

AUTORSKI PRZEWODNIK LA GUÈL

Zanim powierzysz komuś swoją skórę

10 pytań, które pomagają wybrać klinikę i zabieg świadomie

Piękne wnętrze zobaczysz od razu. Standardu, który stoi za zabiegiem, najczęściej nie.

12 MINUT | 10 PYTAŃ | CHECKLISTA



Sandra Korc

i zespół La Guèl

Od którego pytania zacząć?

Jeśli jutro masz konsultację, przejdź od razu do listy na stronie 14. Wybierz dwa pytania, które są dla Ciebie najważniejsze, i zrób zrzut ekranu.

Przejdź do 10 pytań ›

Jeśli dopiero porównujesz dwa gabinety

Zadaj obu to samo pytanie. Zapisz, co obejmuje cena, kto wykona zabieg i do kogo możesz się odezwać później. Tak łatwiej porównać dwie różne oferty.

Gdy odpowiedź jest ogólna, spróbuj dopytać własnymi słowami. Możesz też wrócić z decyzją po kilku dniach.

01

Podobna nazwa. Nie zawsze ta sama technologia.

HydraFacial i oczyszczanie wodorowe mogą brzmieć podobnie. To nie ten sam zabieg.

HydraFacial jest nazwą konkretnego systemu. Producent opisuje go jako połączenie licencjonowanego urządzenia, własnych preparatów, końcówek, szkolenia i wsparcia. Oczyszczanie wodorowe jest inną kategorią zabiegu, nawet jeśli w potocznym opisie pojawiają się podobne słowa.

Podobnie jest z endermologie®. To zastrzeżona metoda LPG Systems, wykonywana na urządzeniach tej marki przez przeszkolone osoby. Masaż podciśnieniowy na innym urządzeniu może być osobną usługą, ale nie powinien być przedstawiany jako LPG endermologie®.

Nie chodzi o to, że jedna metoda zawsze ma sens, a inna nie. Chodzi o jasną nazwę, dzięki której wiesz, co rzeczywiście wybierasz.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Czy zabieg jest wykonywany na oryginalnym urządzeniu tej marki? Czy mogę poznać jego nazwę i model?

Dobra odpowiedź: Nazwa i model padają bez wahania.

Samo urządzenie to jednak dopiero początek. Za chwilę zajrzymy do elementów, których zwykle nie widać na zdjęciu gabinetu.

Hydrafacial, Device Authenticity; LPG Group, Brand. Dostęp: 10.08.2026.

02

Oryginalne urządzenie to dopiero początek

Jeden zabieg tworzy cały system, nie pojedyncza maszyna

Nawet autentyczne urządzenie nie odpowiada samo za cały standard. Znaczenie mają również preparaty i końcówki przewidziane przez producenta, właściwy protokół, szkolenie osoby wykonującej zabieg oraz serwis urządzenia.

To dlatego dwie usługi o tej samej nazwie mogą wyglądać podobnie w cenniku, a jednak różnić się przebiegiem. W systemach takich jak HydraFacial producent wprost łączy autentyczność zabiegu z urządzeniem, licencją, preparatami, końcówkami, szkoleniem i wsparciem klinicznym.

Dobra placówka nie powinna mieć problemu z wyjaśnieniem, z jakich elementów korzysta. Nie musisz znać symboli ani numerów seryjnych. Wystarczy, że odpowiedź jest konkretna i spójna.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Czy podczas zabiegu używacie również oryginalnych preparatów i końcówek przewidzianych dla tego systemu?

Jest jeszcze jeden etap, o który prawie nikt nie pyta – wszystko, co dotyka skóry, zanim pojawi się główny preparat.

Hydrafacial, Device Authenticity. Dostęp: 10.08.2026.

03

Najważniejszy produkt może pojawić się wcześniej, niż myślisz

Ampułka przyciąga uwagę. Standard zaczyna się jeszcze przed jej otwarciem.

Demakijaż, oczyszczenie, przygotowanie skóry, płyny używane w trakcie procedury i produkt kończący zabieg także są częścią procesu. Nie każdy zabieg wymaga tych samych kroków, ale każdy powinien mieć jasno określony protokół.

Łatwo skupić się na nazwie urządzenia albo aktywnej ampułce, bo to one pojawiają się w reklamie. Tymczasem skóra ma kontakt z większą liczbą produktów. Sprawdź, czy klinika potrafi wskazać ich producenta, przeznaczenie i miejsce w procedurze.

To nie jest pytanie o luksusowe opakowanie. To pytanie o konsekwencję: czy ten sam standard obowiązuje od pierwszego do ostatniego kroku.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Jakich produktów używacie do przygotowania skóry, w trakcie zabiegu i bezpośrednio po nim?

Najtrudniej ocenić produkt, którego pochodzenia nie da się prześledzić. Właśnie dlatego kolejny punkt jest tak ważny.

04

Najbardziej kuszące oferty bywają tymi, których nie przyjmujemy

Cena nie potwierdza jakości. Pochodzenie pozwala sprawdzić odpowiedzialność.

Zdarza się, że do La Guèl trafiają propozycje preparatów w cenach radykalnie innych od tych w sprawdzonych kanałach zakupu. Jeśli nie możemy wiarygodnie potwierdzić pochodzenia, dokumentacji, warunków przechowywania albo odpowiedzialności dostawcy, odmawiamy.

Nie oznacza to, że wysoka cena automatycznie gwarantuje jakość. Oznacza coś prostszego: produkt używany na skórze powinien dać się zidentyfikować. Liczą się producent, nazwa, numer partii, termin ważności, właściwe oznakowanie i przejrzysty łańcuch dostaw.

Sam znak CE nie jest „certyfikatem skuteczności kliniki". Jest deklaracją wytwórcy, że wyrób spełnia dotyczące go wymagania. W zależności od klasy wyrobu proces może obejmować jednostkę notyfikowaną.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Czy preparat pochodzi ze sprawdzonego kanału i czy można wskazać producenta, partię oraz termin ważności?

Dobra odpowiedź: Producent, partia i termin są do pokazania na miejscu.

Pochodzenie ma znaczenie także wtedy, gdy produkt wygląda na sterylnie zapakowany.

Ministerstwo Zdrowia, „Znak CE". Dostęp: 10.08.2026. Opis ofert: obserwacja własna La Guèl.

05

Nienaruszone opakowanie to pierwszy krok

Drugim jest pewność, co naprawdę znajduje się w środku

Przy mikronakłuwaniu liczy się zarówno stan opakowania, jak i pochodzenie kartridża. Producent Dermapen 4 zaleca używanie oryginalnych kartridży SSS i wyraźnie ostrzega, aby nie używać produktu, jeśli sterylne opakowanie lub zabezpieczenia są naruszone.

To ważne rozróżnienie. Nienaruszone opakowanie jest warunkiem bezpieczeństwa, ale samo podobieństwo opakowania do oryginału nie potwierdza jeszcze, że końcówka pochodzi od producenta urządzenia.

Możesz spokojnie poprosić, aby nowy kartridż został pokazany i otwarty przy Tobie. Profesjonalna odpowiedź nie powinna budować w Tobie poczucia, że zadajesz „trudne" pytanie. To naturalna część świadomej zgody.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Czy to oryginalny kartridż przeznaczony do tego urządzenia i czy może zostać otwarty przy mnie?

Nawet najlepszy sprzęt nie podejmuje decyzji. Ostatecznie robi to człowiek.

NOTKA AUTORKI

U nas kartridż pokazujemy i otwieramy przy klientce, zanim zapyta. Najczęstsza reakcja? „Nikt wcześniej mi tego nie pokazał."

DermapenWorld, „Installing a Needle Cartridge". Dostęp: 10.08.2026.

Dwie oferty, trzy pytania

Jeśli usługa w dwóch miejscach nazywa się podobnie, poproś o krótką odpowiedź na każde z tych pytań.

01 ZAKRES

„Co dokładnie obejmuje podana cena?”

Dopytaj o konsultację, materiały, liczbę spotkań i ewentualną kontrolę.

02 DOBÓR

„Po czym ocenicie, czy ta metoda ma dla mnie sens?”

Poproś o wyjaśnienie, co przemawia za zabiegiem i kiedy warto go odłożyć.

03 OPIEKA

„Do kogo mogę się odezwać po powrocie do domu?”

Zapisz sposób kontaktu i godziny, w których ktoś może odpowiedzieć.

06

Słowo „specjalista” nie mówi jeszcze, kto wykona zabieg

Najważniejsza jest przejrzystość kwalifikacji i odpowiedzialności

W branży estetycznej spotkasz lekarzy, kosmetologów, kosmetyczki i osoby po szkoleniach produktowych. Każda z tych nazw opisuje inny rodzaj przygotowania. Sam tytuł również nie zastępuje doświadczenia, znajomości przeciwwskazań ani procedury postępowania w razie niepożądanej reakcji.

Nie musisz rozstrzygać złożonych przepisów. Klinika powinna po prostu jasno powiedzieć, kto wykona konkretną procedurę, jakie ma wykształcenie i szkolenia oraz dlaczego właśnie ta osoba jest właściwa do danego zabiegu.

Przy procedurach medycznych i iniekcyjnych dopytaj także, kto kwalifikuje do zabiegu i jak placówka jest przygotowana do rozpoznania oraz prowadzenia ewentualnego powikłania.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Kto dokładnie wykona mój zabieg, jakie ma kwalifikacje i kto zajmie się mną, jeśli pojawi się niepożądana reakcja?

Dobra odpowiedź: Konkretna osoba i konkretna ścieżka postępowania, nie ogólnik.

Kwalifikacje pokazują, kto podejmuje decyzję. Dobra konsultacja pokazuje, na jakiej podstawie ją podejmuje.

07

Pierwsza decyzja powinna dotyczyć skóry, nie nazwy zabiegu

Dobra konsultacja może zakończyć się planem zamiast procedury

Ten sam problem widoczny w lustrze może mieć różne przyczyny. Dlatego rozmowa powinna objąć stan zdrowia, przyjmowane leki, wcześniejsze reakcje, pielęgnację, oczekiwany efekt i gotowość na czas regeneracji. Analiza cyfrowa może wspierać ocenę, ale nie zastępuje rozmowy ani wiedzy osoby konsultującej.

Zwróć uwagę także na to, czego specjalista nie rekomenduje. I dlaczego. Jeśli rozwiązanie pojawia się przed pytaniami o Twoją skórę i zdrowie, decyzja zaczyna się od procedury, a nie od Ciebie.

W La Guèl sama konsultacja z diagnostyką trwa około 30 minut. Jeśli tego samego dnia wybierasz zabieg, cała wizyta trwa zwykle od 90 do 120 minut.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Co dokładnie ocenimy przed wyborem zabiegu i w jakiej sytuacji zarekomendujecie mi, żebym dziś go nie wykonywała?

Plan ma wartość tylko wtedy, gdy ktoś pamięta, jak skóra odpowiada na kolejne kroki.

NOTKA AUTORKI

Najtrudniejsze rozmowy w gabinecie to te, w których odkładamy zabieg, z którym ktoś przyszedł zdecydowany. I z tych rozmów jesteśmy najbardziej dumne.

Źródło czasu wizyty: laguel.pl, strona konsultacji kosmetologicznej. Dostęp: 10.08.2026.

08

Kto będzie znał historię Twojej skóry za pół roku?

Ciągłość opieki jest niewidoczna w dniu pierwszej wizyty

Dobry plan rzadko kończy się na jednym spotkaniu. Skóra odpowiada w czasie, a kolejne decyzje powinny uwzględniać poprzednie zabiegi, reakcje, pielęgnację domową i zmiany w stanie zdrowia.

Dlatego zapytaj, czy placówka prowadzi dokumentację, aktualizuje plan i potrafi zapewnić ciągłość opieki. Częsta zmiana osób nie musi automatycznie oznaczać niższego standardu, jeśli informacje są dobrze przekazywane. Problem zaczyna się wtedy, gdy podczas każdej wizyty trzeba odtwarzać całą historię od początku.

Stały zespół daje dodatkową wartość: łatwiej zauważyć subtelne zmiany i odróżnić chwilową reakcję od rzeczywistego postępu.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Czy mój plan i reakcje skóry będą dokumentowane oraz czy kolejne wizyty może prowadzić osoba, która zna mój punkt wyjścia?

Ciągłość jest szczególnie ważna po zabiegu, kiedy pojawiają się pytania, których nie dało się przewidzieć wcześniej.

09

Dobry zabieg nie kończy się po wyjściu z gabinetu

Zalecenia są częścią procedury, nie dodatkiem na pożegnanie

Po zabiegu powinnaś wiedzieć, czego możesz się spodziewać, jak pielęgnować skórę, czego czasowo unikać i które objawy wymagają kontaktu z kliniką. Najlepiej, gdy te informacje otrzymujesz również w formie pisemnej – emocje po wizycie łatwo wypierają szczegóły rozmowy.

Ważne jest także ustalenie prostej ścieżki kontaktu. Nie chodzi o obietnicę, że każda reakcja zniknie natychmiast. Chodzi o pewność, że wiesz, komu ją zgłosić, a placówka ma procedurę, według której oceni sytuację i wskaże kolejny krok.

Opieka pozabiegowa pokazuje, czy klinika bierze odpowiedzialność za cały proces, a nie wyłącznie za czas spędzony w gabinecie.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

Jakie zalecenia otrzymam i z kim mam się skontaktować, jeśli po zabiegu coś mnie zaniepokoi?

Jest jeszcze jeden sygnał odpowiedzialności. Czasem brzmi jak odmowa.

10

Jedna z najważniejszych rekomendacji może brzmieć: „dziś nie”

Bezpieczeństwo zaczyna się tam, gdzie kończy się presja na wykonanie zabiegu

Możesz przyjść zdecydowana, a mimo to usłyszeć, że zabieg trzeba odłożyć, zmienić albo całkowicie z niego zrezygnować. Powodem może być stan skóry, lek, infekcja, niedawna procedura, nierealne oczekiwanie lub po prostu brak uzasadnienia dla kolejnego kroku.

Taka odpowiedź nie oznacza braku opieki. Często pokazuje, że kwalifikacja naprawdę zadziałała. Cele sprzedażowe placówki nigdy nie powinny mieć pierwszeństwa przed przeciwwskazaniem, zdrowiem i naturalnym efektem.

Dobra odmowa ma trzy elementy: jasny powód, spokojne wyjaśnienie i bezpieczną alternatywę – czas, konsultację lekarską, pielęgnację albo świadomą decyzję, żeby nie robić nic.

PYTANIE, KTÓRE WARTO ZADAĆ

W jakiej sytuacji odmówilibyście mi wykonania tego zabiegu i co zaproponowalibyście zamiast niego?

Dobra odpowiedź: Przykłady konkretnych sytuacji, w których odmawiają. Dobra klinika je ma.

Masz już wszystko, czego potrzebujesz. Na następnej stronie znajdziesz dziesięć pytań w jednym miejscu.

Zapisz tę stronę w telefonie

10 pytań na pierwszą wizytę

Wybierz dwa na początek. Pozostałe zostaw na moment, kiedy poznasz proponowaną metodę.

01	Jaki zabieg proponujecie i dlaczego właśnie ten?
02	Kto go wykona i jakie ma przygotowanie?
03	Jak nazywa się urządzenie i jakich końcówek używacie?
04	Jakich produktów używacie przed, w trakcie i po zabiegu?
05	Czy mogę poznać nazwę preparatu, numer partii i termin ważności?
06	Jeśli końcówka jest jednorazowa, czy otworzycie ją przy mnie?
07	Co obejmuje cena i jakie mogą być dalsze koszty?
08	Kiedy odłożylibyście zabieg albo wybrali inną metodę?
09	Po czym i kiedy wspólnie ocenimy rezultat?
10	Jakie zalecenia dostanę i do kogo mogę się odezwać po wizycie?



Możesz zacząć od rozmowy

Jeśli po lekturze masz więcej pytań niż przed nią, zabierz dwa najważniejsze na konsultację AgeGlow na warszawskim Ursynowie.

Około 30 minut / 150 zł

Kosmetolożka zapyta, co chciałabyś zmienić, obejrzy skórę i omówi z Tobą wyniki komputerowej analizy. Dowiesz się, co warto rozważyć, ile to kosztuje i co spokojnie może poczekać.

Możesz zakończyć wizytę z samym planem i wrócić do niego w domu.

Zobacz, jak wygląda konsultacja ›