

ПРАГМАЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЧЕВОГО АКТА ВОПРОСА (НА МАТЕРИАЛЕ АМЕРИКАНСКОГО ВАРИАНТА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

Е. Б. Петрова

Томский государственный педагогический университет, Томск

Рассматриваются прагмалингвистические особенности вопроса как акта речи. Будучи сходными с побуждениями в отношении иллюкутивной силы и перлокутивного эффекта, вопросы существенным образом отличаются от них локутивной и пропозициональной составляющими, что позволяет выделить вопросы в отдельную группу речевых актов. Исследование вопроса на материале современных американских кинофильмов показывает, что 70 % вопросительных высказываний используются как прямые речевые акты, непосредственно для запроса информации. Среди них около четверти содержат вторичные иллюкуции. Вопросы как косвенные акты речи (в основном для выражения предложения) реализуются в 20 % высказываний. Риторические (ложные) вопросы составили только 10 % от всех вопросительных высказываний.

Ключевые слова: прагмалингвистика, речевые акты, вопросы, американский вариант английского языка.

Уже на этапе формирования прагмалингвистики исследователи заинтересовались характеристиками вопроса и его потенциалом как речевого акта [1–3], однако до сих пор многие из прагмалингвистических особенностей вопроса вызывают споры. Было замечено, что вопросы всегда связаны с воздействием на эмоционально-волевую сферу собеседника и в этом смысле сходны по своим прагмалингвистическим характеристикам с побудительными актами речи, такими как советы, просьбы, приказы, предложения. С другой стороны, невозможно не согласиться, что намерение побудить кого-то к выполнению какого-либо действия отличается от намерения получить необходимую информацию [4–7], хотя и то и другое намерение может воплощаться в речи как эксплицитно, так и имплицитно [8].

Цель данной статьи – выявить прагмалингвистические особенности вопроса как речевого акта, используя материал американского варианта английского языка.

В уже ставшей классической таксономии речевых актов, предложенной американским лингвистом Дж. Р. Серлем, вопрос относится к директивам, т. е. к побудительным речевым актам. Дж. Р. Серль предлагает двенадцать критериев разграничения речевых актов, наиболее существенными из которых называет: 1) различие в цели; 2) различие в направлении приспособления между словами и миром; 3) различие в выраженных психологических состояниях. Согласно Дж. Р. Серлю, особенностями побудительных актов речи являются следующие:

1) иллюкутивная цель заключается в попытках со стороны одного субъекта «добиться того, чтобы ... [другой субъект] нечто совершил», где «нечто» – это ментальное, физическое или речевое действие;

2) направление приспособления – «от мира к словам»;

3) выраженное психологическое состояние – желание или потребность субъекта [2, с. 182].

Дж. Р. Серль полагает, что прежде всего сходная иллюкутивная составляющая, намерение (а nelloкутивная, пропозициональная или перлокутивная составляющие) побуждений и вопросов позволяют отнести их к одному классу речевых актов. При побуждении один субъект пытается добиться того, чтобы другой совершил некоторое действие. Задавая вопрос, один субъект пытается добиться того, чтобы другой ответил [9]. Это подтверждается, например, тем, что следующие высказывания имеют одинаковую иллюкутивную силу:

(1) *Tell me the name of the first President of the United States.*

(2) *What's the name of the first President of the United States?* [9, с. 182].

По мнению Дж. Р. Серля, сходство побуждений и вопросов в отношении иллюкутивной силы частично объясняет и тот факт, что глагол *ask* в английском языке используется как для вопросов, так и для просьб [9, с. 69]:

(3) *He asked me to do it.*

(4) *He asked me why.*

Пример 3 содержит просьбу, пример 4 – вопрос, но в обоих случаях используется глагол *ask*.

Дж. Р. Серль также выделяет два типа вопросов:

1) настоящие вопросы («*real questions*»), т. е. вопросы, которые один субъект задает с целью того, чтобы добиться от другого субъекта ответа;

2) проверочные вопросы («*exam questions*»), т. е. вопросы, которые один субъект задает, чтобы проверить владеет ли какой-либо информацией другой субъект [9, с. 69].

Немецкий лингвист Д. Вундерлих предлагает другую точку зрения на вопросы. Признавая, что иллюкутивная сила вопросов и побуждений одинакова, он отмечает важнейшие различия в их пропозициональном содержании. Побуждения, по его мнению, содержат указание на каузируемое действие, а вопросы – нет. На этом основании Д. Вундерлих утверждает, что вопрос не следует включать в класс побуждений, и предлагает рассматривать вопросы как отдельный класс речевых актов, называя этот класс «эротетивы» [1].

Немецкий социолог, крупнейший представитель Франкфуртской школы Ю. Хабермас исследует содержание высказываний с точки зрения языкового, интенционального, пропозиционального и коллокутивного компонентов [10]. Взяв за основание классификации речевых актов отношение к миру, слушающему или говорящему и вытекающие из этого претензии, Ю. Хабермас выделяет коммуникативы, констативы, репрезентативы и регулятивы [11]. Так, побудительные речевые акты Ю. Хабермас относит к регулятивам, так как они эксплицируют координацию говорящим действий адресата каузируемого действия. Претензии в отношении регулятивов состоят в том, что они направлены на адресата и должны быть правильными и уместными. Модус коммуникации – интерактивный. Однако следует заметить, также к регулятивам Ю. Хабермас относит и обещания, и извинения. Вопросы же в классификации Ю. Хабермаса относятся к другой группе, это коммуникативы. Они эксплицируют содержание высказывания *qua* высказывания и нацелены на то, чтобы способствовать установлению взаимопонимания между коммуникантами. По мнению Ю. Хабермаса, они должны быть понятными адресату.

В отечественной лингвистике значительный вклад в раскрытие прагмалингвистических особенностей вопроса внес Г. Г. Почепцов. Опираясь на идеи Дж. Остина [12] и Дж. Р. Серля [2], Г. Г. Почепцов обозначает в высказываниях структурный, семантический и прагматический аспекты [13]. Он рассматривает вопросы отдельно от побуждений, называя вопросы «квеситивами» [13]. Описывая прагматический аспект высказываний, Г. Г. Почепцов признает, что побуждения и вопросы имеют одинаковое предназначение – «вызвать действие адресата», однако важнейшим в вопросах (по сравнению с другими высказываниями) является, по его мнению, отсутствие у одного субъекта информации и его стремление получить эту информацию от другого субъекта, чтобы снять напряжение, связанное с отсутствием информации [13].

Таким образом, если воспринимать вопрос как побуждение, нельзя не признать, что вопрос – это побуждение к информативному ответу, т. е., как

справедливо утверждает Е. К. Теплякова, к вербальному действию [14]. Хотя, конечно, ответ может быть и невербальным, как то отрицательное или утвердительное покачивание головой. Еще А. М. Пешковский писал, «если мы сообщаемыми мыслями желаем повлиять на своего собеседника, подействовать на его волю, побудить его поступить так или иначе, нашу речь можно назвать побудительной речью. Последний случай разбивается на два: мы можем побуждать слушателя сообщить нам то, чего мы не знаем, ответить на наш вопрос, – речь вопросительная, и мы можем побуждать его сделать то именно, что мы ему приказываем или о чем просим, – речь повелительная» [15, с. 128].

В отношении пропозиционального содержания согласимся с Д. Вундерлихом, что побуждения содержат указание на каузируемое действие, а вопросы могут не содержать указания на ответ.

Что касается локутивной составляющей, то вопросы существенно отличаются от других речевых актов. Так, в английском языке вопрос маркируется определенным порядком слов и интонацией, например, следующий вопрос из книги американской писательницы Джейн Хейзельдин «The Last Time She Saw Him» («Когда она видела его в последний раз»), заимствованный нами из корпуса американского варианта английского языка на сайте <https://corpus.byu.edu/coca>:

(5) *What are you talking about?*

Данный вопрос имеет отчетливо выраженную структурно-грамматическую специфику. В отличие от других высказываний в данном высказывании (в вопросе) изменяемая часть глагола *are* находится в препозиции по отношению к подлежащему *you*, после вопросительного слова *What*.

Следует отметить, вопрос также отличается от других актов речи по иллюкутивной и перлокутивной составляющим. Вопрос (в сравнении с другими речевыми актами, и в том числе побудительными) имеет как импульс недостаточность информации. Реализация речевого акта вопроса связана со стремлением восполнить это незнание, узнать что-либо или удостовериться в чем-либо. Это иллюкутивная составляющая вопроса. В стремлении восполнить незнание инициатор вопроса пытается регулировать поведение другого субъекта, осуществляя коммуникативное давление, вторгаясь в личную сферу собеседника в процессе достижения цели. В этом смысле вопросы похожи на побуждения, однако намерение побудить кого-то к выполнению какого-либо действия, направленного на изменение положения вещей в мире, отличается от намерения получить необходимую информацию, соответствующую или не соответствующую положению вещей в мире. Хотя, безусловно, есть некоторое сходство в перлокутивных эффектах побу-

ждений и вопросов. В случае побуждения это: 1) выполнение каузируемого действия или 2) отказ от его выполнения, а в случае вопроса это: 1) ответ на вопрос или 2) уход от ответа, перевод разговора на другую тему, ссылки на незнание, ссылки на забывчивость, умолчания и пр.

Как справедливо отмечают Т. Е. Янко [16], Е. П. Хидешели [17] и другие исследователи, у вопроса (кроме первичных иллокуций) могут возникать и вторичные иллокуции, которые как бы «накладываются» на первичные, такие как удивление, недоумение, раздражение, упрек, возмущение, мольба, негодование и пр. [16, с. 177].

Кроме того, вопросы могут использоваться не только для запроса информации, но и как косвенные акты речи. Например, Р. Конрад отмечает использование вопросов для выражения намерений попросить, посоветовать, предложить и др. [18].

Особые споры вызывают до сих пор риторические вопросы, которые называют «ложными» или «мнимыми» в силу того, что они не содержат собственно запрос информации, а сообщают о положении дел [19]. Иллокутивная сила риторических вопросов такая же, как у утверждений, – зафиксировать ответственность говорящего за то, чтобы его сообщение истинно отражало существующее положение дел.

Используя метод сплошной выборки, мы отобрали около 1000 вопросов из американских кинофильмов, созданных за последние десять лет. Вопросы, содержащие запрос информации, составили 70 % от общего корпуса вопросительных высказываний. Такие высказывания сопровождаются ответами, уходами от ответа либо ссылками на незнание со стороны адресатом вопросов. Речевыми ответами сопровождаются более 2/3 вопросительных высказываний. Вопросы, содержащие вторичные иллокуции (такие как удивление, раздражение, упрек, недоумение, возмущение или мольба), составили около 1/4 всех вопросительных высказываний. Например, отрывок из фильма «Любовь по правилам и без» («*Something's Gotta Give*»), содержащий разговор между главными героями Эрикой и Гарри:

(6) *Erika: So, Harry, what do you do?*

Harry: I'm an owner of a record company...

В данном случае вопросительное высказывание Эрики содержит запрос информации, за ним следует ответ Гарри.

Или, например, из фильма «Большая свадьба» («*The Big Wedding*») диалог между бывшими супругами Элли и Доном:

(7) *Allie: Don, Can you even hear what I'm saying?*

Don: Not remotely...

В данном случае Элли задает вопрос с запросом информации (т. е. хочет знать, слышит ли ее Дон), и Дон на него отвечает, однако кроме первичной

иллокуции (стремления узнать, слышит ли ее Дон) Элли вкладывает в свой вопрос вторичную иллокуцию, а именно раздражение и упрек, которые выражаются в наличии в вопросе слова *even* и соответствующей интонации.

Риторические (т. е. ложные) вопросы составили только 10 % от общего корпуса вопросительных высказываний, например, вопрос из фильма «Майкл Клейтон» («*Michael Clayton*»):

(8) *How many times did I ask you to put me back on a litigation team?*

Главный герой Майкл Клейтон использует риторический вопрос как способ еще раз акцентировать внимание своего начальника на том, что в суде он имел бы больше успеха по сравнению с тем успехом, который он имеет в данный момент как адвокат по досудебному урегулированию споров.

Еще один пример из фильма «Майкл Клейтон» («*Michael Clayton*»):

(9) *I'm crazy, right?*

Это высказывание юриста Артура, который осознает, что его действия кажутся неадекватными его коллеге Майклу Клейтону. Однако произносит Артур это высказывание не для того, чтобы запросить информацию (удостовериться у Майкла, что он сумасшедший), а для того, чтобы, давая самому себе отрицательную оценку, называя себя «сумасшедшим» (*crazy*), заставить Майкла обратить внимание на свои слова и задуматься над тем, что сообщаемая Артуром информация может быть не бредом сумасшедшего человека, а правдой.

В свою очередь, вопросы, используемые не для запроса информации, а как косвенные акты речи, составили 20 % от общего корпуса вопросительных высказываний. Большая часть таких вопросов используется для предложения и реже для совета. Например, из фильма «Предчувствие» («*Premonition* »):

(10) *Why don't you take the girls out for a while?*

Главная героиня Линда предлагает своему мужу провести выходные вместе с детьми и реализует свое намерение не прямо (например, через императив), а косвенно в форме вопроса.

Таким образом, вопросы следует считать отдельной группой речевых актов и отличать их от других актов речи по локутивной, иллокутивной, пропозициональной и перлокутивной составляющим. Результаты исследования вопроса на материале современных американских кинофильмов наглядно демонстрируют, что большая часть вопросов используется напрямую, т. е. для запроса информации. Около четверти из них содержат вторичные иллокуции. Вопросы же как косвенные акты речи (в основном для выражения предложения) реализуются лишь в 20 % высказываний. В свою очередь, риторические (ложные) вопросы составляют только 10 % от всех вопросительных высказываний.

Список литературы

1. Wunderlich D. On Problems of Speech Act Theory // Basic Problems in Methodology and Linguistics / ed. by R. E. Butts, J. Hintikka. London, Ontario, Boston, etc.: D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, 1977. Part Three of the Proceedings of the Fifth International Congress of Logic, Methodology and Philosophy of Science. P. 243–258.
2. Searle J. R. Expression and Meaning: Studies in the Theories of Speech Acts. Cambridge, London, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1979. 187 p.
3. Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. XVII: Теория речевых актов. С. 170–187.
4. Наумова М. В. Интеррогативный диалог: на материале английского языка: дис. ... канд. филол. наук. Белгород, 2005. 130 с.
5. Маслова А. Ю. Коммуникативно-семантическая категория побудительности и ее реализация в славянских языках (на материале сербского и болгарского языков в сопоставлении с русским): дис. ... д-ра филол. наук. СПб., 2009. 554 с.
6. Симонова С. О. Коммуникативно-когнитивные особенности выражения косвенных и имплицитных речевых актов отказа в диалогическом дискурсе: дис. ... канд. филол. наук. Тамбов, 2011. 207 с.
7. Цветков О. Ю. Коммуникативная среда побудительного высказывания: на материале английского языка: дис. ... канд. филол. наук. Череповец, 2002. 181 с.
8. Петрова Е. Б. Косвенные средства выражения реактивного совета (на материале русской и американской социокультур) // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (TSPU Bulletin). 2013. Вып. 10 (138). С. 47–53.
9. Searle J. R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. 203 p.
10. Habermas J., Luhmann N. Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie – Was leistet die Systemforschung? Deutschland: Frankfurt-am-Main, 1971. 400 S.
11. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб., 2003. 380 с.
12. Austin J. L. How to Do Things with Words. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962. 169 p.
13. Почепцов Г. Г. Прагматика текста // Коммуникативно-прагматические и семантические функции речевых единств. Калинин: Калининский гос. ун-т, 1980. С. 8–20.
14. Теплякова Е. К. Коммуникативные неудачи при реализации речевых актов побуждения в диалогическом дискурсе: на материале современного немецкого языка: дис. ... канд. филол. наук. Тамбов, 1998. 157 с.
15. Пешковский А. М. Русский синтаксис в научном освещении. М.: Языки славянской культуры, 2001. 510 с.
16. Янко Т. Е. Интонационные стратегии русской речи в сопоставительном аспекте. М.: Языки славянских культур, 2008. 312 с.
17. Хидешели Е. П. Функции коммуникативных типов предложения в современном английском языке: дис. ... канд. филол. наук. Пятигорск, 2003. 177 с.
18. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. М.: Прогресс, 1986. Вып. XVII: Теория речевых актов. С. 349–383.
19. Кильмухаметова Е. Ю. Риторические вопросы как косвенные речевые акты (на материале французского языка) // Вестн. Томского гос. пед. ун-та (TSPU Bulletin). Серия: Гуманитарные науки. 2006. Вып. 4 (55). С. 77–82.

Петрова Елена Борисовна, кандидат филологических наук, доцент, Томский государственный педагогический университет (ул. Киевская, 60, г. Томск, Россия, 634061). E-mail: PetrovaEB@yandex.ru

Материал поступил в редакцию 01.02.2018.

DOI: 10.23951/1609-624X-2018-4-65-69

PRAGMALINGUISTIC CHARACTERISTICS OF INTERROGATIVE SPEECH ACTS (ON DATA OF AMERICAN ENGLISH)

E. B. Petrova

Tomsk State Pedagogical University, Tomsk, Russian Federation

The article discusses pragmalinguistic peculiarities of interrogatives. These characteristics are analyzed at comparing interrogatives to other speech acts. Interrogatives as speech acts have an illocutionary force and a perlocutionary effect similar to those of directive speech acts. The illocutionary force of interrogatives is connected with communicative manipulation when asking for or checking information by referring to another person. The perlocutionary effect of interrogatives is either this person agrees or does not agree to share information. Directive speech acts are also connected with communicative manipulation and the perlocutionary effect of directive speech acts is either the other person agrees or does not agree to fulfill the action. However, interrogatives differ from other speech acts (directive speech acts including) by their locutionary and propositional characteristics. Interrogatives are constructed in a special way and do not contain reference to the answer. At least these locutionary and propositional characteristics of interrogatives makes it possible to consider interrogatives as a separate group of speech acts. Analysis of interrogative

speech acts in contemporary American films show that 70 % of interrogatives are used as direct speech acts, i.e. to ask for information or to check information. One fourth of interrogatives contains second illocutions, in most cases these are reproach, indignation and pleading. Interrogatives as indirect speech acts are used in 20 % of utterances mainly to express suggestions. Rhetorical (false) questions are used only in 10 % of interrogative utterances.

Key words: *pragmalinguistics, speech acts, interrogatives, American English.*

References

1. Wunderlich D. On Problems of Speech Act Theory. *Basic Problems in Methodology and Linguistics*. Ed. by R.E. Butts & J. Hintikka. London, Ontario, Boston, etc.: D. Reidel Publishing Company, Dordrecht, 1977. Part Three of the Proceedings of the Fifth International Congress of Logic, Methodology and Philosophy of Science. P. 243–258.
2. Searle J. R. *Expression and Meaning: Studies in the Theories of Speech Acts*. Cambridge, London, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1979. 187 p.
3. Searle J. R. Klassifikatsiya illokutivnykh aktov [Classification of Illocutionary Acts]. *Novoye v zarubezhnoy lingvistike* [New Findings in Foreign Linguistics]. Moscow, Progress Publ., 1986. vol. XVII. Speech Act Theory. pp. 170–187 (in Russian).
4. Naumova M. V. *Interrogativnyy dialog: na materiale angliyskogo yazyka. Dis. kand. filol. nauk* [Interrogative dialogue: on data of English. Dis. cand. philol. sci.]. Belgorod, 2005. 130 p. (in Russian).
5. Maslova A. Yu. *Kommunikativno-sematicheskaya kategoriya pobuditel'nosti i eye realizatsiya v slavyanskikh yazykakh (na materiale serbskogo i bolgarskogo yazykov v sopostavlenii s russkim. Dis. dok. filol. nauk* [The Communicative and semantic category of inducement and its manifestation in Slavonic languages (on data of Serbian and Bulgarian with comparison to Russian). Diss. doc. philol. sci.]. Saint Petersburg, 2009. 554 p. (in Russian).
6. Simonova S. O. *Kommunikativno-kognitivnye osobennosti vyrazheniya kosvennykh i implitsitnykh rechevykh aktov otказа v dialogicheskom diskurse. Dis. kand. filol. nauk* [Communicative and cognitive peculiarities of manifestation of indirect and implicit speech acts of refusals in the discourse of dialogues. Diss. cand. philol. sci.]. Tambov, 2011. 207 p. (in Russian).
7. Tsvetkov O. Yu. *Kommunikativnaya sreda pobuditel'nogo vyskazyvaniya: na materiale angliyskogo yazyka. Dis. kand. filol. nauk* [The communicative environment of a directive utterance: on data of English. Diss. cand. philol. sci.]. Cherepovets, 2002. 181 p. (in Russian).
8. Petrova E. B. Kosvennye sredstva vyrazheniya reaktivnogo soveta (na materiale russkoy i amerikanskoy sotsyokul'tur) [Indirect means of expressing pre-sequenced advice (data: Russian and American socio-cultures)]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta – TSPU Bulletin*, 2013, no. 10 (138), pp. 47–53 (in Russian).
9. Searle J. R. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. 203 p.
10. Habermas J., Luhmann. N. *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie – Was leistet die Systemforschung?* Deutschland: Frankfurt-am-Main, 1971. 400 S.
11. Habermas J. *Moral'noye soznaniye i kommunikativnoye deystviye* [Moral awareness and communicative acts]. Saint Petersburg, 2003. 380 p. (in Russian).
12. Austin J. L. *How to Do Things with Words*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962. 169 p.
13. Pocheptsov G. G. Pragmatika teksta [Pragmatics of the text]. *Kommunikativo-pragmaticheskiye i semanticheskiye funktsii rechevykh edinstv* [Communicative, pragmatic and semantic functions of speech units]. Kalinin, Kalinin State University Publ., 1980. pp. 8–20 (in Russian).
14. Teplyakova E. K. *Kommunikativnye neudachi pri realizatsii rechevykh aktov pobuzhdeniya v dialogicheskom diskurse: na material sovremennogo nemetskogo yazyka. Dis. kand. filol. nauk* [Communicative failures at manifestation of directive speech acts in the discourse of dialogues: on data of modern German. Diss. cand. philol. sci.]. Tambov, 1998. 157 p. (in Russian).
15. Peshkovsky A. M. *Russkiy sintaksis v nauchnom osveschenii* [Russian syntax from scientific point of view]. Moscow, Yazyki slavyanskikh kul'tur Publ., 2001. 510 p. (in Russian).
16. Yanko T. E. *Intonatsionnye strategii russkoy rechi v sopostavitel'nom aspekte* [Intonation strategies of Russian speech in comparative aspect]. Moscow, Yazyki slavyanskikh kul'tur Publ., 2008. 312 p. (in Russian).
17. Khidesheli E. P. *Funktsii kommunikativnykh tipov predlozheniya v sovremennom angliyskom yazyke. Dis. kand. filol. nauk* [Functions of communicative types of sentences in modern English. Diss. cand. philol. sci.]. Pyatigorsk, 2003. 177 p. (in Russian).
18. Conrad R. *Voprositel'nye predlozheniya kak kosvennye rechevye akty* [Interrogatives as indirect speech acts]. *Novoye v zarubezhnoy lingvistike* [New Findings in Foreign Linguistics]. Moscow, Progress Publ., 1986. vol. XVII. Speech Act Theory. Pp. 349–383 (in Russian).
19. Kl'mukhmetova E. Yu. *Ritoricheskiye voprosy kak kosvennye rechevye akty (na materiale frantsuzskogo yazyka)* [Rhetorical questions as indirect speech acts (on data of French)]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta – TSPU Bulletin*, 2006, no. 4 (55), pp. 77–82 (in Russian).

Petrova E. B., Tomsk State Pedagogical University (ul. Kievskaya, 60, Tomsk, Russian Federation, 634061). E-mail: PetrovaEB@yandex.ru