

2000年11月9日

卒業研究マニュアル[▼]

梶井厚志

筑波大学社会工学系

電子メール akajii@shako.sk.tsukuba.ac.jp

ホームページ <http://infoshako.sk.tsukuba.ac.jp/~akajii>

梶井研究室へようこそ．

諸君は4月から約10ヶ月をかけて卒業研究をまとめていくわけですが，これが研究論文と名のつくものを初めて書く機会になる人が多いでしょう．研究論文というたいそうなものに聞こえますが，要は自分の意見に人をうなずかせることができればいいのです．気楽にやりましょう．

とはいっても，受け身の授業になれてきた諸君には，いざやろうとしても何ページ書けばいいのだろうか，はて図やグラフは1ページに数えられるのだろうかと要らぬ心配ばかり先に立って，肝心の論文のことに頭が回らなくなってしまうようです．はじめに注意しておきますが，我が研究室では卒業研究論文のページ制限は一切ありません．読み手（主に私ですが）の苦勞を考えれば，短ければ短いほどよいのです．

私が諸君に要求するのは以下の4点です．

研究テーマは経済に関連するものであること．

◆ 物とお金が絡むことなら何でもかまいません

テーマは自分で見つけること．

◆ 私のほうから，テーマを選んであげるといったことはありません．

[▼] 2000年梶井厚志．このエッセイは筑波大学社会工学類・社会経済専攻の学生を想定して書かれていますが，他の学生にも論文の書き方の参考になるかと思えます．著作権は著者梶井厚志に帰します．授業などで配布する場合などには，前もって著者の許可を取ってください。

理論的，あるいは統計分析な分析手法を使うこと．

- ◆ といっても，難しい理論や統計の手法を使えというわけではありません．グラフや図表を活用するだけでも立派な分析になり得ます．まあ，数字をいじればほうっておいてもそうなりますから，はじめはそう気にすることはありません．

自分の意見を自分の言葉で述べること．

- ◆ これが一番重要です．他人の受け売りはだめということですが， をしっかりやっている と，自然にできるものです．

私の方針として，私が主催してゼミ，読書会のたぐいをすることはありません．はっきりいって，たらたら本の輪読なんかするのはかったるいし，時間の無駄であると私は考えています．諸君の間でやるのは大いに歓迎ですから，もしやりたければお互い相談して計画してください．私も興味が湧けば出席させてもらいます．

私がゼミ形式の授業が嫌いなのは，発表者以外の人間が頭を使わない傾向があるからです．私が輪読を嫌いなのは，担当者しか文章を本気で読まないという傾向があるからです．そういう機会をいくらつんでも，自分の意見はできてこないのので，論文を書くにはかえって有害と私は考えています．ゼミや輪読がうまく機能するためには，（実際うまくいくこともあり，その時にはとても楽しいのですが）参加者すべてに強い共通の問題意識がなければなりません．だからゼミをやっていれば，研究テーマが見つかるのではないかと考えるのはおおきなまちがいで，締め切りに追われおお慌てする原因になるだけです．

私のやり方は基本的に「個人指導」です．研究会をしない代わりに，諸君の質問はオフィスアワーの内外を問わず歓迎しますので，気軽に研究室まできてください．独りで来てもいいし，みんなで来てもかまいません．諸君が考えていること，してみたいことを私に述べて，それについていくつかの可能な方法をいっしょに考える，という方法で進みます．私は自分のやり方を押し付けるのを好みません．あくまで君たちの考えに沿って，もう一歩先にいくには何がよいだろうか，という視点で私は考えます．私が目指しているのは，君たちの発見の手助けをすることで，私が発見をするために卒業研究の指導をしているのではないからです．

君たちのほうからすると，自分のしていることがはたして「あっている」かどうか，という不安にかられるかもしれませんが，そもそも「あっている」かどうかというのが受験勉強的発想です．世の中にそうそう善悪正誤をはっきり決められるものはありません．私の意見が，どうして「あっている」のでしょうか．受け身の姿勢を止め，相手を説得しようという能動的な発想をすることに心がけてください．

諸君が私に自分から意見疑問をぶつけてこないかぎり，10-11月あたりに経過報告会を開く以外には，ときどき電子メールで予定を通知する以外には私からは何もしません．間際になって困ったからといって特別に救済をする気もありませんから，君たちのほう主導権をとって研究しないと，そのまま卒業不可になることとなります．我が研究室ではなにごとも，自分から，です．

しかし何から手をつけてよいかわからないと困りますので，卒業研究にをするにあたっての手順の例を簡単に説明しておきます．諸君はこれに縛られる必要はありませんが，もし途方に暮れるようでしたら，試してみてください．

研究をすすめる手順

1. おおざっぱな方向を決める：
 - ◆ これは漠然としたものでかまいません．自分に問いかけてみて，日ごろ疑問に思っていることを研究するのがよいようです．以降は，「郵便貯金」を例にとって話を進めます．
2. 研究テーマを決める．
 - ◆ 「郵便貯金」では話が大きすぎますから，研究テーマとしてはもっと話題を絞り込まなければなりません．ここでも，身近な，素朴かつ具体的な疑問点からスタートするのがよいでしょう．「郵便局からの送金手数料はどうして銀行からのよりも安いのか」など．
3. 分析1：予想を立てる．
 - ◆ さあ，郵便局からの送金手数料はどうして安いのでしょうか．理由はいくつもあるでしょう．何か「答え」があると期待してはいけません．やみくもに本を読み始めたりするのはあまり建設的ではありません．先にものべたように，人を説得する，という視点で考えましょう．そのためには，「なるほどね」と思わせる理由をまず考えるのがよいのです．「国が補助をして安くしている」というのはどうでしょうか．もしほんとうならば，安くなるでしょうから．
4. 分析2：予想を確かめる（証明する）
 - ◆ ここまで煮詰まればどこで何を探せばよいかわかります．郵政省に直接問い合わせたっていいですし．最近ではインターネットを通じて，情報の糸口が手軽にえられるようになってきました．これも活用しましょう．中央図書館もよい情報源です．この機会に隅々まで歩き回しましょう．図書館のリファレンスサービスも活用しましょう．さて，例の仮説に関しては，答えはノーで，国が送金手数料を直接補助はしていませんから，また上に戻ってやりなおしです．しかし，銀行の手数料が高すぎるのでは，などという疑問が生じたから，テーマには事欠き

ません。

- ◆ この「疑問」こそが、発見のタネです。予想に反する結果が出たら、「しめた！」と思うべきです。なぜ予想に反する結果がでたのかを追求すれば、自然に論文ができていくのですから。調べた事項、数値にどこがおかしなところはないか、どこかで規則性が成り立って（あるいは壊れて）いないか、しつこく考えましょう。

5. 書いてみる。

- ◆ 手応えがあったら、すぐに書き始めることです。書式なんか気にする必要はありませんが、常に読者を意識して書くことです。よく情報や資料がそろうまで書き始めない人がいますが、これには賛成できません。そういう人ほどいざその段になると1字も書けなくなったりします。書くことによって自分の考えがまとまり、さらなる疑問点、問題点が生じるものなので、それによって必要な情報や資料も違ったものになっていくことがほとんどです。それに最近はワープロという便利なものがあり、あとからいくらでもきりはり編集ができますから、自分が思い付いたところからどんどん書くべきです。まれに、一気に書き上げてしまう怪物のような人もいますが、私を含めて普通の人は、できたところから少しずつ書くことを心がけるべきです。

6. 推敲

- ◆ 論文の草稿は12月の末日までに提出してもらいます。学校への提出締め切りは1月末ですが、そもそも諸君が始めて自力で書いた研究論文ですから、まずまちがいなくそのまま提出できるような質のものではありません。私は正月休みに読めますので、1月中に何度か書き直しをしてもらうこととなります。

日程について

研究の進め方には個人差がありますから、いつまでに何をすべきか、という日程を指定するのは難しいのですが、締め切りから逆算するとおおよそ以下ようになります。

4月 - 6月： テーマをきめ資料集め。(この期間は就職活動もあり、あまり進まない)

夏休み： 学生生活最後(のはず)の夏休み。できれば海外に行き見聞を広めよう。

9月： 論文を書き始める。必要に応じてテーマの修正。

9月から12月の間に2, 3回程度、研究の進行状況の報告会をやります

12月末日： 論文の草稿提出(期限厳守)

1月： 論文の推敲、修正など。発表の準備。

2月上旬：卒業研究発表。

よく卒研発表の前日にプリントアウト，などという話を聞きますが，そのようなことは断じて許しません．新年明けには，私が読めるものができていなければなりません．

卒業研究発表について

自分の論文を発表するというのは，また初めての経験になることでしょう．論文自体は，残念ながら，私以外の人はほとんど読んでくれませんが，発表は違います．自分の研究を広くアピールする絶好の機会ですから，大事にすべきです．ところが実際の発表を見てみると，経験不足と準備不足からか，あまりうまくないものが多いのが残念です．そこで最後に，良い卒研発表をするための10のヒントを書いておきます．

1. 話す内容を絞り込むこと．
 - ✓ 発表時間はわずか10分です．このあいだに説明できるのはポイント1つだけと
いっていいでしょう．相手に一番聞いてほしいの何か考え，それに絞って発表
しましょう．
2. 聴衆にあわせる．
 - ✓ この場合は学類生と教員ですが，学類生を主体に考えてください．難しいことを
いう必要はありません．
3. プランを立てる
 - ✓ 10分のあいだに話すには，綿密な計画が必要です．次のようなパターンでやる
のがいいでしょう．
 - テーマの説明：研究対象が何であるかの記述にとどまらず，聴衆に対し，
なぜこのテーマに興味を持つべきなのか説明する．
 - 問題提起：具体例を交える．
 - 論文の結論：具体例に応用したりして2,3度繰り返す．
 - 結論を支える分析の説明．グラフを効果的に使う．
4. 話すことのメモを作る
 - ✓ 話の原稿を作るということではありません．原稿の棒読みは聞いていてとても退
屈です．最も大事な2,3の文章は前もって作文をしておく必要があるかもしれま
せんが，それ以外はキーワードをメモしておくだけのほうがよいのです．ここ
でもできるだけ絞り込みます．
5. スライドをつくる
 - ✓ 内容に合わせてスライドを作ります．きれいなグラフや表は効果的です．ごちゃ

ごちゃとしたスライドは嫌われます。またスライドを使いすぎないようにしましょう。予備知識のない聴衆が消化できるのは2分で1枚くらいがめやすです。したがって、表紙を除いて4, 5枚くらいが適当です。(見易いグラフ・表ならばは2, 3枚追加してもだいじょうぶです)

6. 練習をする。
 - ✓ おそらくこれが一番大事なことです。私も参加して、みんなで練習します。
7. プランを練り直す
 - ✓ 練習の結果をふまえ、改良を重ねます。このあと発表当日の前までに最低1, 2回、声を出して練習してみてください。時間を計るのを忘れずに。
8. 聴衆を見て自然に話す
 - ✓ 下を向いてしまっている人、原稿を棒読みしている人、スライドを読んでいる人がとても多いです。原稿をそのまま読んで商品の解説をするセールスマンから、あなたは買い物をしますか？できれば何も見ずに、聴衆にかたりかけるのがよいのです。スライドは、聴衆と一緒に読まなくてははいけません。もし必要なら、見るのはメモだけにしましょう
9. ゆっくり話す。(間を置く。)
 - ✓ これはむずかしいですが、重要です。自分が思っているより、聴衆がスライドの意図を理解するまでにはるかに長い時間が必要なことを自覚しましょう。
10. 自信を持って話す。
 - ✓ 情熱を持って話しましょう。聞き逃すと損をするよ、という感じで。あなたが情熱を持ってないものに、なぜ聴衆が情熱を持って聞き入るでしょうか。

最後に

研究論文を書くこととその発表を通じて知的創造の喜びを感じてもらえれば、私としては何よりです。