

**Резюме.** В статті розглядається питання здоров'я тіла і недугів людського організму, сутність буття людини, філософський принцип антропоцентризму, в якому людина є центром Всесвіту і вищою метою всього.

Зроблено спробу зрозуміти природу і світ, життя і призначення людини через її унікальність і неповторність. В статті розглянуто також внутрішню картину здоров'я з її соціальними, інтелектуальними і волевими компонентами. Описано теоретичну модель внутрішньої картини здоров'я, в якій закладено холистичне розуміння здоров'я людини.

Ключові слова: антропоцентризм, здоров'я, хвороба, тіло, міфи про здоров'я, внутрішня картина здоров'я.

**Summary.** The article examines the health of the body and ailments of the human body, the essence of human being, philosophical principles of anthropocentrism, in which man is the center of the universe and the ultimate goal of everything.

An attempt to understand the nature and the world, life and destiny of man because of its uniqueness and originality was made. Ancient society focused on physical, mental and aesthetic development, caring for the health, as reflected in ancient mythology and the works of Greek and Roman poets. Health as the most important life reference point, was determined as a great value of the person. Values of health were divided into biological, social and psychological aspects. In addition, a person has his/her own attitude to health, bases oneself upon myths, gets new knowledge and experience concerning health. The article also examined internal picture of health with its social, intellectual and volitional components. The theoretical model of internal picture of health, which laid holistic understanding of health was described in this article. The subject of research is the respect for health based on knowledge of antiquity and modernity. The aim of the research is characteristic of health and disease in ancient and modern sense. In the given article, the following methods were applied: descriptive, cognitive, comparative and historical, analysis, synthesis, sociological, theoretical, scientific. The results of the research are the following: an importance and value of health for person, caring attitude to health and its preservation, own attitude to health, understanding of inner picture of health. In addition, healthy model of body, knowledge and person's experience towards own health plays considerable role. The research can be used in fields such as medicine, psychology, psychosomatics, anthropology, sociology.

Health was and remains as great value for humans for centuries. Man does not always have sufficient resources and adequate knowledge to combat the disease. Therefore, it is important to continuously accumulate sufficient knowledge and resources to disclose their healthcare. An important role is played by human care for body, because a healthy body is healthy mind.

Key words: anthropocentrism, health, disease, body, myths about health, internal picture of health.

УДК 159.964.21:316.77

Д.О. БІГУНОВ

### ПРИНЦИПИ КОМУНІКАЦІЇ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ УНИКНЕННЯ КОМУНІКАТИВНОГО КОНФЛІКТУ

*В статті розглядається проблема кооперативності комунікантів в процесі мовленнєвої взаємодії і робиться спроба виявити, дотримання якого з принципів є найбільш важливим для ефективності та успішності комунікації. Особлива увага приділяється принципам комунікації, які є необхідними для уникнення комунікативного конфлікту.*

**Ключові слова:** комунікативний конфлікт, кооперативний принцип, максима, принципи комунікації, принцип ввічливості.

**Постановка проблеми.** Як відомо, термін «комунікація» утворився від латинського слова «*communis*» – «загальний» і передбачає, що в цьому процесі відбувається не лише вплив одного комуніканта на іншого, але, перш за все, їх мовленнєва взаємодія.

В аспекті аналізу дискурсу прийнято вважати, що міжособистісне спілкування або мовленнєва інтеракція складається з обміну комунікантами великою кількістю взаємопов'язаних реплік, ініційованих одна одною. Саме так сприймає дане явище Л. П. Якубинський, який розглядає діалогічну форму спілкування як швидку зміну висловлювань і реакцій, на відміну від тривалої форми впливу – монологу, в той же час вказуючи на можливість перетворення діалогу в обмін монологами [4, с. 25-26].

В свою чергу, Л.В. Щерба також визначає діалог як ланцюг реплік – «взаємних реакцій двох індивідів, що спілкуються між собою, спонтанних реакцій, що визначаються ситуацією або висловлюванням співрозмовника». Подібну думку поділяє О. В. Падучева, наголошуючи, що репліки діалогу вже на психологічному рівні зорієнтовані одна на одну та співвідносяться одна з одною як стимул і реакція.

Крім цього, слід зазначити, що мовленнєва інтеракція ґрунтується на взаємодії інтенцій комунікантів в процесі спілкування. Саме тому Л. П. Чахоян і Ш. А. Паронян розглядають міжособистісне спілкування в двох планах – комунікативно-прагматичному та інтеракційному. Інтеракційні інтенції – це компоненти мовленнєвих дій, які визначаються соціальними нормами спілкування, що здійснюються комунікантами для того, аби досягти певної мети спілкування. Як зазначають автори, взаємодією інтеракційних інтенцій визначається зміст інтеракції, тобто, в кінцевому рахунку, тип міжособистісного спілкування [10, с. 68-69].

Таким чином, мовленнєва інтеракція є послідовністю мовленнєвих актів комунікантів. Мовленнєвий акт, за твердженням М. М. Бахтіна, постає як одиниця спілкування. Межі кожного конкретного висловлювання як одиниці спілкування визначаються зміною суб'єктів, тобто зміною людей, що спілкуються між собою.

Розглядаючи проблему кооперативності / некооперативності комунікантів в процесі мовленнєвої взаємодії, слід зазначити, що серед лінгвістів, логіків і психологів немає чіткої позиції стосовно того, дотримання якого принципу є найбільш важливим для ефективності та успішності комунікації. Саме тому **метою** нашої статті є виокремлення принципів комунікації, які є необхідними для уникнення комунікативного конфлікту.

**Результати теоретичного дослідження.** На нашу думку, можна виокремити три напрямки в дослідженні цієї проблеми: представники першого напрямку (Х. П. Грайс, Т. ван Дейк) вважають, що комуніканти мають дотримуватися *кооперативного принципу*, що включає в себе кілька максим; представники ж другого напрямку (Р. Лакофф, Дж. Ліч) за основу успішної комунікації вважають дотримання *принципу ввічливості*; представники третього напрямку (Л. Апостель, Б. Моен, Р. Фішер і У. Юрі) розглядають комунікацію з точки зору її ефективності в досягненні поставленої мети.

Розглянемо кожен напрямок більш докладно. Кооперативний принцип Х. П. Грайса полягає в наступному: кожна репліка комуніканта повинна відповідати загальному напрямку комунікації і прийнятим цілям мовленнєвого обміну репліками. Іншими словами, співрозмовники повинні прагнути до співпраці. Принцип кооперації Х. П. Грайса реалізується у вигляді правил або максим, які можуть бути згруповані за чотирма категоріями [6, с.45-47]:

1. Категорія Кількості (інформативності) представлена максимами: «Висловлювання має вміщувати не менше інформації, ніж необхідно (для виконання поточних цілей діалогу)» та «Висловлювання має вміщувати не більше інформації, ніж необхідно».
2. Категорія Якості (істинності) – максимами: «Висловлювання повинне бути істинним», «Висловлювання повинне бути за необхідності підтвержене вагомих доказом».
3. Категорія Відношення (релевантності) – максимом: «Висловлювання повинне бути доречним» (тобто, не відхилятися від теми).
4. Категорія Способу (чіткості висловлювання) – максимами: «Уникай незрозумілих

висловлювань», «Уникай двозначності», «Висловлюйся стисло», «Будь організованим».

Як зазначає Л.П. Семененко, у своїх формулюваннях Х. П. Грайс ніби «ставить себе на місце одного з рівноправних учасників діалогу, описуючи комунікативні очікування кожного з них». Проте, слід зазначити, що крім *кооперативного принципу*, представленого чотирма категоріями максим, Х.П. Грайс виділяє також максимум ввічливості, естетичну максимум і так звані фонові правила соціальної взаємодії, але надає їм другорядного значення, вважаючи за основний показник успішності комунікації дотримання кооперативного принципу [6].

В свою чергу, Г.Г. Кларк і Т.Б. Карлсон формулюють *принцип відповідальності*: в будь-який момент кожен учасник розмови повинен бути в курсі того, про що йдеться. За умов висловлювання кожної нової репліки співрозмовник має виходити з наявності загального інформативного фону на даному етапі розмови, а кожна мовленнєва дія поповнює загальний фон комунікантів.

Також Т.А. ван Дейк підтримує основну ідею Х.П. Грайса і додає, що у будь-якій комунікації можливим є різного роду відступи від основних принципів прагматики, що призводять до появи у мовленні ненавмисних, тобто небуквальних смислів висловлювання [6]. На думку Т.А. ван Дейка, Х.П. Грайсу вдалося переконливо показати, що часто відхилення такого роду мають стратегічну вмотивованість, що дозволяє комуніканту-«порушникові» залишатися в межах загального поведінкового настановлення, яка також визначається кооперативним принципом. Метафора є типовим прикладом такого роду. В цьому випадку відхилення від дотримання правил чіткості є очевидним, але адресат має можливість зрозуміти з контексту метафоричний зміст. Інакше кажучи, кооперативний принцип не виключає вмотивованих актів використання небуквальних смислів висловлювань у мовленнєвому обміні думками.

В свою чергу, Р. Лакофф розв'язує питання щодо організації кооперативної взаємодії дещо з іншого боку. Максима ввічливості розглядається як *принцип ввічливості*, який ієрархічно підпорядковує собі принцип кооперації Х.П. Грайса. Дотримання принципу ввічливості створює середовище позитивної взаємодії, забезпечує сприятливий фон для реалізації комунікативних стратегій. Отже, Р. Лакофф виділяє три основні «правила ввічливості»:

- 1) уникати нав'язувань;
- 2) залишати співрозмовнику право вибору;
- 3) бути доброзичливим [7, с.298].

Обидва принципи (принцип кооперації і принцип ввічливості) спрямовані на врахування інтересів співрозмовника, що разом з тим фасилітує організацію успішної комунікації. Однак, слід зазначити, що будь-яка з максим є досить відносною, і, більше того, часто може не «узгоджуватися» з іншими. Щодо подібного роду конфліктів максим говорили Х.П. Грайс [6] та Дж. Ліч [8]. У мовленнєвій практиці досить часто зустрічаються випадки, коли комунікант не має можливості виконати одну максимум, не порушивши іншу. Так, щодо принципу кооперації, максима «Висловлюйся стисло» може бути включеною до конфлікту з максимумом «Висловлювання має вміщувати не менше інформації, ніж необхідно», оскільки стислість не гарантує потрібний обсяг інформації.

Подібно до Р. Лакоффа, Дж. Ліч надає пріоритет дотриманню принципу ввічливості і розглядає умови успішної комунікації на двох рівнях – на інтерперсональному рівні і на текстовому рівні. Нас цікавить, більшою мірою, інтерперсональний рівень, оскільки він безпосередньо пов'язаний з міжособистісним спілкуванням. Сюди відносяться *принцип кооперації* Х. П. Грайса з його основними максимами, *принцип ввічливості* і *принцип іронії*. Принцип ввічливості включає максими тактовності – «дотримуйся інтересів іншого», великодушності або щедрості – «не завдавай клопоту іншим», схвалення – «не засуджуй інших», скромності – «не слухай хвалу на свою адресу», згоди – «не заперечуй», симпатії – «будь доброзичливим» [8, с.15-17].

Говорячи про максими тактовності, Дж. Ліч наголошує, що тактовність – це стратегія уникнення конфлікту. Тактовність вимірюється ступенем зусиль, які докладаються з метою уникнення конфліктної ситуації [8, с.109].

Іноді дотримання максими тактовності є набагато важливішим для співрозмовника, аніж дотримання максимум кооперативного принципу для збереження дружніх відносин [8, с.111]. За допомогою даного висловлювання Дж. Ліч аргументує запропоноване ним ієрархічне співвідношення принципу ввічливості і принципу кооперації.

Проте, як зазначає Є. В. Ключев, багато етичних ситуацій виявляються досить складними з огляду на надзвичайно частотні конфлікти етичних максимум. Якщо мовець ставить перед собою завдання дотримуватися інтересів співрозмовника (максима тактовності), то він не завжди здатний уникнути заперечень (максима згоди), оскільки співрозмовник може виявитися недостатньо поінформованим. Або ж, якщо мовець має намір послідовно дотримуватися максимум скромності і рішуче усуває компліменти, він, таким чином, не лише порушує максимум великодушності, змушуючи співрозмовника шукати інші способи продемонструвати доброзичливість, а й змушує його вступити в конфлікт з максимумо схвалення, відповідно до якої він зобов'язаний не засуджувати свого партнера.

Не викликає заперечень також і той факт, що у реалізації ввічливої поведінки важливу роль відіграють поняття позитивної та негативної ввічливості. Зокрема, Дж. Ліч стверджує, що негативна ввічливість (прагнення уникнути розбіжностей) є важливішим, ніж позитивна ввічливість (прагнення досягти згоди). Виділяючи чотири типи стратегій ввічливості, Р. Браун і Ст. Левінсон під позитивною ввічливістю мають на увазі прояв дружньої поваги до слухача, а під негативною – страх здатися нав'язливим, що передбачає певну соціальну дистанцію між комунікантами або певний дискомфорт в ситуаціях соціальної взаємодії. При цьому автори наголошують на залежності форм ввічливості від конкретної ситуації спілкування (формальна / неформальна), рольових відносин (старший / молодший) і вважають, що стратегії ввічливості спрямовані на те, щоб слухач «зберіг своє обличчя», уникнув конфліктної ситуації. Слід також зауважити, що налаштування на конфліктну мовленнєву поведінку, як і налаштування на кооперацію, проявляється саме через категорію ввічливості [8, с.133].

Крім максимум Х.П. Грайса, Р. Лакоффа, Дж. Ліча, відомі й інші правила, що регулюють процес кооперативної взаємодії, що побудовані з урахуванням принципу кооперації і принципу ввічливості. Так, І.П. Тарасова вважає основними правило уваги до співрозмовника і правило економії часу; крім того, вона описує також і правила нижчого рангу: правила авторитету, взаємності, скромності мовця і т.п. Пропонуються також й інші максимуми, які скоріше відносяться до психології спілкування: «максима самозахисту» («покритикуйте себе самі до того, як Вас покритикували інші»), максимум слухання і т.п.

Узагальнюючи проаналізований теоретичний матеріал, слід зазначити, що основною проблемою, що становить предмет дослідження принципів успішної комунікації, є питання: «Що є першочерговим: дотримання принципу кооперації чи принципу ввічливості?» На нашу думку, кожна з розглянутих концепцій достатньою мірою виправдовує себе, і було б цілком прийнятним вважати кооперативний принцип і принцип ввічливості рівноправними компонентами певного комунікативного Кодексу, де дотримання принципу кооперації буде важливо не менш важливим, ніж дотримання принципу ввічливості. Комунікативний Кодекс являє собою складну систему принципів, що регулюють мовленнєву поведінку обох сторін в процесі здійснення комунікативного акту і базуються на ряді категорій і критеріїв [5, с.112].

Що ж стосується поглядів представників третього напрямку, розуміння ними як даної проблеми, так і міжособистісної комунікації в цілому, на нашу думку, є дещо вузьким, тобто зачіпає або приватні ситуації (переговори і т.п.), або приватні аспекти комунікативного акту (цілі мовця). Так, Л. Апостель критикує Х.П. Грайса, зазначаючи, що той не виводить свої максимуми з якихось вихідних принципів. При цьому Л. Апостель вважає, що мовний акт є інструментом переконання. І це дозволяє застосовувати щодо нього умови ефективності, які застосовуються до всіх інструментів. Той факт, що вся розмова є за своєю природою дією,

дозволяє застосовувати до її частин максими ефективності, які можуть бути застосовані щодо всіх дій у цілому [5, с.130].

Розмовний принцип, який визначається деякими дослідниками як основний, звучить так: «Завжди дійте з певною метою». Зокрема, Р. Фішер і У. Юрі пропонують правила, дотримання яких забезпечуватиме не лише процес успішної комунікації, але й допоможе в організації повноцінної ділової співпраці [2, с.181]:

1. Відокремлюйте суперечки між партнерами від завдання, яке потрібно розв'язати.
2. Зосередьтеся на вигодах, а не на позиціях партнерів по комунікації.
3. Перш ніж діяти, обміркуйте різні можливості.
4. Наполягайте на тому, щоб результат ґрунтувався на певній об'єктивній нормі.

В цілому ж, метод ведення переговорів, на думку Р. Фішера і У. Юрі, можна оцінювати за трьома показниками [2, с.176]:

- 1) завершення мудрою угодою;
- 2) ефективність;
- 3) поліпшення стосунків між сторонами, або їх «непогіршення».

Постулати, запропоновані представниками даного напрямку, суттєво відрізняються від поглядів прихильників перших двох напрямків тим, що ставлять на перше місце не особистість як таку, а мету, яку ця особистість має досягти, і розглядають міжособистісну комунікацію з точки зору її ефективності в досягненні поставленої мети. Таке бачення проблеми не узгоджується з нашим розумінням мовної комунікації як особистісно зумовленої взаємодії, що відображає співвідношення намірів і очікувань конкретних комунікантів.

Проте, всі три напрямки сходяться в тому, що поведінка комунікантів має бути кооперативною і ситуація, коли всі учасники комунікації йдуть назустріч один одному згідно з принципом кооперації, є цілком стандартною. Зокрема, Ф. ван Еемерен і Р. Гроотендорст виділяють «Загальний принцип комунікації», що забезпечує, на їхню думку, всю вербальну комунікацію: «Будь ясним, чесним, ефективним і точним», що передбачає утримання від незрозумілих, нещирих, надлишкових, безглузких мовленнєвих актів, а також таких актів мовленнєвих актів, які не пов'язані відповідним чином з попередніми актами мовленнєвими актами» [1, с.50-53].

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** За умов порушення будь-якого з принципів комунікації, розглянутих нами в даній науковій публікації, кооперативна взаємодія може перейти в некооперативну взаємодію, тобто може мати місце аномальна комунікативна ситуація, в якій присутні явища комунікативного конфлікту, комунікативного дискомфорту, комунікативної невдачі, тощо. Більш докладно ці явища будуть проаналізовані в наступних наших публікаціях.

### Список використаних джерел

1. Еемерен Ф. ван, Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки / Франс ван Еемерен, Р. Гроотендорст. – Спб.: Васильевский Остров, 1992. – 215 с.
2. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию / Роджер Фишер, Уильям Юри // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М.: Прогресс, 1987. – С. 173-206.
3. Чахоян Л.П., Паронян Ш.А. Взаимодействие интенций как фактор, определяющий типы межличностного общения / Людмила Павловна Чахоян, Ш.А. Паронян // Личностные аспекты языкового общения. – Калинин: КТУ, 1989. – С. 66-69.
4. Якубинский Л.П. Язык и его функционирование / Лев Петрович Якубинский. – М.: Наука, 1986. – 208 с.
5. Apostel L. Further remarks on the pragmatics of natural languages / Leo Apostel // Pragmatics of natural language. – Dordrecht: Reidel, 1971. – P. 1-33.
6. Grice H.P. Logic and conversation / Herbert Paul Grice // Syntax and semantics. – Vol. 3: Speech acts. – N. Y.: Academic Press, 1975. – P. 41-58.
7. Lakoff R. The logic of politeness; or, Minding your p's and q's / Robin Lakoff // Papers from the Ninth Regional Meeting: Chicago Linguistic Society. - Chicago: University of Chicago,

1973. - P. 292-305.

8. Leech G.N. Principles of pragmatics / Geoffrey Neil Leech. – London – N. Y.: Longman, 1983. – 250 p.

#### References

1. Eemeren F. van, Grootendorst R. Argumentacija, komunikacija i oshibki / Frans van Eemeren, R. Grootendorst. – Spb.: Vasil'evskij Ostrov, 1992. – 215 s.
2. Fisher R., Juri U. Put' k soglasiju / Rodzher Fisher, Uil'jam Juri // Jazyk i modelirovanie social'nogo vzaimodejstvija. – M.: Progress, 1987. – S. 173-206.
3. Chahojan L.P., Paronjan Sh.A. Vzaimodejstvie intencij kak faktor, opredeljajushhij tipy mezhlichnostnogo obshhenija / Ljudmila Pavlovna Chahojan, Sh.A. Paronjan // Lichnostnye aspekty jazykovogo obshhenija. – Kalinin: KTU, 1989. – S. 66-69.
4. Jakubinskij L.P. Jazyk i ego funkcionirovanie / Lev Petrovich Jakubinskij. – M.: Nauka, 1986. – 208 s
5. Apostel L. Further remarks on the pragmatics of natural languages / Leo Apostel // Pragmatics of natural language. – Dordrecht: Reidel, 1971. – P. 1-33.
6. Grice H.P. Logic and conversation / Herbert Paul Grice // Syntax and semantics. – Vol. 3: Speech acts. – N. Y.: Academic Press, 1975. – P. 41-58.
7. Lakoff R. The logic of politeness; or, Minding your p's and q's / Robin Lakoff // Papers from the Ninth Regional Meeting: Chicago Linguistic Society. - Chicago: University of Chicago, 1973. - P. 292-305.
8. Leech G.N. Principles of pragmatics / Geoffrey Neil Leech. – London – N. Y.: Longman, 1983. – 250 p.

**Резюме.** В статье рассматривается проблема кооперативности коммуникантов в процессе речевого взаимодействия и делается попытка определить, использование какого из принципов является наиболее важным для эффективности и успешности коммуникации. Особое внимание уделяется принципам коммуникации, необходимых для избегания коммуникативного конфликта.

Ключевые слова: коммуникативный конфликт, кооперативный принцип, максима, принципы коммуникации, принцип вежливости

**Summary.** In this article the problem of cooperation of communication participants in the process of speech interaction is examined, and an attempt of designation of the most significant principle for effectiveness and success of communication is made. The emphasis is placed on the principles of communication, required for escaping the communication problems.

In our opinion, three directions of research concerning this issue can be highlighted. Representatives of the first direction believe that communicators should adhere to cooperative principle, which includes a number of maxims. The second-branch representatives presume that the key to the successful communication is complying with the politeness principle. The third-branch researchers see communication from the point of its effectiveness in achieving of the wanted purpose.

It should be mentioned that the main issue, which is the subject of research of principles of successful communication can be formulated into the next question: "What is a primal goal: adhering to the cooperation principle, or to the politeness principle?" In our humble opinion, each of the examined conceptions has proved its veracity and it should be accepted to consider both principles as the equal components of certain Communicative Code.

However, all three branches are similar in the view that behaviour of communicators should be cooperative, and the implementation of the cooperative principle is quite common.

In case of breaking any of communication principles examined in this article, cooperative interaction can transform into uncooperative interaction and therefore the abnormal communicative situation may arise, characterized by communicative problems, communicative discomfort or communicative failure.

Key words: communication principle, communication problems, cooperative principle, maxim, politeness principle

УДК378.172.3 -36.6

І.О. БОРЕЙЧУК, М.В. НЕЧИДЮК

## КОМУНІКАТИВНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ ЯК УМОВА ПРОФІЛАКТИКИ КСЕНОФОБІЇ

*З урахуванням сучасних наукових досліджень у вивченні явища ксенофобії, автори акцентують увагу саме на комунікативній толерантності, як умови профілактики ксенофобії у студентському середовищі. Також автори розкривають поняття «комунікативна толерантність» та «ксенофобія», характеризують студентство, як соціальну вікову групу. Комунікативна толерантність показує вразливість людини до несприятливих психологічних чинників і може протистояти ксенофобії, яка проявляється у неприязному відношенні до чужинців, людей різних рас, вір, вподобань та ін.*

**Ключові слова:** «комунікативна толерантність», «ксенофобія», «чужий», «студент», «фобія», «толерантність», «права людини».

**Постановка проблеми.** Студентство – це інтелектуальне молодіжне угруповання, котре є одним із найважливіших джерел відтворення інтелігенції у країні. Студентство формується із різних соціальних утворень нашого суспільства саме тому їх погляди бувають досить суперечливими, тобто осередок юнацтва являє собою молодих людей різних поглядів, релігій, соціального становища, національностей. Таке середовище може стати простором розповсюдження ксенофобії.

У сучасному світі ксенофобія є глобальною соціальною та політичною проблемою. Поняття «ксенофобія» означає нав'язливу боязнь стосовно незнайомих особистостей чи просто чогось чужого, або страх перед іноземцями та неприязнь до них. Ксенофоб часто переживає необґрунтований страх, побоювання, переляк[8].

Асмолов А.Г. вважає, що комунікативна толерантність є профілактикою проявів ксенофобії.Ця думка має право на існування, адже толерантність, як повна протилежність ксенофобії означає терпіння, терпимість.

Отже, важливість розвитку комунікативної толерантності в студентському середовищі визначила тему нашої статті.

**Мета публікації** – обґрунтування умов профілактики ксенофобії в студентському середовищі.

**Завдання, які забезпечать розкриття теми:**

- 1.Визначити умови профілактики ксенофобії.
- 2.Теоретичний аналіз терміну «комунікативна толерантність».
- 3.Дослідити вплив комунікативної толерантності на профілактику ксенофобії у студентському середовищі.

Студентству, як віковій групі, притаманні суперечності: час розвитку інтелектуальних і фізичних сил перекривається жорстким лімітом часу; велику увагу потрібно надавати усій інформації, що надходить і вміти правильно відсіяти першочергову і другорядну; варто правильно розставити пріоритети та задля хорошого майбутнього багато працювати. Ці та інші чинники впливають на студентів і можуть спричинити внутрішню особистісну напругу, що є джерелом виникнення ксенофобії [7].

Досліджуючи причину виникнення такої фобії, такі науковці, як Солдатова У.Г., Асмолов А.Г. припускають, що вона може передаватися у спадок, або ж через соціальне середовище, в якому знаходиться студент. Важливою проблемою поширення ксенофобії у