

CFA 協会ブログ

No.533

2021 年 7 月 9 日

“Your Network Is Your Net Worth”: Seven Tips to Propel Your Career

「人脈は財産」：キャリアアップのための 7 つの秘訣

[エリック・シム \(Eric Sim, CFA\)](#)

2020 年中、私の中東・欧州へのソートリーダーシップ講演ツアーは延期に延期を重ねました。私は対面の代わりにオンラインでイベントを開催するよう主催者を説得するため、あらゆる種類のオーディオ・ビデオ機器を購入しました。それは 2021 年 4 月、シンガポールが初めてパンデミックに伴うロックダウンに入る前の最後の日のことでした。

私だけではありません。COVID-19 がもたらした環境変化に誰もが対応する必要がありました。この 18 か月の間に、私の生徒やコーチングのクライアントの多くである金融機関の中堅プロフェッショナルから上級経営者まで、そして世界中の数え切れないくらいその他大勢の方々がキャリア戦略を考え直さざるを得ませんでした。

こうしたことを踏まえ、今の時代を生かしてキャリアを向上させるための 7 つの実用的な秘訣を紹介します。

1. ソーシャルキャピタルを蓄積する

“人脈は財産である。”

私がこの言葉が真実だと実感したのは、元同僚が私に UBS のマネージングディレクターの仕事を紹介してくれたときでした。ソーシャルキャピタルの蓄積がなければ、そのような紹介を受けることはなかったでしょう。

ではソーシャルキャピタルとはなんのでしょうか。それは、長年にわたり築き上げてきた信用と人間関係です。それはあたかも銀行にお金を預けるようなものです。誰かを助けるたびにソーシャルキャピタルを預けるのです。例えば昼食をおごったり、求人情報を教えてあげたり、キャリアについてアドバイスしたり。相手がジュニアポジションの社員でも敬意を持って接するのがよいでしょう。ここには複利効果が働きます。今日あなたが助けた人達が出世し、よりシニアの役職に就くにつれ、あなたのソーシャルキャピタルは成長していきます。

昨年、多くの企業が組織再編や縮小をおこないました。今年は、企業はニューノーマルを受入れ、再び採用活動を行っています。新たな募集が増える中、知人があなたに合うポジションの話を聞いた時には、その人にあなたのことを思い出して欲しいでしょう。あなたもその人に同じことをしてあげるべきです。

覚えておいてください。今日のエントリーレベルのアナリストは明日の CEO かもしれないのです。人のために時間、お金、思考、努力を費やすことは、長い目で見れば報われるのです。

2. オンラインネットワーカーになる

大きなイベントが開催されることはしばらくないので、直接顔を合わせて新しい人と出会う機会は少ない

くなるでしょう。実際に会わなくても人と繋がり関係を構築する方法を知っておくことは必要です。

オンラインでのネットワーキングはこれまで以上に重要です。しかし、注意が必要です。ネットワークから価値を引き出すことばかり考えていては失敗するでしょう。長期的な視野に立ち、どうすれば人を助けることができるかを考えましょう。また、自分の誠実さや信頼性を示す、関心を持ってもらえるようなオンラインプロフィールを作成しましょう。

私の知人の上級管理職であるマットは、小売業とコンサルティングの経験をもつクリエイティブな人物です。彼は、LinkedIn で本物の人脈を築いています。彼は、LinkedIn で繋がっているダイアナが香港のアップル社を辞めてニューヨークで仕事をするようになったのを見た際、連絡を取り祝福しました。ダイアナは彼に感謝し、アップル社がまだ後任を探していることを伝えました。マットは関心を示し面接を受け、仕事を獲得したのです。

マットが「ダイアナ、ニューヨークでの新たな挑戦が上手くいきますように」とメッセージを送っていないければ、このようなことは起こらなかったでしょう。

3. 社外でのブランドを築く

雇用主のあなたに対する印象は、通常入社から最初の数か月の間に形成されます。劇的なことをしない限り、その後同僚があなたに対する認識を変えるのは難しいでしょう。

私の LinkedIn のフォロワーの一人、アナはロンドンの Big4 の会計事務所の一つで働いています。彼女はこうに言っています。

「半年前、私は方向転換して新しいキャリアの旅に出たいと考えましたが、求人に応募してみたり、数えきれないフォローアップメールを送

ったりしても全く効果がありませんでした。私は、戦略を変えて、あなたのアドバイスに従い、外部ブランドを構築しました。ポッドキャストやブログを始めたところ、以前は得られなかったようなチャンスが向こうから突然訪れたのです。そればかりか、チームが私のことを違った角度から見てくれたおかげで、昇進の機会も与えられました。」

ですから、もしあなたが行き詰まりを感じていて、なぜ新しい機会を得られないのだろうと思っているならば、対外的なブランドを構築することを考え、それを利用して同僚や上司の、あなたへの印象を変えてみましょう。

4. 趣味を培う

UBS を含め多くの企業は従業員に柔軟でハイブリッドな勤務形態を認めており、今は趣味を深める絶好の機会です。

オフィスへの通勤時間を節約して、書きたかった本を書いたり、楽器を習ったり、ソーシャルメディアでソートリーダーシップを発揮したりすることができます。

趣味は、あなたの創造性を高め、人脈を広げ、幸せで充実した生活を送るのに役立ちます。幸せであるほど、生産性は向上し、雇用者にとってもメリットがあるでしょう。

5. 社内異動を希望する

各銀行の CEO へのキャリアパスには 2 つの共通点があります。ほとんどの人が少なくとも 10 年間同じ会社に在籍していること、そして、様々な役職を経験していることです。例えば DBS トップのピユッシュ・グプタ (Piyush Gupta) 氏は Citi に 27 年間在籍していましたし、Citi の CEO、ジェーン・フレ

ーザー(Jane Fraser)氏はシティに 17 年間、マッキンゼーに 10 年間在籍しています。

社内異動を希望できる機会があれば是非挑戦してみましょう。単なる水平移動でも心配はありません。新しい会社に入るわけではないので、社内文化を知っていますし、独自の社内人脈を活用することもできます。新しい製品を学び、新たなスキルを身に着けることに集中しながら人脈を拡大することができます。

今日の募集職種の多くは、過去に存在しなかったものであり、企業は直接の経験を持つ人材を探すのに苦労しています。ならば、次善の候補者は社内人材であり、それはあなたかもしれません。社内異動のたび、あなたは **C-suite** ポジションに近づけるかもしれないのです。

6. Zoom の達人になる

あなたがタウンホールスピーチをする経営幹部であれ、採用面接を受ける若手アナリストであれ、ビデオ会議の画面の向こう側にいる聴衆をあっと言わせることができなくてはなりません。デジタル会議は今後も続くので、まだの人は、自分の中身とプレゼンテーションスキルを向上させましょう。

どれほどスピーチが上手くても、聴衆があなたの声を聴きとれず姿を見ることができなければ失敗です。デジタル通話では自分がどのように見えるかを管理する必要があります。そのためには、魅力的でエネルギーに満ち溢れていなければなりません。ビデオの経歴書や履歴書を作り、それを見てみましょう。どこを改善できるでしょうか。どうすればもっと魅力的になるでしょうか。自分に正直になり、最も改善が必要な部分に集中しましょう。

7. 何もしない時間を確保する

在宅勤務により、通勤時間は削減できますが、自分のための休憩時間が十分に取れないことがあります。脳をニュートラルにすることの有用性を過少評価してはいけません。リラックスした精神状態は創造性を発揮するのに有効です。考え事をしたり、散歩したりする時間を確保しましょう。来月は誰に会いたいのか、どんな新しいスキルを身に着けたいかなどブレインストーミングをするのも良いですし、ただ自然を楽しみ心を解き放つのも良いでしょう。新鮮なアイデアが浮かんでくるのに驚くでしょう。

もちろん、これら 7 つの戦略全てを実行する必要はありません。1 つか 2 つ選んで数か月間集中して取り組めば、**2022 年**にキャリアを成功させる道筋をつけることができるでしょう。

その間、私は青いジャケットを着て、自宅スタジオの照明をつけ、ウェビナーの準備をしなければなりません。皆さんの幸運を祈りつつ、近いうちに **Zoom** でお会いできるのを楽しみにしています！

この記事が気に入った方は、[Enterprising Investor](#) を購読してください。

(翻訳者：勝野泰典、CFA)

英文オリジナル記事はこちら

<https://blogs.cfainstitute.org/investor/2021/07/07/your-network-is-your-net-worth-seven-tips-to-propel-your-career/>

注) 当記事は **CFA 協会(CFA Institute)**のブログ記事を日本 **CFA 協会**が翻訳したものです。日本語版および英語版で内容に相違が生じている場合には、英語版の内容が優先します。記事内容は執筆者の個人的見解であり、投資助言を意図するものではありません。

また、必ずしも **CFA 協会**または執筆者の雇用者の見方を反映しているわけではありません。