

非物質的労働論の提起したもの (1)

1. 非物質的労働の支配的傾向

1) 非物質的労働の支配的傾向

①中世以降の経済的パラダイムの変遷

- a) 農業および原材料の採取による経済の支配
- b) 工業および耐久消費財の製造が特権的な地位を占める
- c) サービスの提供および情報の操作が経済的生産の中心に

②経済的パラダイムの変遷は量の変化に還元できない。量的な指標は、あるパラダイムから別のパラダイムへの進展における質的な変容をも、またそれぞれのパラダイムの文脈における経済的な諸部門間の階層化をも、捉えることができない。

工業が支配するパラダイムにおいて、農業は単に量的に（従事する労働者の比率においても、生産される全価値の中の割合においても）衰退しただけではなく、農業自体が変容した。農業が工業の支配下に置かれるようになったとき、量的に見れば未だ農業が優勢であっても、それは工業の社会的、財政的圧力に服従するようになったのであり、しかも農業生産そのものが工業化されたのである。

農業が工業として近代化したとき、農園は次第に工場となり、工場の規律、技術、賃金関係、等々の全てを備えるものとなった。農業は工業として近代化された。より一般的に言えば、社会そのものが徐々に工業化されていき、人間関係や人間の本性も変容させるほどになっていったのである。社会は工場となった。

近代化は既に終わりを迎えている。工業生産はもはやその支配を他の経済形態や社会現象に広げていくことはない。情報化の過程は、工業からサービス業への労働力移動によって示されてきた。1970年代初期から怒ってきた転換。サービスの仕事の大部分はきわめて流動的で、フレキシブルな技能を必要としている。それ以上に重要なのは、一般にそれらの職業を特徴付ける中心的な役割は知識、情報、情動、コミュニケーションに置かれているということである。

グローバル経済は今日情報経済へと向かう過程にあるという主張は、工業生産が不要になるだろうという意味ではないし、それが重要な役割を果たさなくなるだろうという意味ですらない。ちょうど工業化の過程が農業を変容させ一層生産的にしたように、情報革命は製品生産の過程を定義しなおして一新することで工業を変容させる。ここで働いている新しい経営管理のスローガンは「製品生産をサービスとして扱え」である。全ての生産はサービスの生産へと向かい、情報化されてゆこうとしている。例えば、製品・サービスのカスタマイズ。つまり個々の異なる顧客の異なるニーズに対応する製品やサービスの提供こそが利潤を生み出す。

標準化された商品を生産することからは大きな収益を上げることができなくなった。そのために、アメリカの中核企業は次第に、特定の顧客層が持つ個性的なニーズを満たすように変わって行った。こうして今日まで生き残った企業は、大量生産から高付加価値生産へと移行した。

米国においては、他の主要国の経済同様に、最も成長力があり最も収益力が高いのは、今や鋳塊を長期間生産してきた、5000人もの従業員を擁する一貫生産の製鋼所で

はない。鉄鋼業で収益の中心となっているのは、特定用途向けに仕様された鉄鋼、例えば腐食に強い鉄鋼製品（亜鉛メッキ鋼板）であり、自動車、トラック、電気製品向けに生産されている製品である。同じような変化は、プラスチック業界でも、化学業界でも起こっている。繊維産業で最も収益性が高いのは、自動車、オフィス家具、雨具、壁紙に用いられる特別に塗装を施されて仕上げられた織物である。成長力が高く、最も高収益の半導体企業の場合は、特別仕様のマイクロプロセッサや、得意先仕様のチップを限定された顧客の必要に応じて作っている。

伝統的なサービス業界も同様の変化に見舞われている。電気通信業において最も収益性の高いのは、音声、ビデオ、情報加工の様な特定顧客向けの長期契約サービスである。トラック、鉄道、航空業界では、独自のコンテナと世界中の様々な輸送手段とを結んで、荷主の積み荷と配送の要望に応える事業の収益性が最も高い。金融で最も収益の高い業務は、特定の個人や会社に合わせて組んだ幅広い(銀行、保険、投資関連の)サービスを提供するものである。

均質で、ルーティン的に生産される標準的な製品—地球上のほとんどどこでも大量に生産でき、再生産でき、手に入れることができる—を収益源とする大量生産型企業の間で競争が続く一方、先進工業国で成功している企業は、特別仕様の製品やサービスに基づいた事業へとその基盤を移行しつつある。新たにできた参入障壁は、量でも価格でもない。それは、特定の市場に見合った特定の技術を探し出す技能である。中核企業はもはや、製品それ自体には注目していない。中核企業の企業戦略は、ますます個別情報に基づいて立案されるようになってきているのである。

### ③経済の情報化の二つのモデル

#### a) サービス経済型モデル：米国、英国、カナダ

工業部門の急速な衰退と、それに対応するサービス部門の上昇。とりわけ資本を管理運営する金融サービスが他のサービス部門を支配するにいたっている。

#### b) 情報産業型モデル；日本、ドイツ

情報化の過程が既存の工業生産と密接に統合され、その力を強めるのに役立っている。

### ④従属的な諸国での不可逆的な変化

支配諸国において工業生産が衰退するにつれ、工業生産は実質上、従属諸国へと輸出されてきた。だが、1930年代のデトロイトにおけるフォード社の自動車工場と1990年代のブラジルに建設されたフォード社の工場は、同列には論じられない。

a) 1990年代のブラジルにおける工場は、可能な限り最も先端的で、最も生産的なコンピュータや情報テクノロジーに基づくものになる。テクノロジーに基づく工場のインフラそれ自体が、ブラジルの工場を情報経済の中にきちんと位置づけている。

b) 1930年代のデトロイトの自動車工場はグローバル経済の頂点に立っており、支配的な位置にあって最高の価値を生んでいた。だが、1990年代の自動車工場は、それがサンパウロにあるとケンタッキーにあると、グローバル経済の中での従属的な位置を占めている。サービスの生産という高い価値をもった生産に従属させられているのである。

## 2) 非物質的労働の3つのタイプ

情報経済への移行は、必然的に労働の質と労働の本性的変化を伴っている。今日では、

情報とコミュニケーションが生産の諸過程において基礎的な役割を演じるにいたっている。

a) 工業生産に含まれたもの：

＜工場労働における変化=フォーディズムからトヨタイズムへの変化＞

フォーディズムのモデルは、生産と消費の間に相対的に「無言の」関係を構築していた。フォーディズム時代の規格化された商品の大量生産は、十分な需要を見込むことが可能であったから、市場に「耳を傾ける」必要はほとんどなかった。確かに消費から生産へのフィードバックの回路もあって、市場における変化が生産技術における変化を促すことも可能ではあったが、このコミュニケーションの回路は（計画立案や設計構造の伝達経路が固定され、区分化されていたせいで）限定されてのものであり、（大量生産のテクノロジーや手続きは融通が利かないせいで）時間のかかるものであった。

トヨタイズムは、フォーディズムによる生産と消費の間のコミュニケーションの構造を逆転させることに基づいている。めざすところのものは、生産のプランニングが間断なく、直接に、市場とコミュニケーションすることである。工場は在庫ゼロを維持し、商品は市場のその時々々の需要にしたがって、ジャスト・イン・タイムで生産される。少なくとも理論上は、生産の決定がまさに市場による決定よりも後に、その反応としてなされている。最も極端なケースでは、商品は消費者が既にそれを選んで購入を決めてから、生産される。

工業生産は、その生産過程そのものを変容させるような仕方では情報化されており、コミュニケーション・テクノロジーを組み込むようになっている。製造はサービスとみなされ、耐久消費財を生産する物質的労働も非物質的労働へと向かい、それと混合されている。

b) 分析的でシンボルを扱う作業：

非物質的労働の一つの面は、コンピュータの機能との類比で理解することができる。ますます拡大するコンピュータの利用は、労働における実践や関係を - あらゆる社会的な実践や関係と共に - 徐々に定義しなおしてきた。たとえ直接にコンピュータと触れる必要がないときでも、コンピュータ操作のモデルに沿ったシンボルや情報の操作は、きわめて広範囲に及んでいる。かつての時代には労働者は工場の内外で、いかに機械のように行動するかを学んでいた。あまつさえ、私たちは人間の活動全般を機械的なものとして認識することまでも学んだ。

今日では、私たちはますますコンピュータのように考えるようになっており、そのいっぽう、コミュニケーション・テクノロジーやその相互作用のモデルは、労働の諸活動のなかでますます中心的なものになってきている。コンピュータの新しさの一つは、その利用を通じて、コンピュータがそれ自身の機能を持続的に修正していくことができるという点にある。コンピュータはユーザーやユーザー環境との相互作用にもとづいてその操作性を拡大し、改善していくことを可能にする。それと同じような絶え間ない相互作用が、現代の生産活動を幅広く特徴付けている。こうしたコンピュータとコミュニケーションによる生産の革命が、労働のさまざまな実践を、その全てが情報やコミュニケーションのテクノロジーのモデルへと向かうように変容させた。相互的でサイバネティクス的な諸々の機械が、私たちの身体と精神に統合された新しい人工器官となり、さらにそれを通して私たちの身体と精神そのものを再定義するためのレンズとなるのだ。サイバースペースの人間学とは、まさに新しい人間の条件を認識することなのである。

機械：メカニクス。

入力⇒機械⇒出力、無機的、ばらばらな部品の組み立て。  
全ての情報が入力されれば未来は確実に予測できる。

コンピュータ：サイバネティクス。

センサーを用いた結果の評価とフィードバックによる入力の調整。

システム、有機的、生物。複数のものが集まって一つの働きをする。

複数の要素が互いに働きかける（インタラクション）。外部の干渉を嫌うが、外部環境の変化に合わせてられる。機能についての修復機構を持つ（自己保存機能がある）。自律。

コミュニケーションもフィードバック。話者の意図していないものも伝わる。聞き手の協力によってはじめて、伝えたいことが伝わる。コミュニケーションは生きているシステム同士のインタラクション。

高付加価値事業を推進している三つの、互いに異なっているが関連を持つ技能。

i. 物事を独自の方法で組み立てることが要求される問題解決の技能。

問題解決者は、種々の物事を結合した場合に何が生まれるかについての深い知識を持ち、成果を生み出すためには、どのような構想と司令によってこれらの知識を利用するかを熟知していなければならない。大量生産のために用意された研究所や製図室で、あらかじめ決められたプロトタイプに沿って仕事をする研究員やデザイナーと違い、これらの人々はいかなる種類の問題が出現しても解決できるように、絶えず新たな応用、組み合わせ、洗練のための研究を続ける人たちである。

ii. 顧客が自らのニーズを理解するのを助け、ニーズに合致した商品を提供するためには、どのように製品の仕様を変更すればよいのかを決定できる技能。

一つの製品の良さをできるだけ多くの顧客に分かるように説得に努め、販売計画を実現するためにできるだけ多くの注文を取るといった、標準化された製品を販売する場合とは対照的に、顧客向けに作ったカスタマイズされた製品を販売する際には、その顧客のビジネスそのものについての深い知識を必要とする。その顧客の競争上の有利な点がどこにあり、どうすればそれが達成できるかを知ることが必要である。鍵は、あつらえた製品にぴったりの新しい解決策と可能性を正確に発見することである。そこでは、説得の技術が機会の発見にとって代わる。

iii. 問題解決者と問題発見者を結びつけるために必要とされる技能。

このような役割を担う人々は、新製品の潜在的な価値を判断できるように、特定の技術と市場について十分に理解する能力がなければならない。また、プロジェクトを推進するのに必要な資金はいくらでも調達でき、さらにはそれを実行する人々は、正しい問題解決者と問題発見者を組み合わせることができなければならない。

高付加価値型企業においては、利益は規模と量に規定されるのではなく、ニーズと解決策を結びつける新しい組み合わせを絶えず発見することによって生まれる。そして「商品」と「サービス」との区別は無意味になっている。というのも、成功している企業が提供する価値の大半は、サービスをも含むからである。事実、そのようなサービスの価値は、世界中どこを探しても容易には創りだせないという点に求められる。具体的には、問題を解決するために編み出された特別調査、

設計、デザイン・サービスであったり、問題を発見するために必要な特別な販売マーケティング、コンサルティング・サービスであったりする。すべての高付加価値型企業は、このようなサービスを提供することによって事業を展開している。

現代において「サービス業」は三つの労働カテゴリー分類される。「ルーティン生産サービス」「対人サービス」「シンボル分析的（シンボリック・アナリティック）サービス。

「ルーティン生産サービスとは」、繰り返しの単純作業といった職種。多くの情報処理の仕事はこのルーティン生産に分類される低所得の仕事。クレジットカードの購入や支払い、クレジットの請求書、顧客の口座の入出金、顧客への通信、給与支払い、病院の請求書、患者のカルテ、医療費の請求、申し込みリスト、人事記録、図書目録等。「情報革命」は一部の人々をより生産的にした一方で、処理しなければならない山のようなデータを生み出し、組立工場の手作業やそれ以前の繊維工場の仕事にも例えられる膨大な量の単調な作業を生み出すにいたった。

ルーティン生産労働者の典型的な作業は、同じ仕事をする多数の仲間と一緒に、広い場所で行われるのが普通である。彼らの仕事は、標準的な手順や定められた規則に拘束される一方、管理者は管理者で上から監視されており、その仕事量と正確さが評価される。賃金は労働時間や仕事量によって決定される。

ルーティン生産労働者は、読み書きと簡単な計算ができなければならない。最も基本的な徳目は、信頼性、忠誠心、そして対応能力である。

「対人サービス」も単純な繰り返し作業であり、給与は労働時間や仕事量によってきまる。監督者によって常時監視されており、教育もそれほど必要としない。対人サービス業は顧客と直接契約を結び、特定の顧客を相手にする対人サービス労働者は一人または少人数のチームで仕事をする。小売店員、ウエーター、ホテル従業員、守衛、銀行の窓口係、病人介護、老人介護、託児所労働者、過程の掃除請負、タクシー運転手、秘書、美容師、警備員など

対人サービス労働者は、時間に正確で、人から信頼され、素直で、相手に好感を与える振る舞いをしなければならない。⇒情動労働。

「シンボル分析的サービス」は、問題解決者、問題発見者、戦略的媒介者の活動全てが含まれる。取引されるのは、シンボル（データ、言語、音声、映像表現）の操作である。種々のエンジニア、投資銀行家、法律家、不動産開発専門家、専門会計士、種々のコンサルタント、戦略プランナー、ヘッドハンター、システム・アナリスト、広告プランナー、アートディレクター、建築家、映画監督、写真家、工業デザイナー、出版人、作家と編集者、ジャーナリスト、音楽家、テレビ・映画プロデューサー、大学教授など。

「シンボリックアナリスト」は、現実を一旦抽象イメージに単純化し、それを組み替え、巧みに表現・実験を繰り返し、他分野の専門家と意見交換をしたりして、最後にはそれを現実に変換する。イメージ操作の結果、資源の有効な活用や金融資産の移動、あるいは時間・エネルギーの節約の仕方が発見される。さらに、音・言語・映像の操作によって受け手を楽しませ、彼らの人生や人間的側面に深い感銘を与えることもできる。

「シンボリックアナリスト」はサービスの最終的受け手と接触することはめったにない。上司や監督者とはなく、パートナーと仕事をする場合が多い、収入は労働時間や仕事量によって測られることはなく、むしろ仕事の質や創造性、問題解決の速さによって測られて決まる。彼らは多くは一個人または少人数のチームで仕事をおこなうが、チームワークがしばしば非常に重要な役割を演じる。解決方法はおろか、問題自身も事前には分かっているわけではないから、何気ない

私的な語らいの中から有効な発見や洞察が生じ、それが最高に活用され、即座に決定的な評価に結び付くことがある。定期的に、報告書、企画、設計、原案、覚書、配置図、翻訳、脚本、事業計画などを発表する—その提案を説明し、内容について合意を得るために会議が頻繁に開かれる。

経営者、秘書、販売、コンピュータ・プログラマーといった職種に従事している人々も、上記 3 分類のことなる業務を行っている。例えば、コンピュータ・プログラマーは、ルーティンのコード作業をする人、特定顧客を相手に対人的な問題処理を行う人、複雑な機能の特別仕様をソフトウェアに組む人などがいる。弁護士や会計士などの専門家も、シンボリックアナリストであるとは限らず、ルーティン生産サービスばかりを行う人もいる。シンボリックアナリストに必要な能力は、知識の体系ではなく知識をいかに有効かつ創造的に生かすかの能力である。

生産の情報化、分析的でシンボルを扱う労働の支配的な傾向は、さまざまな労働過程における均質化を結果する。今日では、生産のコンピュータ化とともに、具体的労働の異質性は縮減され、労働者は労働の対象からますます引き離されるようになっていく。コンピュータ化された裁縫の労働と、コンピュータ化された織布の労働とは全く同じ具体的な実践—シンボルや情報の操作—を伴っているかもしれない。道具は常にある程度まで労働の対象から労働力を抽象してきた。けれどもかつての時代には、道具は一般に特定の作業や特定の作業グループに、比較的融通の利かない形で関連付けられていた。コンピュータはこれとは対照的に、普遍的な道具として、あるいはむしろあらゆる活動がそこを通過する中心的な道具として自己を提示する。その結果、コンピュータ化された生産を通じて、労働は抽象的労働の位置へと向かうことになる。

#### c) 情動の生産と操作を含むもの

非物質的労働のもう一つの側面としての、人間の接触や相互作用がもたらす情動に関わる労働。安心、幸福感、満足、興奮、情熱といった生産物を生み出す労働。仮想的または現実的な人間的接触、身体的様式における労働を要求するもの。

情動に関わる労働が生み出すものは社会的ネットワークであり、コミュニティの諸形態であり、生権力である。

### 3) ネットワーク生産

非物質的労働の協働的側面は、それ以前の労働の諸形態のように外部から課せられたり組織されたものではなく、むしろ協働が完全に労働活動それ自体に内在的なものになっている。この事実は、労働力を「可変資本」、すなわち資本によってのみ活性化され一貫したものになるような力とみなすような、古びた概念を疑問に付す。というのも、労働力の協働的な力（とりわけ非物質的労働力）は、労働それ自身を価値づける可能性を与えるからである。脳と身体はなお価値生産のために他のものを必要とするが、それは必ずしも資本や、資本が生産を指揮する能力によってもたらされるわけではない。今日では、生産性、富、それに社会的な剰余の創出は、言語的、コミュニケーション的、そして情動的なネットワークを通して協働的な相互作用の形をとっている。こうして自らの創造的なエネルギーの表現において、非物質的労働はある種の自発的で基本的な共産主義のための潜勢力を提供しているように見える。

工業的大量生産の効率は、工場という現場を生み出し、また輸送とコミュニケーションを容易にするための、諸要素の集中と近接に依存していた。けれども、工場の情報化とサー

ピス生産の支配の興隆は、こうした生産の集中を必要とはしなくなった。遠距離通信と情報テクノロジーの進展は生産の脱領土化を可能にし、巨大工場を実質的に拡散させ、工場都市をからっぽにしてしまった。

情報経済への移行において、工場の組み立てラインは生産の組織的モデルとしてのネットワークに置き換えられ、それに伴いそれぞれの生産現場内の協働とコミュニケーションの形式も変容した。かつての巨大工場は、何よりも作業現場の労働者の身体的配置展開を通じて協働的労働の回路を規定していた。個々の労働者は隣にいる労働者とコミュニケーションをとっており、コミュニケーションは一般に身体的近接性によって制限されていた。情報化に基づく生産と組織のネットワーク構造へと向かう移行によって、生産的な協働や生産の効率性はもはやそのような近接性や中心化に依存しないものになる。

情報に基づく生産の労働は、抽象的協働と呼べるようなものに依存している。そうした労働は、労働者間での知識や情報のコミュニケーションに一層中心的な役割を授けるが、協働する労働者たちはその場にいる必要はなく、おたがいの事をそれほど知らずにいるか、それともまた生産に関わる情報を通じてのみお互いを知っているということさえ可能。かつての垂直的な工業的、会社会的モデルとは反対に、生産は今や水平的なネットワーク企業として組織される傾向にある。

高付加価値型企業では、強権を持った最高経営者が何重もの管理者層を統括し、その何倍もの時間労働者の集団の頂上に立って、誰もが標準作業手順に従って働くような、標準化された生産を特徴づける古いピラミッドのような組織は必要としない。

戦略的媒介者の仕事の一つは、問題解決者および問題発見者に余計な干渉することなく、彼らが働きやすい環境を作るということである。彼らが互いにもっともよく学びあえる環境を作り、必要なものは何でも与え、技術と顧客のニーズを結びつけるのに新たに必要なものを発見することに余念なく取り組めるようにする、というのがその役割である。

ほとんどの場合、調整は垂直的であるというよりも水平的である。問題とその解決策は、あらかじめ定義できないから、格式ばった会議を開き、協議事項を定めても何一つ生み出せない。問題と解決策は、チームのメンバーが頻繁に非公式なコミュニケーションを重ねることによって生み出されるのである。洞察力、経験、難問とその解決策が共有されるに従って、チーム内で相互の学習が生じる。

高付加価値型企業の組織は、ピラミッドではなく、網上のクモの巣（ウェブ）のように見える。戦略的媒介者がその中心にいるが、その網の目には直接的には意味のない無数の点と点とのつながりがある。そしてまた、新たなつながりが絶えず紡ぎだされている。それぞれの接点をなすのは比較的少人数の集団である。集団が大きくなればなるほど、即座に学ぶことも非公式に学ぶこともできなくなるからだ。集団のメンバーが一緒になってさまざまな問題にさまざまな方法で取り組むことによって、時間の経過とともに互いの能力を知るようになる。参加者一人ひとりが集団を前進させるアイデアは何かを考えるのである。このような集団としての経験と理解は、標準的な経営手続きではできない。そのような仕事は他の労働者や組織に容易に以上できるものではないからである。

新しい経済をになう企業の中枢部は、戦略的な洞察力を持ち、全体としての組織網を維持している。しかし、組織網の接点においては、他の組織網と連結することによって利益を得るため、十分な自由採用件が与えられている場合が多い。すなわち企業の「内部」と「外部」の区別はないのである。戦略中枢からの組織がそれぞれ異なるだけである。有名なブランド名を付けた製品やサービスは、公式に言われる会社の教会を越えて集められた、多くの多様な資源が一つになったものである。威厳のある本

社、生産を展開する工場、製品、研究所。それに運搬用トラックや者用ジェット機は全てリースされている。生産労働者、ビル管理人、経理係は一次契約である。著名な経営者はこの会社に強大な権力を及ぼす存在ではなく、新しいウェブ組織を通して自身のアイデアを貫徹させているのである。

フォーディズム的な組織化と工業的大量生産の時代には、資本は特定の領土に縛り付けられ、したがって限定された労働人口と契約上の関係を持つことを余儀なくされていた。ところが生産の情報化及び非物質的生産の重要性の増大は、領土と交渉という制約から資本を自由にする方向に進んできた。資本はその現場をグローバルなネットワークの中の別の地点に移すことで、あるいはいつでも移動できるのだという潜在的可能性を交渉の武器として利用することで、所与の一地域の住民と交渉することから手を引くことができる。こうして一定の安定性や契約上の力を享受していた労働力人口の全体が、ますます不安定になっていく雇用状況の中におかれている。労働者側の立場がひとたび弱まると、ネットワーク生産は保証のない労働、フリーランスの仕事や在宅労働、パートタイム労働や出来高制の仕事といった、さまざまな古い形態を調達することができる。

経済の情報化を特徴づけている、生産過程や生産現場の脱中心化およびそのグローバルな拡散は、それに対応する生産管理の中心化を呼び起こしている。製造業が地理的に拡散していったことは、経営管理や計画立案をいっそう中心化することへの欲求を生み出し、また専門化された生産者サービス、とりわけ金融サービスを新たに中心化することへの要求を生み出した。ほんのいくつかの最重要都市（ニューヨーク、ロンドン、東京といった）における金融と貿易に関わるサービスが、グローバルな生産のネットワークを統御し指揮しているのである。膨大な人口移動と共に、工業都市の没落と空洞化が起こっているという事態は、つまりはグローバル・コントロール・シティの上昇に対応している。

#### 4) 情報ネットワークの二つのモデル

民主主義的なメカニズム：インターネット

不定形で、潜在的に無制限の数の、相互につながった結節点が管理の中心点を持たないまま通信し合っている。全ての結節点は領土的位置に関わりなく無数の経路や中継を通じて、他のすべてと接続しているのである。

寡占的なメカニズム：放送システム

中心化された生産、大量の配信、一方通行のコミュニケーション

新しい情報のインフラストラクチャーのネットワークは、これら二つのモデルの混合型である。今日、私たちは、新たな情報コミュニケーションの準一独占を確立し統合強化するための、多国籍企業間の競争を目撃している。巨大な中心化はすでに進行している。新たな民主主義と新たな社会的平等を約束してくれるはずの新たなコミュニケーション・テクノロジーは、実際には不平等と排除の新たな線分を作りだしてしまった。

## 2. 非物質的労働が支配的な資本主義における革命主体：次の機会に

<参照文献>

アントニオ・ネグリ、マイケル・ハート

『帝国』（以文社）

ロバート・B・ライシュ

『ザ・ワーク・オブ・ネーションズ 21世紀資本主義のイメージ』（ダイヤモンド社）