

◆ 第10号 平成18年7月20日発行

配信停止設定は、メール後方のご案内をご確認ください。

【2】『わが街クラブの人気メニュー』15,000人の町編（その1）

【5】『指定管理者制度・クラブの現状と課題』（中）～指定管理者制度への参入～

■■■■■

誰の顔かと思ったら私の顔ではありませんか。

「それは、あなたです。」と答えます。

そう決めてから私のトイレタイムは楽しくなりました。

それに手を洗うとき、鏡の中の自分が笑いかけてくるから、さらに気持ち

がいい。何度もやっているうちに笑顔にバリエーションがついてきました。満面の笑顔に、冷笑、失笑、ほほえみがえし？など、おかしくなって本気で笑っていたら、ほかの課の人に見られて・・恥ずかしくなりました。

■「ヨーロッパの人達にとって、スポーツとは楽しむことです。」と、第1回県内育成指定クラブ連絡協議会の講師は語っていました。楽しむためにつくる総合型クラブの育成アドバイザーが眉間にしわをよせてはいけません。眉間にしわをよせたアドバイザーより、ニコニコしているアドバイザーがいいに決まっています。

育成アドバイザーの配置要領に、「アドバイザーは、にこやかであること」という項目はありませんが、巡回指導にも電話の対応にも、すこし笑顔をそえること。

これも私の大切な仕事だと思っています。

(小松弘幸 高知県クラブ育成アドバイザー)

【2】『わが街クラブの人気メニュー』15,000人の町編（その1）

～企画づくりは「1本の電話」から～



◆サークルやイベントの企画づくりは、そのほとんどが1本の電話から始まります。住民の方から、「こんな教室に参加したい、こんなイベントを開催して欲しい」という電話があれば、指導者と施設の確保に走ります。

1本の電話には、その何倍もの何かに参加したいという新規の希望者がいる可能性があるからです。苦情の場合も同じです。それを貴重な意見と捉えて改善に努めています。

(平尾好孝 くちくまのクラブ『SEACA』サブマネジャー)

▼文章全文と写真はこちらから▼

<http://www.japan-sports.or.jp/local/news/newsDetail.asp?newsNo=56>

【3】『総合型クラブ設立・運営のリスクマネジメント(その8)』会員との契約

■Q；会員の入会等手続きで、法律的に気をつけなければならないことは何ですか？

A；2001年4月に消費者契約法が施行されました。この法律は消費者と事業者が結んだ契約の全てが対象です。クラブ（事業者）と会員等（消費者）の間で交わす入会等の手続きにおいて、クラブに「不適切な行為」があった場合、その申込み（契約）は無効となることがあります。きちんと法律に従った契約を交わすよう注意しましょう。

(行政書士 谷塚 哲)

<http://www.japan-sports.or.jp/local/news/newsDetail.asp?newsNo=57>

◆◆◆◆◆

(報告：鶴岡良子 愛媛県クラブ育成アドバイザー)

<http://www.japan-sports.or.jp/local/news/newsDetail.asp?newsNo=58>

— 525 —

<http://www.japan-sports.or.jp/local/news/newsDetail.asp?newsNo=59>



<http://www.japan-sports.or.jp/local/mail/>

※お客様のメールアドレスが変更になる場合は、上記ページで一度退会処理をされた後、再度登録手続きを行ってください。

◆当メールは送信専用で配信されており返信できません◆

Copyright (c) 2006 Japan Sports Association. All rights reserved