マルティネルの街角で

YKI 国際特許事務所　弁理士◇葦原 エミ

Vol. 7　ちゃんと読もうよ！

誰よりも実力十分なのに、弁理士試験の「短答式」に毎年１点差で落ち続けていた受験仲間がいた。５肢の１番目を読んで、「あ、コレ正しい！」とすぐ判断できるから１に丸。次の問題は、２番目までが間違いと断定し、３番目で「あ、これが正解！」と３に丸。で、残りは読まないから、終わるのはすっごく早い。１肢ごとの判断は正しい。でも、残念でした、両方ともブブーッ！

「問題文の冒頭に書いてあるじゃん。『以下のうち、誤っているものは幾つあるか』って！」

第１文を読まなければいけない、という私の指摘に、彼は雷のような衝撃を受けた。そして、心を入れ替え、問題文を頭から読むようになった。で、翌年、無事に最終合格！　おめでとー！　でも、長い道のりだったね。

試験では、何を聞かれているかを把握して、すべての質問に答える。これが鉄則。実務でも当然、「何を聞かれているか」を正確に判断し、回答することが要求される。

でもぉ、仕事では、相手方がいつもそうしてくれると期待してはいけません！

例えばこんな感じ。

某国代理人に聞いてみた。「商標ＡとA′の出願を考えているが、両方とも調査が必要か？　その場合の費用は？」

※ 撮影協力：デリリウムカフェトーキョー（霞が関）

が、届いたメールには、「調査２件に必要な金額は××ドルです」とだけ書かれていたりする。だーかーらぁ、２件分の調査が必要か、１件でいいかをまず教えてくれ、って聞いているんだよぉ！

で、相手が答えやすいように、質問を細分化するようになった。「質問1.これこれですか？　質問２.あれあれですね？　質問３.これこれの場合、何々ですか？」。しかし、なぜか2の答えだけきたりするんです！

昔は米国のBlackberry派に多かった。きっと目に入ったとこだけ、ひょんって、回答するんだね。最近はみんなiPhoneなど他のスマホも使い始めて、世界共通！？

で、１メールにつき、質問は１個にしたりする。求むべき回答は１つだよ！　これで、どうだ？

指定商品がどんなブツなのかといった説明をし、先方のアドバイスを求めたケースでのやり取り。

筆者「（商品の説明やウェブサイトなど紹介し）こんな商品なんだけど、何類のどんな商品を想定して調査する必要がある？」

現地「32類の何々」

筆者「５類は、カバー不要？」

現地「不要」

筆者「５類の調査も不要？」

現地「審査では５類もクロスサーチされるよ」

筆者「じゃあ、５類もちゃんと調査してね。もう１度聞くけど、５類の商品のカバーは不要？」

現地「どんな商品か教えてくれたら、答えられるんだけど」

だ〜か〜らぁ！　一番最初のメール見てよぉ！

筆者と相手方の名誉のために言っておくけど、決していつもいい加減な人たちと仕事しているわけじゃありません、念のため（説得力ない？）。

「費用は？」と聞いた瞬間にひな形レターを送ってくる人、聞いてもいないのに事案の場合分けをしてくれる人。本当に人それぞれで、あたかもこちらは試験官の気分になる。でも、試験官と違って「不合格」にはできないんだな。。。

最近、一度で回答を得られない、に慣れちゃって、「根気よく、粘り強く、欲しい回答を得られるまで聞く」に徹している。で、長い質問に一発で必要な回答を得られると、「この人すごい！」と感動したりする。これって、我ながら。。。