłuższą metę nie da się ich ukryć. Ale przed skutkami tego chronią m.in. umowy, których nie należy się bać, ustalanie reguł i wyznaczenie granic.

Oprócz cech, które wymieniłaś, trzeba się też chyba znać na kosmologicznej robocie?

Oczywiście, od tego wszystko się zaczyna. ■

Rozmawiała Grażyna Jabłońska

Zarezerwuj weekend
18-19.11
45. Kongres
i Targi LNE

” Doświadczenie podpowiada mi, czy pojawiające się w trakcie kuracji wypryski są związane z oczyszczaniem się skóry, czy też z faktem, że popełniłam błąd w doborze preparatu lub terapii.