

Aula 11 – Max Weber (continuação)

Nuno Miguel Cardoso Machado

Tipologia da ação

Vimos na aula anterior que, segundo Weber, a ação social é “uma conduta dotada de um sentido subjetivo” e que “toma em consideração a ação” dos outros indivíduos (Ferreira *et al.*, 1995: 132). O autor distingue quatro tipos de ação social. Em primeiro lugar, a ação afetiva é “determinada” pelos “estados sentimentais” do agente (Weber apud Ferreira *et al.*, 1995: 132), ou seja, constitui uma “reação emocional” (Aron, 2000: 449). A ação afetiva abarca, portanto, “elementos (...) de ordem instintiva, sensorial (...) ou passional” (Freund, 2003: 80). Por exemplo, a pessoa que age de forma afetiva “procura satisfazer uma vingança” ou “aproveitar um gozo presente” (Ibid.).

Em segundo lugar, a ação tradicional consiste numa “obediência inconsciente” (Freund, 2003: 79) aos “hábitos, costumes e crenças” (Aron, 2000: 449). Note-se que, “ao agir em conformidade com a tradição”, a pessoa limita-se a obedecer “a reflexos enraizados” por uma prática continuada (Ibid.). Por exemplo, muitas das ações corriqueiras do dia-a-dia possuem este cariz: as pessoas efetuam-nas por força da habituação (Giddens, 2005: 214).

Em terceiro lugar, a ação racional por referência aos valores consiste na “organização consciente da conduta de acordo com a preocupação única (...) de conformidade com um conjunto de valores” (Ferreira *et al.*, 1995: 166). Este tipo de ação “é orientada por um ideal dominante”, que se sobrepõe a quaisquer outras “considerações” (Weber apud Giddens, 2005: 213). Estamos perante ações que “se subordinam” ao sentido “de dever, honra ou dedicação a uma «causa»” (Giddens, 2005: 214).

Existem dois casos possíveis de ação racional por referência aos valores. Por um lado, aquela que “tem por fim um valor exclusivo”, desconsiderando todos “os outros fins” alternativos (p. 80). A única coisa que conta é “a harmonia da conduta com as exigências do fim desejado” (Freund, 2003: 80). Assim, *só há um fim possível* determinado pelo valor supremo; o agente calcula racionalmente os meios para alcançar o fim desejado (Vandenberghe, 2008: 101). Por exemplo, a revolução é o ideal

incontestável do comunista radical, pelo que a sua conduta se subordinará à prossecução desse fim derradeiro.

Por outro lado, pode não haver sequer um fim preciso, mas somente a “crença consciente no valor – ético, estético, religioso ou outro – intrínseco e absoluto de uma determinada conduta que vale por si mesma” (Weber apud Ferreira *et al.*, 1995: 132). Deste modo, “o ator age racionalmente (...) não para obter um resultado extrínseco, mas para permanecer fiel à sua ideia de honra” (Aron, 2000: 448). Por exemplo, um católico devoto vive escrupulosamente de acordo com os preceitos da sua religião, que orienta todas as suas ações.

Em quarto lugar, na ação racional por referência aos fins “o indivíduo calcula (...) os meios adequados a um fim”, assim como “os resultados prováveis de um determinado ato” (Giddens, 2005: 213). A preocupação exclusiva do agente prende-se com a “eficácia” da sua ação (Ferreira *et al.*, 1995: 166): é preciso encontrar os meios adequados para cada fim particular. Não há nenhum valor ético geral capaz de orientar a escolha dos meios e/ou dos fins sucedâneos (Vandenberghe, 2008: 101). Tanto os meios como os fins são inteiramente “ditados por interesses materiais” (Ibid.), económicos, técnicos e científicos.

Consideremos este exemplo extremo retirado da 2ª Guerra Mundial. Uma vez assumido como fim o extermínio do povo judeu, a escolha entre meios alternativos – o gaseamento ou o fuzilamento – é uma ação perfeitamente racional por referência ao fim. Este tipo de ação é, pois, puramente *instrumental*, sendo omissa em termos morais. O agente não distingue o bem do mal, o justo do injusto; limita-se a calcular os custos, a eficácia, a eficiência, etc. dos vários meios para alcançar um certo fim e/ou a pesar fins *sucedâneos*. Se a ação racional por referência aos valores é completamente absorvida por um dado valor ou ideal, a ação racional por referência aos fins ignora totalmente os juízos de valor. Trata-se uma mera “ação lógica” (Aron, 2000: 448) que “tem por base a avaliação (...) da relação entre o fim e os meios mais adequados” (Freund, 2003: 24).

Partindo da tipologia das formas de ação, Weber defende que os indivíduos “se agrupam” de acordo com “dois tipos principais de relações”: comunitárias e societárias (Ibid.: 95). Assim, na chamada comunalização a ação social junta as pessoas com base no *sentimento* arreigado de pertença ao mesmo grupo (Ibid.). Note-se que os “traços (...) comuns” somente se convertem numa comunalização quando os indivíduos

descobrem “um sentido subjetivo capaz de orientar mutuamente o seu comportamento” (Ibid.). A comunalização pode ter um cariz afetivo (por exemplo, uma família) ou um cariz tradicional (por exemplo, uma comunidade religiosa).

Já na denominada sociação a “motivação” do relacionamento é a prossecução de certos “interesses” (Aron, 2000: 493) de acordo com a lógica da racionalidade por referência aos valores ou da racionalidade por referência aos fins (Freund, 2003: 95). Os exemplos mais comuns de sociações são: i) as relações económicas que assentam num contrato livremente celebrado e que obedecem às “condições do mercado” (Ferreira *et al.*, 1995: 133); ii) associações de variada índole com vista à “prossecução de interesses materiais” (Ibid.); iii) instituições que se baseiam em “convicções” partilhadas e na defesa de uma “causa” (Ibid.), como é o caso dos partidos políticos (Freund, 2003: 95)

Racionalização formal e desencantamento do mundo

No entendimento de Max Weber, a racionalização é a “caraterística dominante” da modernidade (Ferreira *et al.*, 1995: 134). De modo breve, a racionalização pode ser definida como a “ampliação” progressiva da “esfera” da ação racional por referência aos fins (Aron, 2000: 449). Ela designa uma tendência histórica para que todas as coisas sejam calculáveis e quantificáveis (Kim, 2012: 9). A economia capitalista é eminentemente calculadora, instrumental, assim como a burocracia organizacional e política (Aron, 2000: 449).

É evidente que a racionalização weberiana não diz respeito apenas à orientação da ação individual, mas sobretudo a um processo macrossocial (Ritzer, 2010: 136). Exige-se, por isso, uma distinção entre racionalidade subjetiva e racionalidade objetiva. Na ótica de Weber, “a racionalidade subjetiva é uma qualidade de processos mentais subjetivos, enquanto a racionalidade objetiva é uma qualidade de instituições e organizações” (Vandenberghe, 2008: 99).

Pode falar-se de racionalidade “objetivada” quando a ação é enquadrada por uma *estrutura* racional (Ritzer, 2010: 136). Há dois tipos de racionalidade objetiva. Em primeiro lugar, a racionalidade substantiva “ordena a ação em padrões” referentes a “valores” (Ibid.: 137); portanto, “envolve uma escolha de meios para alcançar fins no contexto de um sistema de valores” (Ibid.). Em síntese, *a racionalidade substantiva é a cristalização ou objetivação da ação racional por referência aos valores em certas estruturas sociais.*

Em segundo lugar, a racionalidade formal ordena a ação num padrão sistemático que visa maximizar a “calculabilidade” dos “meios”, a “previsibilidade” dos fins (Vandenberghe, 2008: 103) e, desse modo, a “eficácia” e o “rendimento” em todas as esferas sociais (Freund, 2003: 19). Ela “está inscrita na estrutura social e confronta os indivíduos como algo que lhes é exterior” (Brubaker apud Ritzer, 2010: 137), impondo-lhes um comportamento instrumental. Em síntese, *a racionalidade formal é a cristalização ou objetivação da ação instrumental por referência aos fins em certas estruturas sociais.*

Weber sustenta que a racionalidade formal é específica do capitalismo (Vandenberghe, 2008: 103). O capitalismo “é um modo racional de vida económica porque depende de um processo de produção calculável” (Kim, 2012: 9). O autor tem uma atitude “pessimista” face à modernidade capitalista (Ferreira *et al.*, 1995: 134). Por um lado, Weber reconhece que, em termos de “eficiência” técnica e de produtividade, o capitalismo “é o sistema económico mais avançado que o homem jamais criou” (Giddens, 2005: 251).

Por outro lado, na ótica de Weber, a racionalização formal que permitiu este bem-estar material produziu vários efeitos nocivos para os seres humanos (Ibid.). Desde logo, a racionalidade formal é “substantivamente irrazoável”, portanto, eticamente *indiferente*; ela é *desrazoável* porque não é orientada por nenhum valor superior (Vandenberghe, 2008: 103). Existe a tendência para que “normas impessoais e regras calculadas racionalmente substituam as normas éticas e morais da vida social” (Ibid.: 104).

Para além disso, assiste-se ao declínio da autonomia individual (Ibid.: 103). A racionalidade formal “despersonaliza tudo aquilo em que toca”, visto que é “fria e implacável” (Ibid.). Assim, a procura desmedida da eficiência técnica e económica cria estruturas institucionais que restringem “a liberdade de ação dos homens” (Giddens, 2005: 251).

Em especial, a racionalização erige uma “máquina burocrática cada vez mais poderosa” (Ritzer, 2010: 136), uma autêntica “jaula de ferro” em que o ser humano é aprisionado por uma forma de organização que ele mesmo criou (Ferreira *et al.*, 1995: 135). O indivíduo vê-se transformado num mero “funcionário”, num ser mutilado que se limita a desempenhar “estritamente o seu cargo” de acordo com os “imperativos de uma razão anónima” (Ibid.).

Por último, a racionalidade formal provoca um mal-estar na civilização moderna a que Weber chama “desencantamento do mundo” (Giddens, 2005: 249). O avanço da racionalização foi acompanhado pela “queda das grandes crenças, e em particular das religiosas” (Ferreira *et al.*, 1995: 135). O seu lugar foi ocupado pela ciência, pela indústria e pela economia, mas nenhuma delas é capaz de conferir um sentido claro à vida das pessoas (Ritzer, 2010: 139). A relação puramente utilitária com a realidade provoca um “vazio” na alma dos indivíduos (Freund, 2003: 23). O homem moderno habita um mundo secular permeado por relações frias que subalternizam o sentimento (Kim, 2012: 10).

Tipologia da autoridade

Em Weber, o poder é equiparado à capacidade “de um ator impor a sua vontade a outro” (Aron, 2000: 494). Esses atores podem ser indivíduos ou coletividades (Ibid.). Quando o poder é exercido de modo legítimo, Weber atribui-lhe a designação de “autoridade” (Ritzer, 2010: 129). Em outros termos, a autoridade pressupõe a obediência *voluntária* por parte dos subordinados (Parkin, 2002: 74). É o “reconhecimento” da legitimidade das “ordens” recebidas que distingue a autoridade do puro e simples poder (Aron, 2000: 494). O autor identifica três tipos-ideais de autoridade: a “tradicional, a carismática e a legal-racional” (Ferreira *et al.*, 1995: 165).

No caso da autoridade tradicional, o “fundamento da legitimação” (Ibid.) é a crença na “santidade das regras e poderes há muito estabelecidos” (Weber apud Giddens, 2005: 218). A sua fonte é, pois, o costume vigente numa dada sociedade (Parkin, 2002: 77). A autoridade tradicional é por natureza “conservadora” (Ritzer, 2010: 133), presidindo a uma ordem social imutável. Este tipo de autoridade predominava nas sociedades ocidentais “anteriores à revolução industrial” (Ferreira *et al.*, 1995: 165).

Weber distingue várias formas de autoridade tradicional. A chamada gerontocracia “envolve a autoridade dos anciãos” (Ritzer, 2010: 132). O patriarcalismo, como o nome indica, corresponde ao domínio de um patriarca sobre o agregado doméstico (Parkin, 2002: 80). O patriarca herda a sua autoridade pelo nascimento (Ritzer, 2010: 132). Essa autoridade não é limitada por “restrições legais” ou quaisquer “regras formais”, mas tão-somente pelo “respeito pelo costume sagrado” (Parkin, 2002: 80). A obediência ao patriarca assenta na “lealdade pessoal inquestionável” (Ibid.). A autoridade patrimonial é “uma extensão do patriarcado” (Ibid.: 81), assistindo-se ao

surgimento de um aparelho administrativo e de uma “força militar” (Ritzer, 2010: 132) – ambos são “instrumentos pessoais” do chefe (Ibid.: 133). Por fim, encontramos o feudalismo. Neste contexto, o senhor feudal obtém um juramento de fidelidade dos vassallos, sendo esta ligação ao senhor que legitima a autoridade que os vassallos exercem sobre as populações locais (Parkin, 2002: 82).

A autoridade carismática é o segundo tipo proposto por Weber, estando ligada a uma “virtude” pessoal: o “*carisma*” (Ferreira *et al.*, 1995: 165, itálico no original). Esta qualidade é indissociável da pessoa que o detém: o “líder carismático” (Ibid.). Embora seja uma característica pessoal, o carisma depende intimamente da maneira como os subordinados veem esse líder (Ritzer, 2010: 133). Assim, o líder carismático é um indivíduo a quem os demais atribuem “poderes ou qualidades sobrenaturais, sobre-humanos ou, pelo menos, excepcionais” (Weber apud Giddens, 2005: 223).

Portanto, “se os discípulos definem o líder como sendo carismático, então é provável que ele se torne num líder carismático, independentemente de possuir ou não, de facto, esses traços incomuns” (Ritzer, 2010: 133). A autoridade carismática é passível de surgir em diversos “contextos sociais e históricos”, de maneira que o líder carismático pode encarnar em “chefes políticos”, “profetas religiosos” ou em figuras menores, como “demagogos” (Giddens, 2005: 223).

O carisma é uma “força revolucionária”, visto que consegue destruir os alicerces da ordem social estabelecida e provocar uma “mudança dramática” (Ritzer, 2010: 133). A crença inabalável no caráter invulgar do líder legitima e justifica obediência à “ordem normativa” por ele sancionada (Ibid.: 129). Todavia, no momento em que os subordinados deixam de acreditar na sua excecionalidade, a autoridade é “anulada” (Parkin, 2002: 84).

Deste modo, o sistema de autoridade carismática é “inerentemente frágil” (Ritzer, 2010: 134). Acresce que a morte do líder carismático gera necessariamente uma “crise de sucessão” que não “pode ser resolvida satisfatoriamente” (Parkin, 2002: 85-86). O sucessor nunca granjeará da aura do líder original; com o tempo, a autoridade carismática cede lugar inevitavelmente à autoridade tradicional ou à autoridade burocrática de cariz legal-racional (Ibid.: 86).

No tipo de autoridade legal-racional, o detentor da autoridade exerce-a “em nome de regras impessoais (...) que foram conscientemente instituídas num contexto de racionalidade” por referência aos valores ou aos fins (Giddens, 2005: 219-220). A autoridade legal-racional deriva a sua legitimidade de “regras” e “estatutos” formais

(Parkin, 2002: 77). Neste contexto, os indivíduos subordinados “à autoridade obedecem ao seu superior [hierárquico, NM] não porque dependam pessoalmente dele, mas porque aceitam essas normas impessoais” que sustentam a sua posição dominante (Giddens, 2005: 220).

A burocracia é a forma organizacional por excelência da autoridade legal-racional (Ferreira *et al.*, 1995: 166). O tipo-ideal da burocracia construído por Weber possui as seguintes características:

- i) O seu funcionamento é regulado por “regras impessoais” (Ibid.);
- ii) Os detentores de posições de autoridade também se encontram sujeitos a essa ordem normativa impessoal (Ibid.);
- iii) O “corpo de funcionários” está hierarquizado em termos de “funções, direitos e deveres” rigorosamente “definidos”, sendo que cada funcionário tem “esferas de competência bem demarcadas” (Ibid.);
- iv) “[O] funcionário não é dono do lugar que ocupa”, ou seja, a função é potencialmente separável da sua pessoa e transferível para terceiros (Ibid.);
- v) Os funcionários não estão vinculados por uma “fidelidade pessoal” aos seus superiores hierárquicos (Ibid.);
- vi) “As regras que definem a conduta dos funcionários, a sua autoridade e responsabilidades, encontram-se registadas por escrito” (Giddens, 2005: 220);
- vii) O recrutamento dos funcionários é realizado através de exames formais ou do “reconhecimento de diplomas” (Ferreira *et al.*, 1995: 166) que certificam a qualificação para o desempenho de funções (Giddens, 2005: 220).

Apenas nas sociedades capitalistas é possível encontrar organizações burocráticas que se assemelham ao tipo-ideal weberiano (Ibid.). Isso explica-se pelo facto de a criação de um “mercado supralocal” ter sido o principal estímulo para “a expansão da burocracia” (Ibid.: 221). O mercado abrangente, tendencialmente global, passa a exigir “uma distribuição regular e coordenada dos bens e serviços” (Ibid.). Na ótica de Weber, “a eficiência da organização burocrática” no cumprimento destas “tarefas rotineiras” é o principal fator explicativo da sua “difusão” (Ibid.: 222).

Nas suas próprias palavras, “a precisão, a velocidade, a clareza, o conhecimento dos ficheiros, a continuidade, a discricção, a unidade, a subordinação severa, a redução da fricção e dos custos materiais e pessoais (...) elevam-se a um nível ótimo na organização de carácter estritamente burocrático” (Weber apud Giddens, 2005: 222). Em

suma, o sistema capitalista precisa de uma forma de organização institucional capaz de providenciar e apoiar “a execução rápida e precisa das operações económicas” (Giddens, 2005: 222).

Weber é ambivalente em relação à burocracia. Conforme acabámos de constatar, o autor sustenta que a burocratização é “inevitável” porque goza de uma “superioridade técnica” face a outros tipos organizacionais (Ferreira *et al.*, 1995: 166). Porém, o autor não se cansa de alertar para os “problemas” da burocracia moderna (Ritzer, 2010: 129). A sua principal preocupação é que a burocracia restrinja a “liberdade individual” (Ibid.: 130) em virtude da “uniformização” e da “previsibilidade excessiva das condutas” (Ferreira *et al.*, 1995: 168). Recorrendo aos seus termos, “o cálculo racional (...) reduz cada trabalhador a uma peça desta máquina burocrática” (Weber apud Ritzer, 2010: 130).

Em jeito de conclusão: se nos outros dois tipos de autoridade esta reside em pessoas específicas, numa burocracia a autoridade está codificada num conjunto formal de “regras”, ou seja, poder está incrustado num “sistema de leis” impessoal (Parkin, 2002: 88). Isto significa que o burocrata, independentemente da sua posição hierárquica, “não é a origem derradeira da autoridade” (Ibid.).

Classe, grupo de *status* e partido

Weber apresenta, ainda, uma tipologia tripartida dos “grupos sociais” (Ferreira *et al.*, 1995: 166). A classe insere-se na “esfera económica”, o grupo de *status* diz respeito ao prestígio social e o partido abarca o “poder político” (Ibid.: 167). Analisemos, então, minuciosamente cada um destes grupos.

Na aceção de Weber, “uma classe social é (...) um grupo de pessoas com a mesma situação económica, definida do ponto de vista da propriedade e dos recursos colocáveis no mercado” (Ferreira *et al.*, 1995: 167). Esses indivíduos encontram-se *objetivamente* “na mesma situação perante o mercado”, possuindo um nível de vida idêntico (Giddens, 2005: 227). O “sentimento de pertença coletiva” não é forçosamente um traço distintivo de uma certa classe (Ferreira *et al.*, 1995: 167), isto é, um indivíduo pode pertencer a uma classe sem ter consciência desse facto.

O autor diferencia dois tipos de classe: a classe proprietária e a classe comercial. A classe proprietária subdivide-se em:

- i) Classe proprietária positivamente privilegiada, que engloba todos os indivíduos que vivem de “rendimentos” decorrentes da posse de recursos, como terrenos agrícolas ou imóveis (Ibid.);
- ii) Classe proprietária negativamente privilegiada, que inclui as pessoas que não têm qualquer propriedade privada nem “aptidões que possam vender” no mercado (Giddens, 2005: 228). Um exemplo desta classe é a força de trabalho *permanentemente* desempregada, supérflua, dos países pobres e das margens dos países ricos.

Por seu turno, a classe comercial, característica da sociedade capitalista, subdivide-se em:

- i) Classe comercial positivamente privilegiada, que abarca “empresários e banqueiros” (Ferreira *et al.*, 1995: 167);
- ii) Classe comercial negativamente privilegiada, que engloba os “trabalhadores assalariados desqualificados” (Ibid.);
- iii) Classe média, que inclui os trabalhadores “qualificados” e “independentes” (Ibid.).

O *status* refere-se ao prestígio ou “honra social” (Ibid.). Ao contrário da classe, que depende da situação económica objetiva, “o estatuto social de um indivíduo é função do juízo que os outros fazem dele ou da sua posição social, atribuindo-lhe assim um determinado grau (...) de prestígio ou consideração” (Giddens, 2005: 230). O *status* é primariamente uma “recompensa simbólica”, pelo que não corresponde necessariamente à “distribuição das recompensas materiais” (Parkin, 2002: 96). Em termos simples, o grupo de *status* é composto pelas pessoas que partilham o “mesmo estatuto social” (Giddens, 2005: 230).

Novamente em contraposição ao que sucede no caso das classes, o grupo de *status* envolve um forte sentimento de pertença e um reconhecimento mútuo. Trata-se de uma comunidade moral: “não há (...) grupo de *status* sem esse Eu coletivo que é o *espírito de corpo*” (Ferreira *et al.*, 1995: 167, *itálico*). Os respetivos membros têm “consciência da sua posição comum” (Giddens, 2005: 230) e da “fronteira social que os separa dos demais” (Parkin, 2002: 97-98). Neste sentido, estes grupos tendem a evidenciar voluntariamente “a sua situação privilegiada” e o seu “estilo de vida”

distinto; para além disso, são frequentes as barreiras colocadas à entrada de novos membros (Giddens, 2005: 230).

Um partido é uma instituição que envolve a “concertação racional” dos indivíduos com vista “à luta pelo poder” (Ferreira *et al.*, 1995: 168). Desta maneira, os partidos estão intimamente ligados à ação racional, quer por referência aos fins quer por referência aos valores (Ibid.). Atente-se que a noção weberiana de partido é bastante ampla: “Um «partido» é qualquer associação voluntária que se propõe apoderar-se do controlo diretivo de uma dada organização, a fim de promover determinada política no interior dessa organização” (Giddens, 2005: 231). Embora a atenção do autor se centre nos partidos políticos que querem conquistar o poder estatal, “pode haver partidos em qualquer forma de organização no interior da qual seja permitido a livre constituição de agrupamentos” (Ibid.: 232): universidades, clubes desportivos, etc.

Weber é algo pessimista quanto à evolução das sociedades democráticas: estas favorecem a aparecimento de “novas oligarquias (os dirigentes partidários) e uma proliferação” dos demagogos (Ferreira *et al.*, 1995: 168). Segundo Weber, a vida democrática – assente no voto direto, nos partidos e nas discussões parlamentares – possui inevitavelmente uma faceta irracional, na medida em que estimula as forças instáveis ligadas ao carisma. Assim, a “república democrática” converte-se num “palco para a competição de vários demagogos”, que procuram influenciar os destinos da coletividade autopromovendo-se como indivíduos excepcionais (Ibid.).

Referências bibliográficas

- Aron, Raymond (2000), *As Etapas do Pensamento Sociológico*. São Paulo: Martins Fontes. 5ª Edição.
- Ferreira, José Maria Carvalho *et al.* (1995), *Sociologia*. Lisboa: McGraw-Hill.
- Freund, Julien (2003), *Sociologia de Max Weber*. Rio de Janeiro: Editora Forense Universitária. 5ª Edição.
- Giddens, Anthony (2005), *Capitalismo e Moderna Teoria Social*. Lisboa: Editorial Presença. 6ª Edição.
- Kim, Sung Ho (2012), “Max Weber”, in Zalta, Edward N. (Org.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponível em: <https://nunomiguelmachado.files.wordpress.com/2012/01/weber-kim-sep.pdf>. (29/10/2017)
- Parkin, Frank (2002), *Max Weber*. Londres: Routledge. 2ª Edição.

Ritzer, George (2010), *Sociological Theory*. Nova Iorque: McGraw-Hill. 8ª Edição.

Vandenberghe, Frédéric (2008), *A Philosophical History of German Sociology*.
Londres: Routledge.

Aula 12 – Max Weber (conclusão)

Nuno Miguel Cardoso Machado

Introdução: protestantismo e capitalismo

Max Weber foi um dos principais contribuidores para o estabelecimento da “sociologia da religião” (Ferreira *et al.*, 1995: 195). Como é evidente, a preocupação do autor prende-se com o “papel” desempenhado pela religião na “vida social” e económica (Ibid.). Na aula de hoje estudaremos a principal obra weberiana, intitulada *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. Weber visa dar conta do surgimento histórico da sociedade capitalista “no mundo ocidental” (Ibid.).

Weber começa por analisar as estatísticas de vários países pluriconfessionais, isto é, onde existia uma proporção significativa de crentes de várias religiões. Na Alemanha, em particular, havia um número substancial de católicos e de protestantes. Ora, Weber apercebe-se de que, na sua época, “os líderes do sistema económico – líderes empresariais, detentores de capital, trabalhadores altamente qualificados e pessoal técnico e comercial especializado – eram maioritariamente protestantes” (Ritzer, 2010: 149).

O autor sustenta que essa situação é explicável pelas “atitudes” distintas de ambas as religiões face às relações económicas (Ferreira *et al.*, 1995: 198). Para além disso, defende que não se trata de um fenómeno passageiro ou meramente “contemporâneo”, mas de um facto com profundas raízes históricas que remontam aos primórdios da sociedade capitalista no século XVII (Giddens, 2005: 181).

A tese central de Weber é que existe uma “relação causal” entre certas “crenças” religiosas – nomeadamente a sua “dimensão ética” – e a racionalização típica do capitalismo (Ferreira *et al.*, 1995: 195). Em especial, o chamado protestantismo ascético foi o embrião da mentalidade económica moderna (Ibid.) – daquilo que designa por “espírito do capitalismo”.

Conforme veremos, esta religião assenta na doutrina da predestinação, ou seja, na noção de que Deus já escolheu as almas que serão salvas e aquelas que serão condenadas. A ansiedade provocada pelo desconhecimento do seu destino no Além conduz os indivíduos a procurarem potenciais sinais da sua eleição na vida terrena. O