

【第3講】

発明者に発明と思わせている「何か」の捉え方

明細書の実施例に書くべきことは、発明者が説明してくれた内容ではなくて、「これは発明ではないか？」と発明者に思わせている「何か」であることは既に説明しました。実際のところ、この「何か」が実施例に書かれていない明細書は「明細書のようなもの」でしかありません。当然、クレームされている内容も推して知るべしというところでは、その「何か」を知るためには、どうすれば良いのでしょうか。

このことを考えるヒントとして、その「何か」は何処にあるかを考えてみましょう。発明者が思っているのですから、その「何か」は発明者の心の中にある筈です。決して、発明者の頭の中にあるものではありません。何故なら、発明者の頭の中にあるのであれば（すなわち、その「何か」がどういうものであるか何となくでも分かっているのであれば）、発明者はその「何か」かを説明してくれる筈です。でも、実際には、ほとんどの発明者は、その「何か」を説明してはくれません。その理由は、「これは発明ではないか？」と感じているからです。感じている内容を分かって貰おうとして、実施例を使っているいろいろと説明してはくれますが、（感じているだけなので）明確には、そして肝心な事は説明してくれないのです。考えてみれば、もし発明者が他人（特許事務所の人間）に肝心な所を明確に説明できるのなら、わざわざ発明提案書を作って他人に、しかも説明し難い内容を説明して、明細書を書いて貰う必要などありません。ですから、やっぱり、発明者の頭の中ではなくて、発明者の心の中にあると考えるべきです。そして、このことを前提にすると、発明者に「これは発明ではないか？」と思わせている何かの探り方も見えてきます。

「何か」の探り方の本質を成すのは共感です。発明者が書いた資料や説明を分析する理性の力ではなく、発明者が何に対してワクワクしているのかを感じ取る情緒の力が主役となります。つまり、発明者は「良いアイデアが浮かんだ。特許になるかも知れない」と軽い興奮を感じて、書き慣れない提案書を書いて来たのですから、「何か」が発明者を興奮させている筈です。しかし、その「何か」が何であるかは、発明者にもハッキリとは分かっていないので、資料や説明の内容を分析しても大した意味はありません。それで、情緒の力で感じ取ることとなります。

当然、初めにやることは発明者の提案書を読むことですが、このとき、提案書に書かれている内容を理解することに注意を奪われてはいけません。所詮、最も重要な「何か」は提案書には書かれていないのです。それよりも、その提案書を書いている発明者の心の動きを感じ取ろうとする姿勢が大切です。どういうことかと言うと、発明者が提案書を書いた時のことを想像してみてください。「こういうことが言いたかったんだ。これなら十分に分かってくれる筈だ」と思ったのでしょうか？そんな筈はありません。「良いことを思い付いた。ちょっとした発明かも知れないと思っている。しかし、どうしてそう感じるのかは自分でもハッキリはしていない」という状態で、取り敢えず提案書を作ってみたものの、何となく書き足りないような気がして、言葉を変えたり、説明を追加したりと、あちこちに手を入れることが普通です。これらは、提案書に書かれている内容と、発明者の心の中にある「何か」との違いを、発明者が埋めようとした痕跡です。あるいは、ある内容を説明する方法にも、いろいろな方法があり得ますが、発明者の心の中にある「何か」が、説明する方法を選ばせている可能性もあります。提案書を読む際には、書かれている内容を理解するだけでなく、こうした痕跡を手懸かりにして、発明者の心の動きを感じ取ろうとすることが大切です。

提案書を読んだら、次は発明者との打合せになりますが、打合せでは、発明者の心の動きが、声の調子や表情に現れてきますので、発明者が何にワクワクしているのか、どうしてワクワクしているのかが、より一層、感じ取り易くなります。このときも、発明者が説明する内容に意識を集中させてはいけません。細かな内容や、説明が正しいか否かなどはひとまず置いて、発明者のワクワク感を共有できるような状態を目指します。自分がワクワクする理由は説明できなくても構いません。しかし、発明者と一緒にワクワクできることは絶対に必要です。そう成れないなら、成れるまで、「どうして？」「凄いような気はするけど、もう少し説明してくれませんか？」と質問を続けて、発明者にしゃべって貰う以外にありません。このとき、細かな部分について質問したり、発明のアラを突いたりするのは厳禁です。そうではなくて、発明者の心に波長を合わせて、発明者がワクワクしている対象や、ワクワクしている理由を感じ取ろうとすることです。そうした努力を続けているうちに、やがて、発明者のワクワク感を共有できたと感じる瞬間が訪れます。そうすると、それまでモヤモヤしていたものが晴れて、いろいろなことが一気に見えて来るようになります。この瞬間は、ちょうど、ラジオの周波数を合わせる際に、受信する波長を少しずつ動かして行って、送信側の波長に一致すると急に明瞭に聞こえるようになったよ

うな、そんな感じがします。それで私は、打合せで発明者の心の中にある「何か」を感じ取る作業を「チューニング」と呼んでいます。また、発明者のワクワク感を共有できた結果として、それまでモヤモヤしていたものが晴れて、いろいろなことが一気に見えるようになった感じは、おそらく、発明者の頭の中にアイデアが閃いた時の感じとほとんど同じです。それで私は「発明者のワクワク感を共有して、いろいろなことが一気に見えるようになること」を、「発明が生まれた瞬間に立ち会う」とか、「発明者の発明を追体験する」などと呼んでいます。

以上の説明から分かって頂けると思いますが、打合せが上手く行くと、発明者は「自分でもモヤモヤしていた部分があったけど、いろいろ説明しているうちにアイデアの凄さを知って貰えた」と喜んで帰って行くのが普通です。つまり、発明者との打合せの場は、明細書に書くべき内容を事務的に確認する場ではなく、発明者の心を感じ取る極めて情緒的な場なのです。

長々と説明してきましたが、明細書に書くべき最も重要な内容である「何か」は、発明者の心の波長にチューニングすることによって「発明を追体験する」ことによって初めて把握することができるのです。

ちなみに、明細書は論理によって構成されるものですが、その論理は、こうして情緒によって把握された「何か」の上に組み立てられていると言うのが、明細書の面白いところです。