

「聞く」ことを意識していますか

平成27年度特許庁技術懇話会代表委員 須藤 康洋

「き・く【聞く・聴く】 …②人の言葉をうけいれて意義を認識する。聞き知る。…⑥注意して耳にとめる。傾聴する。…」
(株式会社岩波書店 広辞苑第六版)

拒絶査定不服審判の審理をしていると、出願人の主張を検討した形跡は一応見られるけれど、査定時の拒絶理由の妥当性の検討に際し、いったん立ち止まって考えるという姿勢がおろそかになり、結果、独りよがりの判断がされているなど感じる事案にときどき出会います。原因としては、審査処理に追われて余裕がないということが挙げられるかもしれません。

審査は、出願された発明などについて拒絶事由の存否が調査・検討された後、多くの場合、拒絶理由が提示され、出願人による拒絶理由に対する意見の表明(併せて出願書類の補正)がされ、出願についての拒絶又は特許・登録の査定がされるという経過をたどります。ところで、拒絶の査定という処分は、審査官(自分)のした拒絶理由通知の内容(判断)が正当であることを審査官自ら(多くの場合、自分)が評価することに他なりません。そして、判断の妥当性は客観的にみても合理性があることが求められますから、もし仮に、審査官が「本件においては自分の判断は絶対に正しい」という思い込みのワナに嵌っていたとしたら、その合理性はずいぶんと疑わしいものになってしまいます。先に述べた原因には、このようなワナが存在するように思うのです。

思い込みのワナに嵌ってしまったと思われる事件に共通することは、出願人・請求人の主張にとりあえず耳を傾けてみようという姿勢が足りていない節があります。客観的合理性のある答え(正しい着地点)と自分の判断との距離が近いか遠いかは、何かの基準点がなければ判別しにくいはずですが、確かに適切さを欠く主張というのも時々見受けられますが、ただ漠然と意見書・請求書の主張に向き合うのではなく、どうしてこのような主張をするのか、その主張の裏側というか

意義を認識することで、自分の判断の客観的評価における思い込みを排除できるかもしれません。

特許庁は、品質ポリシー¹⁾を策定し、世界最高品質の審査の実現に向けた努力をしています。その中では、出願人・代理人等との関係について、意思疎通を積極的に図りつつ幅広いニーズや期待に応えようと謳っています。自分の判断を客観視すること、そのために(直接的な意思疎通という手法ではありませんが、)出願人の意見を「聞く」という意識をさらに高めることは、より質の高い審査の実現に寄与するように思います。

以上は審査についてのことですが、同様のことが、無効審判事件での提出書面にも時々見られます(筆者の裁判所調査官の経験からいうと、訴訟における準備書面でも珍しくありません。)。自分が常に正しいかの如くの主張です。

こうなると、相手方は常に間違っていることになるので、必然的に相手方の主張を滅却することのみに終始した主張が繰り返されることとなります。しかし、もしここで相手方の主張に耳を傾けることができれば、相手方の主張というフィルターを通して自己の主張を客観視することができ、そのような客観的評価を踏まえて自己の主張立証の弱点の補強ができるかもしれません。聞く耳持たずは損といえるでしょう。

細かいことを何を今さらと読者の皆様からお叱りを頂戴しそうな内容ですが、以上、普段感じていることを思いつくままに書いてみました。最後に、筆者自身、「聞く」ことの意識ができていないか自問してみますと、仕事上はなんとかできていると思うのですが、家内とのやりとりとなるとだいぶ怪しくなります。「聞く」ことの実践は難しいようです。

1) <http://www.jpo.go.jp/seido/hinshitsukanri/policy.htm>