

## РАЗВИТИЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Саенко В.Н., аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**Аннотация:** в статье был проведен анализ процессов формирования социологической теории снижения неопределенности Чарльза Бергера и Ричарда Калабриза, изучена проблема ее научного развития и практического применения относительно новых видов коммуникации. Определены факторы снижения уровня неопределенности. В статье отмечается сложность состояния неопределенности и обусловленность данного состояния как дефицитом информации, так и ее избыточностью. Неопределенность вызывает неоднозначную рефлексию у участников коммуникаций и обладает динамикой, определяемой степенью возможного ее изменения. Ситуации неопределенности выражаются как функция числа переменных, факторов, объектов, связей, которые необходимо учитывать при принятии решений. В научной статье осуществляется научная интерпретация теории снижения неопределенности в различных условиях ее применения, определяются факторы снижения уровня неопределенности в системе общественных коммуникаций и рассматриваются проблемы ее объяснения в практике общественных и личных коммуникаций. Теория снижения неопределенности предлагает объяснение поведению при интеракции людей с новыми людьми. Большая часть оснований, лежащих в теории снижения неопределенности применимы к большей части, если не ко всем видам межличностных коммуникаций и постоянно расширяется.

**Ключевые слова:** неопределенность; неуверенность; факторы; коммуникации; интеракции; снижение неопределенности

Источники трансформаций общества находятся не только в наблюдаемых на данный момент трендах в социально-экономической и политической сферах жизни, но также и исходят из ценностей и ориентиров людей, их ожиданий, уверенности. Люди склонны находиться в состоянии неопределенности из-за происходящих трансформаций и, одновременно, на эти самые трансформации оказывать воздействие, задавая вектор изменений, образуя замкнутый круг

Рассматриваемая в статье неопределенность относится к социологической категории состояния неопределенности и не сужается до отдельных частных неуверенности в себе или "завтрашнем дне" [2, с. 297-298]. К частному примеру причины появления неопределенности относятся трудности с поиском работы, экономический фактор, влияющий на появление неопределенности у молодежи в сфере занятости. Согласно брифингу Правительства от 14 июня 2018 года (Деловой Петербург 2018.

URL: [https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina\\_bezrobotnih\\_v\\_Ro](https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina_bezrobotnih_v_Ro) (дата обращения: 20.11.2019)) половиной всех безработных являются представители молодежи в возрасте от 20 до 30 лет, составляя 48,7% от общего значения безработных в России. Сам уровень молодежной безработицы составляет 6%, при общей безработице в 5%. Само явление безработицы следует рассматривать как отдельный актуальный фактор развития неопределенности и социализации молодых людей.

Разработка предложений по социально-экономическому развитию государства не может

обойтись без анализа процессов интеграции молодежи в общество, который должен включать в себя исследования характера взаимодействия молодежи в экономически и политически нестабильной ситуации в государстве в условиях последовательно возникающей неопределенности у молодых людей и без составления надежной теоретической базы, которая бы содержала информацию о том, как в диалоге между государством и обществом снизить неопределенность.

Но факторами неопределенности могут выступать не только экономические явления, проявляющиеся посредством кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики, но и негосударственные структурные трансформации в самой сфере занятости стран. Более того, важно, что неопределенность может возникать в ходе коммуникаций, то есть феномена, который присутствует в практически всех социальных взаимодействиях человека.

Всем рассмотренным сторонам вопроса присуща неопределенность, которая является объектом изучения современного научного направления социологической теории неопределенности. Рассмотрим зарубежные взгляды на феномен неопределенности.

Итальянские исследователи Рефрижери и Аландри связывают проблемы неуверенности молодежи с учебной и трудовой мотивациями, индикатором для которой они выбрали уровень безработицы среди молодых людей. Согласно их гипотезе студенты находятся в состоянии неопределенности и недостаточно замотивированы работать.

Исследователи из Великобритании [25, с. 406-424] выяснили, что существует взаимосвязь между неуверенностью и мотивацией проявлять активность у студентов, если их желание развиваться и самосовершенствоваться не встречает какой-либо весомой реакции со стороны ВУЗов, работодателей или государства. Решение проблемы ими виделось в предложениях увеличить прозрачность оценки работ и в доступном разъяснении стоящих перед ними задач, что должно было бы увеличить производительность труда и повысить самооценку и уверенность.

Понятия неуверенности и неопределенности тесно связаны между собой. Если рассматривать определение терминов с точки зрения экономического, то стоит обратить внимание на исследование Френка Найта [3, с. 360] (1885-1974 гг.), который предложил разделить термины "неопределенности", "риска", "неуверенности". Ключевым различием между этими понятиями является их отношение к вероятностям в зависимости от увеличения и уменьшения степени доступности переменных, вплоть до невозможности их установить [5, с. 580].

В статье отечественной исследовательницы о подходах к определению рисков Панфиловой Э. А. [Панфилова, 2010] неопределенность рассматривается в зависимости от количества известной информации и ее формы. Так она делится автором на:

- неизвестность (незнание),
- недостоверность (неполнота, недостаточность, не адекватность, расплывчатость),
- неоднозначность.

В то же время неопределенность предлагается разделить на человеческую и социальную:

- человеческая неопределенность связана с невозможностью точного предсказания поведения людей в процессе работы. Люди отличаются друг от друга уровнем образования, опытом, творческими способностями, интересами,
- социальная неопределенность связана с функционированием общества как целого или отдельных его социальных институтов. Особенно высока степень социальной неопределенности в период кризисов, реформ или социальных революций.

Из этого подхода следует сделать вывод, что вероятностность исхода событий опять же играет ключевую роль в вопросе определения неопределенности.

Наиболее же полно понятие неопределенности рассматривается в социологической теории снижения неопределенности Чарльза Бергера и Ричарда Калабриза, которая была изначально создана для объяснения процессов коммуникации

которые происходят между 2 незнакомыми или малознакомыми людьми. Бергер и Калабриз исследовали [8, с. 99-112], что мы испытываем сомнения когда взаимодействуем с людьми, потому что люди по-настоящему не знают чего ожидать друг от друга. Бергер и Калабриз высказали идею, что в процессе интеракции, получая информацию о собеседнике люди с довольно быстрой скоростью избавляются от своей неопределенности. Однако допускается, что возможны и такие интеракции, которые не предполагают продолжения и у субъектов общения не возникает потребности в том, чтобы получать информацию о собеседнике [12, с. 34-38].

Основной объект теории снижения неопределенности изучает закономерности появления неопределенности при интеракции людей между собой. В то же время, теория развивается, начинает включать в себя новые механизмы возникновения неопределенности в различных условиях. При этом, большая часть оснований, лежащих в теории снижения неопределенности применима к большинству видов, если не ко всем видам, межличностных коммуникаций. За время своего существования теория снижения неопределенности стала включать интеракции внутри устоявшихся межличностных отношениях, в которых люди также могут испытывать психическое напряжение и переживать периоды неопределенности. Например, можно испытывать неуверенность в чувствах своего партнера или своих чувствах по отношению к партнеру. Чтобы побороть свои сомнения мы ищем информацию [25 с. 413-434].

Неопределенность также возникает в наших отношениях когда кто-либо ведет себя для нас нетипично, нарушая наши ожидания. Атипичное поведение вызывает неопределенность за счет потери человеком возможности предугадывать привычные ему паттерны поведения. Эти наблюдения отражают основную суть теории, что может позволить рассматривать возможности применения данной теории, применяя ее к взаимодействию между государством и гражданами по поводу экономических реформ, которые могут увеличивать степень неопределенности у последних.

Бергер и Калабриз определяют [8, с. 99-112] термин "неопределенность" как наличие ряда вероятностных альтернативных ожиданий или трактовок. Таким образом, связь между количеством альтернатив и уровнем неопределенности прямо пропорциональна. Неопределенность представляется когнитивным процессом в ходе которого мы рассматриваем множественные вероятности.

Неопределенность в интеракциях иногда побуждает к ведению прямого диалога между участниками коммуникации о сущности взаимоотноше-

ний. Однако вопреки гипотезе теории снижения неопределенности о том, что люди стремятся уменьшать неопределенность посредством прямого общения, в ходе проведенного исследования Кноблоха и Теиса в 2011 году [19, с. 3-26] было показано, что если уровень неопределенности достаточно высок, то участники интеракций будут стремиться избегать прямых обсуждений, которые бы снизили неопределенность в виду того, что они воспринимаются как некая угроза и потому избегаются. Как следствие, неопределенность в интеракциях увеличивается. Кноблех и Саттерли отмечают [18, с. 261-278], что неопределенность может быть как позитивным явлением, ограждающим от вреда и желая вести интриги, так и негативным, ограничивающим коммуникацию. В дополнение к выше названным результатам, в данном исследовании выдвигается гипотеза, что прежде, чем реляционная неопределенность будет снижена необходимость решить вопрос неуверенности между участниками коммуникации.

Снижение неопределенности в основе своей состоит из субъективного осмысления и восприятия. Осмысление способствует увеличению способности к более точному прогнозированию хода событий, попутно снижая количество альтернативных вариантов вплоть до одного. Процесс в ходе которого увеличивается способность предугадывать – одна из ключевых категорий теории снижения неопределенности.

Изначально Бергер ввел в своей работе два способа снижения неопределенности [13, с. 33-50]: проактивный (предсказательный), использующий методы прогнозирования перед интеракцией и ретроактивный (объяснительный), генерирующий объяснения в ходе интеракции или после нее. Снижение неопределенности имеет те же цели, что и теория построения диалога – прогнозирование и трактовка. Объяснялось это авторами тем, что неопределенность служит стимулом для генерирования теорий в наших коммуникациях для понимания и предсказания мыслей, чувств и поведения собеседника. Позднее, Бергер в соавторстве с Брэдэком назвали [7, с. 55] третий способ снижающий неопределенность – описательный. Описание представляет собой те атрибуты, что мы собираем о людях: возраст, вес, цвет волос и так далее, что позволяет нам идентифицировать отдельного конкретного человека.

Для лучшего определения причин и оснований неопределенности, в целях ее снижения, семь качеств или переменных, связанных с неопределенностью в инициированной интеракции были определены и описаны в оригинальной теории Бергера и Калабриза в 1975 году [8, с. 99-112]:

1. Количество вербальных коммуникаций – в сущности, количество слов, обмененных в ходе интеракции.

2. Невербальные аффилиативные выражения – специфическая форма невербальной коммуникации в которой люди демонстрируют позитивные чувства по отношению к другому человеку вроде выражения лица или кивания головой.

3. Инфоориентированное поведение – количество вопросов, которые задает индивид другому.

4. Уровень близости и доверия коммуникационного контента – степень открытости между собеседниками.

5. Взаимность – соответствие разделения информации.

6. Схожесть – насколько 2 коммуниканта соответствуют друг другу в разлении общих паттернов и подходов в общении.

7. Симпатия – положительное отношение к противоположному коммуниканту.

Данные семь качеств составляют базис теории и в совокупности могут образовывать аксиомы.

Далее, в вышеназванной работе Бергер и Калабриз объединили семь переменных снижения неопределенности в инициированных интеракциях для создания семи аксиом, включающих в себя утверждения о факторах, которые способствуют чувству неопределенности и о воздействии увеличенной и снижающейся неопределенности в инициированных интеракциях.

1. По мере учащения вербального общения, неопределенность снижается.

2. По мере учащения невербального общения, неопределенность снижается.

3. По мере снижения неопределенности, поиск информации о собеседнике становится менее интенсивным.

4. По мере снижения неопределенности, собеседники начинают обмениваться более личной/интимной информацией.

5. При высоком уровне неопределенности общение носит зеркальный характер, информация, которой обмениваются собеседники, симметрична.

6. Схожесть (взглядов, характеров) собеседников снижает уровень неопределенности.

7. Низкий уровень неопределенности увеличивает симпатию между людьми.

Логичность аксиом достаточно удобна, но она не охватывает всю полноту человеческого взаимодействия и не учитывает специфики взаимодействия общества и государства, если применять данные аксиомы на экономические взаимодействия [14, с. 47]. Например, воспринимается логичным то, что получение информации снижает неопределенность, но под воздействием определенных обстоятельств получение информации

может способствовать увеличению неопределенности.

Бергер и Калабриз представили [8, с. 99-112] 21 теорему комбинируя все возможные пары в аксиомах.

Аксиома №1 означает, что увеличение вербальных коммуникаций снижает неопределенность, в то время как аксиома №2 гласит, что снижение неопределенности вызывает увеличение невербальных способов выражения эмоций. Общая связь в снижении неопределенности создает теорему: увеличение вербальной коммуникации увеличивает невербальные проявления коммуникации. Поскольку все теоремы основываются на аксиомах, любые затруднения, присущие аксиоме, могут быть перенесены и на связанную теорему. Например, Редмонд и Врчота не нашли [22, с. 47-53] поддержки для седьмой аксиомы, гласящей, что снижение неопределенности связано с увеличением симпатии. Что в итоге ставит под сомнение седьмую аксиому. Прочие аксиомы также были поставлены под вопрос их достоверности.

Теория снижения неопределенности была изначально разработана для раскрытия сущности происходящего в момент начале взаимодействия между незнакомыми людьми. С тех времен, однако, теория была расширена для включения большего числа коммуникационных контекстов. Были разработаны дополнительные аксиомы, в то время как старые оригинальные аксиомы были оспорены и подвергнуты изменениям. Некоторые из этих модификаций включали в себя концепции глобальной неопределенности, теорию ценности прогнозируемого результата и влияние аффективных откликов.

Одно из наиболее значимых изменений в теории снижения неопределенности связано с ее применением вне первоначального взаимодействия между незнакомцами. Теория была применена к постоянным межличностным отношениям, социальным сетям, международным отношениям, медико-санитарным коммуникациям и организациям.

Паркс и Адельман также изучали активные стратегии получения информации от третьих сторон, изучая влияние социальной среды партнера. Было обнаружено, что коммуникации со средой партнера связаны с уменьшением неопределенности. Бергер и Гадиканст создали [12, с. 21-66] дополнительную аксиому, опираясь на труды Паркса и Адельмана. Новая аксиома и теоремы отразили попытки расширить границы изначальной теории: Аксиома 8 – общие связи снижают неопределенность, в то время как отсутствие оных – увеличивает.

Джеймс Ньюлип и Эрика Грошккофф подняли вопрос о роли снижения неопределенности в уровне удовлетворенности [21, с. 24], которую испытывают люди во время начального взаимодействия. Используя пример со студентами колледжа они обнаружили, что низкий уровень неопределенности связан с высоким уровнем сатисфакции прошедшей коммуникации. Исходя из этого, была предложена девятая аксиома – в процессе начального взаимодействия неопределенность уменьшается по мере увеличения удовлетворения коммуникацией. В то время как Ньюлип и Грошккофф не распространили аксиому на развитие теорем, такое расширение может идентифицировать отношение между удовлетворению коммуникацию и переменными, определенными в других восьми аксиом вроде количества вербальных коммуникаций и симпатии.

Кэти Келлерман и Родни Рейнольдс изучили факторы [17, с. 5-75], которые мотивируют людей снижать неопределенность и определили 2 фактора связанных с уровнем неопределенности: девиации и ценность объекта коммуникации. На основе исследования они предложили 2 дополнительные аксиомы: 1) Чем больше девиаций в поведении объекта, тем больше увеличивается неопределенность. 2) Чем выше ценность общения, тем ниже уровень неопределенности.

Очевидно, что чем больше мы воспринимаем собеседника как полезный актив, тем более мы уверены в прогнозировании и трактовке его поведения, что и заставляет испытывать меньшую неопределенность. По мере расширения теории и добавления новых контекстов, исследователи вероятно смогут предложить свои дополнительные аксиомы.

Исследование по контролю аксиом и теорем не достигло однозначных результатов как в контексте начальных взаимодействий, так и в прочих контекстах. Аксиоматические теории были подвержены критике в виду сомнительной обоснованности и достоверности, а теоремы значительно упрощали картину общества, игнорируя незатронутые переменные. Кроме того, не затрагивается тема вопрос восприятия неопределенности – разные люди по-разному переносят неопределенность. В разных культурах также различается терпимость к неопределенности, например, в греческой и португальской культурах терпимость низкая, в то время как в сингапурской и ямайской отношении непринужденное [16, с. 69]. Таким образом, аксиомы затруднительно применимы к разным культурам и, даже на индивидуальном уровне.

Аксиомы и теоремы не учитывают, что не вся информация влияет единообразно. Иная информация способна побудить негативные впечатления о

другом человеке, что заставит прервать любые интеракции. Это способно объяснить результаты исследования, в которых не обнаружилось прямых связей между тем как долго общались незнакомцы и уровнем симпатий. Результаты противоречили седьмой теореме предполагающей связь между количеством коммуникаций и симпатии [22, с. 47-53].

Бергер признал, что связь между симпатиями и неопределенность гораздо более сложная, чем предполагалось в первоначальной аксиоме [12, с. 21-66]. Часть этой сложности связана с тем, что рост симпатии снижают неопределенность, а ее снижение неопределенности повышает симпатии.

В обсуждении отношений и аффективных реакций, Бергер и Гадиканст обнаружили [12, с. 37], что вопреки первоначальной версии теории снижения неопределенности, высокие уровни неопределенности могут оказывать и положительное и негативное воздействие и, что в процессе получения информации в целях снижения неопределенности, люди могут испытывать как позитивную, так и негативную аффективную реакцию.

Уильям Дуглас разработал [15, с. 355-384] свой вариант расширения области интересов теории снижения неопределенности. Дуглас утверждал, что теории необходимо учитывать вариации общей неопределенности людей. Под общей неопределенностью имеется в виду уровень уверенности людей в ожиданиях относительно начального взаимодействия. В своем исследовании, он обнаружил, что те, кто испытывают большую общую неопределенность чувствуют себя более неловко и менее удовлетворенно в начальном взаимодействии, избегают общения с незнакомцами, считают себя менее способными завести успешные долгосрочные отношения, компетентными в коммуникациях и более настороженными по сравнению с людьми с меньшей общей неопределенностью. Дуглас заключил, что высокая глобальная неопределенность снижает способность людей эффективно использовать стратегию добычи информации для уменьшения неопределенности, тем самым снижая их способность даже формировать отношения.

Майкл Суннафренк утверждает в своей теории прогнозируемой ценности результата [23, 1986, с. 3-33], что основное предназначение интеракций заключается в попытке определить будет ли результат общения иметь положительные последствия. Для того чтобы оценить возможное вознаграждение или цену потенциальным отношениям люди ищут информацию, снижая неопределенность в будущем. Одна из предпосылок фокуса на прогнозируемых результатах – рутинность и огра-

ниченный потенциал вознаграждения в ходе интеракций с незнакомцами.

Суннафренк пересмотрел оригинальные семь аксиом, добавив предполагаемую ценность результата как новое возможное воздействие. Так например, теория прогнозируемой ценности результата утверждает, что чем более человек симпатичен людям, тем больше он ожидает положительный итог интеракции, что позволяет заключить, что чем больше неуверенность в других, тем меньше вероятность того, что собеседники захотят продолжать коммуникацию. Кроме того, Суннафренк высказал предположение, что в ходе коммуникации люди стремятся увести разговор к тем темам, которые будут способствовать прогнозированию. Суждения о привлекательности основываются на степени разделения общих интересов и ценностей.

Теория снижения неопределенности была разработана для объяснения человеческого поведения и мыслей относительно неопределенности, но не учитывало отношение к самой неопределенности. Аффективная реакция на неопределенность, вроде стресса или беспокойства, влияют на достоверность теории, ее аксиом и теорем. Стресс имеет тенденцию быть всеобщим эмоциональным видом переживания. Беспокойство может возникнуть из стресса, но имеет дополнительное качество в виде страха. Афифи и Вейнер спорили [6, с. 167-190] о том, что является ли неопределенность мотиватором, как заявлялось в теории снижения неопределенности или же является источником и причиной беспокойства и именно беспокойство влияет на желание добывать информацию.

В заключении назовем основные элементы теории снижения неопределенности:

- теория была изначально создана для объяснения коммуникационного процесса между незнакомцами. С годами, она эволюционировала до включения в рассмотрение интеракций внутри установившихся отношений, в которых могут происходить стрессовые эпизоды;

- неопределенность – есть количество возможных альтернативных исходов и объяснений и увеличивается по мере увеличения альтернатив;

- существует несколько видов неопределенности: неуверенность в себе, неопределенность в партнере, относительная (реляционная) неопределенность, когнитивная неопределенность и поведенческая неопределенность;

- снижение неопределенности направлено, главным образом, на увеличение способности трактовать или объяснять;

- есть 7 вариаций путей снижения неопределенности в начальных взаимодействиях: количество вербальных коммуникаций, невербальные

аффективные реакции, поиск информации, доверительный уровень, взаимность, схожесть и симпатия;

– Бергер и Калабриз создали семь аксиом на основе семи вариаций, которые впоследствии образовали 21 теорему.

В основе теории снижения неопределенности лежат 4 руководящих принципа:

1) Попытки снизить неопределенность связаны с вероятностью повторения интеракций и потенциального вознаграждения за них.

2) Неопределенность в начальных взаимодействиях с незнакомцами увеличивается при нарушении собеседниками социальных норм.

3) Неопределенность увеличивается когда люди нарушают ожидания.

4) Неопределенность можно снизить добыв информацию одной из трех возможных стратегий (пассивной, активной и интерактивной).

Изменения, произошедшие в теории снижения неопределенности:

– область исследования теории за года расширилась до устойчивых межличностных отношений, социальных сетей, международных отношений и взаимодействий в организациях;

– по мере развития теории в нее добавлялись новые аксиомы исходящие из новых контекстов.

В ходе дальнейшего развития теории снижения неопределенности возможно включение еще большего разнообразия видов коммуникаций, за счет применения ее аксиом на взаимоотношения уже целых групп людей, разграниченных по возрастному, половому, расовому признакам, а также признакам территориальной или профессиональной принадлежности, что позволит теории расширить рамки своего практического применения и научной новизны социологических исследований коммуникаций.

### Литература

1. Деловой Петербург URL: [https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina\\_bezrobotnih\\_v\\_Ro](https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina_bezrobotnih_v_Ro) [дата посещения: 20.11.2019]
2. Зубок Ю.А., Смакотина Н.Л. Неопределенность социальная // Социология молодежи. Энциклопедический словарь / Отв. ред. Ю.А. Зубок и В.И. Чупров. М.: Академия, 2008. С. 297 – 298.
3. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. 360 с.
4. Панфилова Э.А. Понятие риска: многообразие подходов и определений / КиберЛенинка – научная электронная библиотека URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-riska-mnogoobrazie-podhodov-i-opredeleniy> [дата посещения: 21.09.2019]
5. Максимова В.Ф. и др. Экономическая теория / под общей ред. В.Ф. Максимовой. Москва: Издательство Юрайт, 2014. 580 с. ISBN 978-5-9916-3098-6 // ЭБС Юрайт. URL: <https://biblio-online.ru/bcode/374816> [дата посещения: 21.09.2019]
6. Ajtf W.A. & Weiner J.L. Toward a theory of motivated information management // *Communication Theory*. 2004. № 14. P. 167 – 190.
7. Berger C.R. & Bradac J.J. Language and social knowledge: Uncertainty in interpersonal relations. London, England: Edward Arnold. 1982. P. 55.
8. Berger C.R. & Calabrese R.J. Some explorations in initial interaction and beyond: Toward a developmental theory of interpersonal communication // *Human Communication Research*. 1975. P. 99 – 112.
9. Berger C.R. Uncertain outcome values in predicted relationships: Uncertainty reduction theory then and now // *Human Communication Research*. 1986. № 13. P. 34 – 38.
10. Berger C.R., Gudykunst W.B. Uncertainty and communication. In B. Dervin and M.J. Vogt (Eds.), *Progress in Communication Sciences*, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 21 – 66.
11. Berger C.R., Gudykunst W.B. Uncertainty and communication. In B. Dervin and M.J. Vogt (Eds.), *Progress in Communication Sciences*, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 21 – 66.
12. Berger C.R.; Gudykunst W.B. Uncertainty and communication. In B. Dervin and M. J. Vogt (Eds.), *Progress in Communication Sciences*, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 37.
13. Berger C.R. Proactive and retroactive attribution processes in interpersonal communication // *Human Communication Research*. 1975. P. 33 – 50.
14. Blalock Jr., H.M. Theory construction: From verbal to mathematical formulations. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1969. P. 47.
15. Douglas W. Expectations about initial interactions: An examination of the effects of global uncertainty // *Human Communication Research*, 199. № 117. P. 355 – 384.
16. Hofstede G. Culture's consequences. Beverly Hills, CA: Sage Publications. 1980. P. 59.
17. Kellerman K. & Reynolds R. When ignorance is bliss: The role of motivation to reduce uncertainty in uncertainty reduction theory // *Human Communication Research*. 1990. № 17. P. 5 – 75.

18. Knobloch L.K. & Solomon D.H. *Measuring sources and content of relational uncertainty* // *Communication Studies*, 1999. № 50. P. 261 – 278.
19. Knobloch L.K. & Theiss J.A. *Relational uncertainty and relationship talk within courtship: A longitudinal actor-partner dependence model* // *Communication Monographs*. 2011. № 78. P. 3 – 26.
20. Luca Refrigeri, Gabriella Aleandri. *Educational policies and youth unemployment* // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 93. P. 1263 – 1268.
21. Neuliep J.W., Grohskopf E.L. *Uncertainty reduction and communication satisfaction during initial interactions* // *Communication Reports*. 2000. № 13. P. 24.
22. Redmond M.V. & Vrchota D.A. *The effects of varying lengths of initial interaction on attraction* // *Communication Reports*. 1997. № 10 (1). P. 47 – 53.
23. Sunnafrank M. *Predicted outcome value during initial interactions: A reformulation of uncertainty reduction theory* // *Human Communication Research*. 1986. № 13. P. 3 – 33.
24. Tolhuizen J.H. *Communication strategies for intensifying dating relationships: Identification, use and structure* // *Journal of Social and Personal Relationships*. 1989. № 6. P. 413 – 434.
25. Vera Busse. *How do students of German perceive feedback practices at university? A motivational exploration* // *Journal of Second Language Writing*. 2013. № 22. P. 406 – 424.

### References

1. Delovoj Peterburg URL: [https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina\\_bezrabortnih\\_v\\_Ro](https://www.dp.ru/a/2018/06/14/Polovina_bezrabortnih_v_Ro) [data pose-shcheniya: 20.11.2019]
2. Zubok Yu.A., Smakotina N.L. *Neopredelennost' social'naya. Sociologiya molodezhi. Enciklo-pedicheskij slovar'. Otv. red. Yu.A. Zubok i V.I. Chuprov. M.: Akademiya, 2008. S. 297 – 298.*
3. Najt F. *Risk, neopredelennost' i pribyl'. M.: Delo, 2003. 360 c.*
4. Panfilova E.A. *Ponyatie riska: mnogoobrazie podhodov i opredelenij. KiberLeninka – nauch-naya elektron-naya biblioteka URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-riska-mnogoobrazie-podhodov-i-opredeleniy> [data poseshcheniya: 21.09.2019]*
5. Maksimova V.F. *i dr. Ekonomicheskaya teoriya. pod obshchej red. V.F. Maksimovoj. Moskva: Iz-datel'stvo Yurajt, 2014. 580 s. ISBN 978-5-9916-3098-6. EBS Yurajt. URL: <https://biblio-online.ru/bcode/374816> [data poseshcheniya: 21.09.2019]*
6. Afif W.A. & Weiner J.L. *Toward a theory of motivated information management. Communication Theory*. 2004. № 14. P. 167 – 190.
7. Berger C.R. & Bradac J.J. *Language and social knowledge: Uncertainty in interpersonal relations. London, England: Edward Arnold. 1982. P. 55.*
8. Berger C.R. & Calabrese R.J. *Some explorations in initial interaction and beyond: Toward a developmental theory of interpersonal communication. Human Communication Research*. 1975. P. 99 – 112.
9. Berger C.R. *Uncertain outcome values in predicted relationships: Uncertainty reduction theory then and now. Human Communication Research*. 1986. № 13. P. 34 – 38.
10. Berger C.R., Gudykunst W.B. *Uncertainty and communication. In B. Dervin and M.J. Vogt (Eds.), Progress in Communication Sciences, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 21 – 66.*
11. Berger C.R., Gudykunst W.B. *Uncertainty and communication. In B. Dervin and M. J. Vogt (Eds.), Progress in Communication Sciences, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 21 – 66).*
12. Berger C.R.; Gudykunst W.B. *Uncertainty and communication. In B. Dervin and M. J. Vogt (Eds.), Progress in Communication Sciences, Norwood, NJ: Ablex Publishing. 1991. Vol. 10. P. 37.*
13. Berger C.R. *Proactive and retroactive attribution processes in interpersonal communication. Human Communication Research*. 1975. P. 33 – 50.
14. Blalock Jr., H.M. *Theory construction: From verbal to mathematical formulations. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1969. P. 47.*
15. Douglas W. *Expectations about initial interactions: An examination of the effects of global uncertainty. Human Communication Research*, 199. № 117. P. 355 – 384.
16. Hofstede G. *Culture's consequences. Beverly Hills, CA: Sage Publications. 1980. P. 59.*
17. Kellerman K. & Reynolds R. *When ignorance is bliss: The role of motivation to reduce uncertainty in uncertainty reduction theory. Human Communication Research*. 1990. № 17. P. 5 – 75.
18. Knobloch L.K. & Solomon D.H. *Measuring sources and content of relational uncertainty. Communication Studies*, 1999. № 50. P. 261 – 278.

19. Knobloch L.K. & Theiss J.A. *Relational uncertainty and relationship talk within courtship: A longitudinal actor-partner dependence model. Communication Monographs. 2011. № 78. P. 3 – 26.*
20. Luca Refrigeri, Gabriella Aleandri. *Educational policies and youth unemployment. Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2013. № 93. P. 1263 – 1268.*
21. Neuliep J.W., Grohskopf E.L. *Uncertainty reduction and communication satisfaction during initial interactions. Communication Reports. 2000. № 13. P. 24.*
22. Redmond M.V. & Vrchota D.A. *The effects of varying lengths of initial interaction on attraction. Communication Reports. 1997. № 10 (1). P. 47 – 53.*
23. Sunnafrank M. *Predicted outcome value during initial interactions: A reformulation of uncertainty reduction theory. Human Communication Research. 1986. № 13. P. 3 – 33.*
24. Tolhuizen J.H. *Communication strategies for intensifying dating relationships: Identification, use and structure. Journal of Social and Personal Relationships. 1989. № 6. P. 413 – 434.*
25. Vera Busse. *How do students of German perceive feedback practices at university? A motivational exploration. Journal of Second Language Writing. 2013. № 22. P. 406 – 424.*

---

## DEVELOPMENT OF THE SOCIOLOGICAL UNCERTAINTY REDUCTION THEORY

Saenko V.N., *Postgraduate,  
Saint Petersburg State University of Economics*

**Abstract:** the study analyzed the formation processes of the sociological uncertainty reduction theory by Charles Berger and Richard Calabriz, the problem of its scientific development and practical application of relatively new types of communication studied. The factors of reducing the level of uncertainty are determined. The study notes the complexity of the state of uncertainty and the conditionality of this state as a lack of information, and its redundancy. Uncertainty causes ambiguous reflection among the participants in communications and has a dynamics determined by the degree of its possible change. Uncertainty situations are expressed as a function of the number of variables, factors, objects, relationships that must be considered whenever decisions are made. The scientific article provides a scientific interpretation of the uncertainty reduction theory in various conditions of its application, identifies factors for reducing the level of uncertainty in the system of public communications and considers the problems of its explanation in the practice of public and personal communications. Uncertainty reduction theory provides an explanation for the behavior of people interacting with new people. Most of the basis underlying the uncertainty reduction theory apply to most, if not all types of interpersonal communications and is constantly expanding.

**Keywords:** uncertainty; lack of confidence; factors; communications; interactions; uncertainty reduction