

“ありがとう”は たくさんの方への心からのメッセージです。

人を大切にして、そして、自分も大切にしながら、60余年の人生を歩んでまいりました。私は、36歳のときに母の導きで専業主婦から住友生命に入社しました。数々の経験を通して、私の信条となった「明るく」「楽しく」「前向きに」をモットーに、一生燃焼、一生感動、一生青春の気持ちを持ち続けてまいりました。7歳で両目失明、何とか左目だけは弱視…。学歴、実力、実績もない私をプラスに生かしてくれた会社、住友生命に入社して30年!! たくさんの人との出会い、「愛のひとつつき」(本文を拝読ください!)に見守られて、定年まで歩み続けた10年、15年、24年間でした。

三者総繁栄の精神で、お客様第一主義を貫き、三無の精神――失望無し、近道無し、まつた無しと熱く熱く燃えた青春。一人ひとりの力は弱くても、寄り添って咲く、あじさいの花のように二つ心で働ける心の集団をめざした24年間でした。

強い夢と希望は、まさに思想と行動をも変えていき、そして成長、成功へと導いてくれました。「我念(おも)うように我成る」の精神で歩み続けた60余年。

この本には、300人を超える方が登場しますが、実際には、その数千倍、数万倍の方達の応援や励まし、忠告、ご指導があつての人生でした。登っても登っても登り坂でした

# 第1章 夢を追いかけて

15

生い立ち ..... 16

4人兄妹の長女として生を受ける ..... 16

7歳で両目失明 ..... 19

平成19年11月1日に米寿を迎えた母 ..... 22

夕食後必ずいなくなる父 ..... 27

いじめとの闘いと両親の「愛のひとつつき」(対称的な父の愛・母の愛)

↳アニー・サリバンとヘレン・ケラーの話 ..... 28

つらさを通して、人に寄り添うことの大切さを知る↳中学・高校時代の思い出 ..... 34

右目に占壘 ..... 36

結婚 ..... 38

生涯を決定づけた夫との出会い ..... 38

夫との思い出いはいの交換日記 ..... 39

手づくりの結婚式と3人の子どもの出産 ..... 45

夫の独立&土地探し ..... 47

月1回の給料日は外食の日(家探しの日).....47

夫の独立と引越.....48

家庭と仕事の両立.....52

夫の死.....55

家族の紹介と定年記念冊子「あゆみ」に寄せられたメッセージ.....59

多畑正三 多畑孝幸 中川あかね

## 第2章 住友生命に入社して.....69

住友生命に入社して.....70

宿命と運命の違い.....70

住友生命入社の動機.....71

天職と性善説.....74

選抜入講と新人採用.....76

初代三軒家大西営業所長との出逢い.....77

入社1年目に新人採用で感謝状.....80

# 第3章

## 一生燃焼く仕事で夢は叶う

「福の神 いつもあなたのそばにいる」く知人への手紙く ..... 102

・大正中央支部長になつての課題 ..... 103

・採用の展望と仕掛け ..... 104

・採用による効果 ..... 106

101

“採用とは 人に夢とチャンスを与えること” ..... 81

行けば次の展開が見えてくる ..... 85

地域開拓 ..... 85

地区割で飛び込み開拓 ..... 86

新聞の求人広告から企業開拓―出入りして4か月で20件の職団に ..... 87

怖さの克服こそ一流への道 ..... 92

集金の思い出 ..... 92

育成の怖さく自信を失いかけたことも ..... 95

セールスは断られることから始まるという……………108

セールの極意は白地……………108

紹介の連鎖を生み出す……………110

あきらめず通い続けるゝ名刺は1か月で1箱使おう……………113

4年間で17回提案……………114

失敗を恐れないゝ失敗は人に安心感を与える……………116

企業開拓ではあえて所長 支部長が悪者になることも……………117

大正中央支部プロフィール「数は力」「数は勢い」……………119

・浦上専務御説示の一部……………135

一生燃焼、一生感動、一生青春……………136

入社から定年までのあゆみ……………136

入社当初の夢……………137

## 第4章 ことばの花束 “あゆみ”より……………143

入社10周年を迎えた時の“ことばの花束”（50音順に記載させていただきました）……………145

荒瀬律子様 木内静子様 冷水勇子様 鈴木光枝様 住本桂子様

寺坂美知子様 山下栄子様 渡辺ヒサ様

山下さんとの二人三脚が採用 育成、優待者づくりの自信に……………157

入社15周年を迎えた時の「ことばの花束」(50音順に記載させていただきました)

菊田美鈴様 高間千佐雄様 山崎弘様

定年に際しての「ことばの花束」(50音順に記載させていただきました)

穴田勝巳様 伊差川礼子様 石井英樹様 伊村明様 浦上敏臣様

遠藤伸一様 大西紘様 岡崎未乃様 柏木恵様 梶豆千尋様

金子明子様 日下部敬一様 河野通俊様 高橋敬治様 谷川芳美様

田中幸男様 塚田勲様 戸川通夫様 徳永豊子様 豊田夕エ子様

中川賛一様 二宮由美子様 能勢智恵美様 保坂光代様 松本絹恵様

森部和輝様 森山美穂子様 山邊正雄様 山田光子様 山本輝幸様

横山進一様 米田鶴子様 芳野好美様

## 第5章 定年後の講演活動とご褒美人生

247

定年後のご褒美人生……………248

定年後の『第二の青春』の楽しみ方……………249

「げんき会」との出会い……………257

フォレストクラブ……………264

住友生命で苦楽を共にした仲間を大切に、年1回の総会と旅行……………266

泉友会……………266

赤とんぼの会……………267

3人の心の師……………270

金平敬之助先生（イワキ総合研究所顧問）……………270

佐々木雅浩先生（正食と健康を守る会会長、(株)新健食社長）……………271

田中幸男先生（(株)タナカユキ会長、(有)オフィス楽笑社長）……………272

・定年後の講演会資料より……………274

私を変えてくれた住友生命……………287

新井正明名誉会長から私の定年時にいただいた祝電……………288

あとがき——出逢いは人生の宝もの、住友生命と共に歩んだ30年……………291



夫の3人兄弟と（由良の多畑夫婦  
東大阪・瓢箪（ひょうたん）山の森下夫婦）

そして、働くことで夢が叶う、働くことは家族や周りを楽しくする、そう信じて働き続けました。旅行に行った帰りに、いつも決まって夫は「仕事を辞めて家に納まったら、僕の稼ぎで何とか食べさせていけるよ」と言ってくれました。私も何度、

辞めて専業主婦に返ろうと思ったことが。

でも24年間、私は5回入院、夫も4回入院、諦めたり、悩んだり、困惑したり、の24年間でしたが、仕事人間から専業主婦に戻ろうと思いつつ、思いとは裏腹に夢の中にあっていく自分がそこにありました。

## 夫の死

夫は、職人気質だけど寛容な人でした。人生の終着駅（最期）は会いたい人と全員会って、みんなと握手をして死んでいった気丈な人でした。死因はがんです。

夫がある日、トイレで叫びました。「ちょ

こんにちは。住友生命の多畑です。今回は呼んでいただいて、ありがとうございます。私はこれまで、「お金が欲しかったら『人』を追いかける」ということを常にやってきました。住友生命では、何回も自信を失いました。何回も挫折しかけました。そのときに、いろいろな人の言葉に救われて、今があります。

タナカユキという飛び込みで出入りし始めた企業の社長様から言われました。

「多畑さん、お金を追いかけたり、保険を追いかけたりしたらあかん。『人脈は金脈』言うて、人が全てやで、人が財産やで」と一生懸命さとしてくれました。そして、「心温かく寄り添うやで。人間は温もりが大事なんや。人間は理屈じゃない、温かさ、温もり、思いやりなんやで。」そういうことを、社長の言葉と笑顔から学びました。

人というのは、長所より短所を見てよく叱りますが、入社してお互いの心が分かり合えるまでは、短所を指摘するより、長所を見つけて、褒めてあげることですね。どんなに叱っても、「あ、嫌がられて叱られてるんじゃない。私は、好かれて鍛えられてるんだ」と思える人間関係をまず作ることです。そして愛情と厳しさは表裏一体。優しくだけでは人は弱くなっていき、つぶれていくと。いつもそう思いながら育成してきました。

そして、新人さんにとって一番大事なことは、「おはようございます」「いってらっしゃい」。弾けんばかりの大きな声でできるか。まずこれを訓練しました。そして、帰社してきたら、「お帰りなさい。いいことあった？」と、駆け寄って対話することを怠りませんでした。また、月に2回、見込みづくりや勉強会を必ず夕方新人さんと共に支部で行いました。新人さんには「1日1件のアポと3人の人にアンケートをいただく報告書を届けるのよ」と言い続けました。知人でも友人でもフィールドでも企業でもなんでもいいからと。「自分が1日に3人の人に面談したというあかしを、アンケートでもいいから、とにかくいってこるのよ」と言い続けました。また褒め続けました。「はじめまして」が仕入れの言葉、「お元気ですか?」、健康を気遣うこの仕事。

新人さんは、不安いっぱいだけれどまず青信号で入社してきます。でも、途中で成績が落ち込んだり、やる気をなくしたり、「報告・連絡・相談のホウレンソウ」ができない。そんなときは絶対に一人歩きさせてはだめですね。黄信号です。「いってらっしゃい」と掛け声だけで行かせると、気持ちが減入っていてどこに行ってもいかわからない。この点減している黄信号のときに、早めに手を打つことです。新人さんは、赤信号になって「仕事を辞めたい」と言ってきたときには既に手遅れです。だから、後回しにせず、新人さんが黄信号になったら、翌月の10日までの間に同行して、1件でも契約をもらって立ち直らせる、そういった細かい配慮を所長と支部長はしていただきたいなと思います。

それと、新人さんはけっこう声を掛けて大事にするものですけど、勤続10年、15年、20年と長く勤めている人には「保険月頼むで」と言うだけで、あまり大事にされていないと感ずることがあります。やっぱりベテランさんにはたくさんの愛情も活動量も、お客様も持っています。ですからそういう方々もとっても大事にしてほしいんです。

まず、「人」。私も人を大事にして生きていきたいです。

(100ページへ続く)

定年後の講演会を行った支社等については、274ページをご覧ください。

呼吸を置いて微笑む

等に注意するよう徹底しました。

新聞の求人広告から企業開拓——出入りして4か月で20件の職団に

しかし、地区割の飛び込み活動だけでは、採用した人たちを一度に育てることはできません。「どついたらいいのか」と考えに考えた結果、出た答えが企業を開拓することでした。でも、それには問題がひとつありました。それは、うちの営業所がデビット（地区型）ということです。

そこで、2代目三軒家・高橋敬治営業所長に、「担当地区の中にある会社や工場に行ってもいいですか」と相談したところ、別に構わないよとのことでした。そのため、新聞の求人広告を見て、大正区にある企業をリストアップしました。まったく自信はありませんでしたが、大小を問わず、求人広告を出している企業を訪問しました。その中にコメック（冷凍食品会社。後に社名をフレックに変更）という従業員が200人ぐらいの会社がありました。その会社には「今日は、求人広告を見て

とても大事です!!

一つひとつ起きた現象を恐れる必要はありません。何かあれば、それに対応した手を打てばいいのです。あとは、お客様と心を通わせることに専念するだけです。私は、採用したら何があっても育てるという強い気持ちで臨んできました。入れ替えをしていたら人は増えませんし、疲れるだけです。3年間は『発展』、そして4年たつてやつと『安定』だと思っています。

入社6か月でもプロの考え方は必要ですが、その時点では気持ちに浮き沈みがあります。とくに大事なものは、気持ちが悪気になつていくときの個別指導です。支部長、支社長のちょっとした一言やしぐさ（行動）や仲間の言動が気になります。

気持ちが落ち込んでいるとき、自分が組織にとってどれだけの存在であるかということが、辞めるか辞めないかのバロメーターになります。

また、そんなとき、仲間から自分が必要とされていることがわかれば、今度は仲間のために力になることができます。

大きな組織の中で、一人ひとりの大切さはそうして伝わっていくものです。

と語っています。

「昔は貧乏暇なしだったが、今は一流が忙しい時代」と言い聞かせながら……。  
新人の採用協力こそが『希望の窓』。機関の勢いが変わる特効薬です。

私の支部は企業人、商売人、人間として立派と言われる集団づくりを目指してきました。

三儀（礼儀・行儀・言儀）を大切に、仕事大好き人間で、人を認め、人を許し、人に期待することをモットーに、所長・トレーナー・支部長の三つの輪（トライアングル）の中に新人を入れて育成してきました。

「必ず人は変わる」を信じて、この二者がこころ一番に苦労しようと決心したとき、育成のゴールが見えてきます。

人が全ての善意産業、生保業界に入社したのだから、仕事は祈りの気持ちで働きたい。生かされ生きる、尊さを感じつつ、使命感を持つてお客様に接してゆく。人との出逢いのこの仕事。仕事を通してお客様から多くのことを学びました。「自分以外は皆師」と思えば、素晴らしい人間学校、人間成長の場にもなります。

## 多畑頼子 主な経歴

|       |     |                    |
|-------|-----|--------------------|
| 昭和53年 | 1月  | 住友生命入社（研修試補見習い（D）） |
|       | 2月  | 研修試補（D）            |
|       | 4月  | 前期新月掛職員            |
|       | 5月  | 第1期選抜生入講           |
|       | 6月  | 建設班長               |
|       | 11月 | 2級班長               |
| 54年   | 5月  | 1級班長               |
| 55年   | 11月 | 特別班長               |
| 57年   | 1月  | 特別事務所長             |
|       | 7月  | 営業所長（1級）           |
| 60年   | 2月  | 指導支部長・主幹（1級）       |
| 63年   | 8月  | 指導支部長・特別主幹         |
| 平成元年  | 6月  | 指導支部長・特別主幹1級       |
|       | 11月 | 指導支部長・上級特別主幹       |
| 13年   | 12月 | 定年                 |
| 14年   | 1月  | 近畿北陸市場開発指導部長兼功労参与  |
| 16年   | 4月  | 大阪団体支社功労参与 現在に至る。  |

## 主な受賞歴

|          |                           |
|----------|---------------------------|
| 昭和54年    | デビット栄泉会 新鋭会員              |
| 55年      | 豊泉クラブ 正会員                 |
| 56年      | デビット功労賞， IQA              |
| 58年      | 進取クラブ・デビット会員正会員受賞（下期全国優勝） |
| 59年      | 進取クラブ・デビット会員 正会員          |
| 63年      | 国民クラブ 正会員                 |
| 平成2年～10年 | 21世紀クラブ会員                 |
| 6年       | 新井賞「チャレンジ賞」               |
| 9年       | 2月戦 127億                  |
| 10年      | 永年勤続                      |
| 13年      | 国民クラブ会長                   |
|          | 国民クラブ 特別白章                |
|          | 21世紀クラブ正会員                |
|          | 住友生命創業100周年社史（平成20年12月発刊） |
|          | に歴代国民クラブ会長として掲載される。       |