

Дормидонтова Ирина Евгеньевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»

г. Москва

DOI 10.31483/r-167704

**ОБРАЗНО-ЦЕННОСТНОЕ И РЕСУРСНО-ПРОЦЕССНОЕ
СТРУКТУРИРОВАНИЕ В КОУЧИНГЕ: АНАЛИЗ ДВУХ СЛУЧАЕВ
И АВТОРСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ
ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ВЫБОРА МЕТОДОВ**

Аннотация: в статье рассматривается значение дифференцированного подбора коучинговых методов в зависимости от ведущего дефицита клиентского запроса. На материале двух обезличенных случаев из индивидуальной коучинговой практики анализируются разные типы задач: профессиональное самоопределение и предпринимательская прокрастинация. В первом случае клиент находился в ситуации профессиональной неопределённости и нуждался в прояснении собственных ориентиров, критериев поиска новой работы и образа будущего профессионального «Я». Во втором случае клиент уже имел несколько направлений деятельности и понимал, какие идеи ему интересны, однако сталкивался с усталостью, прокрастинацией, самообесцениванием и трудностью доведения действий до результата. На основе анализа предложена авторская концепция дифференцированного структурирования коучинговой сессии, согласно которой коуч сначала определяет, что именно нуждается в структурировании, и только затем подбирает соответствующие техники.

Ключевые слова: коучинг, профессиональное самоопределение, предпринимательская прокрастинация, образ будущего, конструктивное мечтание, когнитивно-поведенческий коучинг, ресурс, структурирование, саморегуляция.

Введение.

Современный коучинг всё чаще рассматривается как развивающая практика, направленная на раскрытие личного и профессионального потенциала человека. В методических рекомендациях СПК УП коучинг определяется как «особый вид развивающей практики в форме партнерского диалога, стимулирующего мыслительные и творческие процессы, направленный на максимальное раскрытие личного и профессионального потенциала людей для достижения их целей» [Основы коучинга, 2025]. В этой логике клиент остаётся автором содержания и решений, а коуч отвечает за процесс, структуру диалога, удержание фокуса и создание условий для осознанного движения к результату.

В практической работе коуч сталкивается с необходимостью выбора корректной техники для конкретного запроса и стадии работы. Одна ситуация может требовать прояснения образа будущего и внутренних критериев выбора. Другая – восстановления ресурса, выявления причин откладывания и структурирования процесса действия.

В связи с этим особое значение приобретает дифференцированный подбор коучинговых методов. Под ним в данной статье понимается выбор техник в соответствии с ведущим дефицитом клиентского запроса. Таким дефицитом может быть неясность направления, отсутствие критериев выбора, нехватка ресурса, недостаток структуры действия или трудность завершения начатого.

Цель статьи – на материале двух обобщённых типов коучинговых запросов показать, как диагностика ведущего дефицита запроса может служить основанием для выбора коучинговых методов и конструирования структуры сессии.

Теоретические основания.

Коучинг как форма профессиональной помощи опирается на партнёрский диалог, в котором клиент остаётся автором своих решений. Коуч при этом отвечает за организацию процесса, качество вопросов, удержание фокуса и создание условий для осознанного движения клиента к результату. В методических рекомендациях подчёркивается, что коучинговый диалог помогает клиенту осознавать намерения, мотивы, цели, ресурсы, ценности, приоритеты, риски и возможные шаги.

Ю.К. Зубова и М.А. Иванов рассматривают коучинг как вид социально-психологической помощи, направленный на создание эффективных способов разрешения субъективно значимых ситуаций, ведущих к позитивным изменениям в жизни клиента и в нём самом [Зубова, Иванов, 2024]. Такой подход важен для настоящей статьи, поскольку рассматриваемые типы запросов связаны не только с внешними задачами – профессиональным выбором, карьерным развитием, обучением, предпринимательской деятельностью или реализацией проекта, – но и с изменением способа самоопределения, отношения к собственным ресурсам и способов действия.

Для анализа первого типа запроса особое значение имеет модель мечты и конструктивного мечтания Е.Н. Осина, П.А. Егоровой и Н.Б. Кедровой. В этой модели мечта понимается как эмоционально окрашенный образ желаемого будущего, имеющий субъективную значимость и ценность. Авторы подчёркивают, что мечта выражает важные ценности и мотивы жизненного пути личности [Осин, Егорова, Кедрова, 2023].

В коучинговой практике конструктивное мечтание можно рассматривать как переход от образа желаемого будущего к осознанным критериям выбора и действиям. Клиент сначала формирует образ будущего «Я», затем исследует, какие ценности и потребности стоят за этим образом, после чего сопоставляет желаемое состояние с текущей реальностью. Такое сопоставление позволяет выявить разрывы, сформулировать критерии выбора и определить первые шаги. В таком понимании мечтание становится способом смысловой ориентации и подготовки к действию.

При этом важно не переоценивать визуализацию как самостоятельный инструмент принятия решений. В исследовании «Мечта и жизненный выбор» П.А. Егорова, Е.Н. Осин и Н.Б. Кедрова показывают, что мечтание может актуализировать и прояснить значимые мотивы и смыслы, помещая ситуацию выбора в более широкий контекст, но само по себе не гарантирует нахождение решения [Егорова, Осин, Кедрова, 2021]. Поэтому образ будущего в коучинге требует

дальнейшего структурирования: шкалирования, анализа текущей и желаемой ситуации, планирования первых шагов.

Для анализа второго типа запроса важна другая теоретическая линия – саморегуляция, целеполагание, когнитивно-поведенческий коучинг и структурирование действия. Если клиент понимает, чего хочет, но не действует или не завершает начатое, коучинговая работа должна быть направлена не на дальнейшее расширение поля идей, а на исследование ресурса, убеждений, внутренних ограничений и конкретных точек, где действие остаётся незавершённым.

Когнитивно-поведенческая логика в коучинге восходит к работам А. Эллиса и А. Бека, в которых подчёркивается связь между событием, интерпретацией, убеждениями, эмоциями и поведением. В коучинговом контексте эта логика применяется не для лечения клинических состояний, а для работы с неклиническими запросами: целями, блоками, убеждениями, саморегуляцией и переходом к действию.

Особенно полезна модель SPACE Н. Эджертона и С. Палмера, которая позволяет рассматривать прокрастинацию и откладывание действия как результат взаимодействия мыслей, эмоций, телесного самоощущения и поведения в контексте текущей ситуации. Такая рамка помогает анализировать откладывание не как «лень» или отсутствие дисциплины, а как систему взаимосвязанных факторов.

Для анализа второго типа запроса также значим эффект Зейгарник, согласно которому незавершённые действия сохраняют более высокую психологическую напряжённость и продолжают удерживаться в поле внимания субъекта. В контексте коучинговой работы этот эффект может объяснять ситуации, когда большое количество начатых, но незавершённых задач усиливает когнитивную нагрузку, снижает субъективное ощущение ресурса и поддерживает прокрастинацию. В таком случае задачей коучинга становится не только постановка новых целей, но и выявление точки незавершённости действия, снижение количества открытых циклов действия и перевод намерений в завершённые действия.

Также для перехода от намерения к действию значима концепция реализационных намерений (implementation intentions) П. Голлвитцера и П. Ширана. Согласно этому подходу, одного намерения недостаточно; важно определить, когда, где и как будет совершено действие [Gollwitzer, Sheeran, 2006]. Эта идея близка коучинговой практике, где идеи и цели должны быть переведены в конкретные шаги или поведенческие эксперименты.

Метод.

Статья основана на качественном сравнительном анализе двух обобщённых типов коучинговых запросов, сформированных на основе практического опыта автора. Такой дизайн не является экспериментальным исследованием и не предполагает статистически обобщаемых выводов. Вместе с тем он позволяет проанализировать практическую логику выбора коучинговых методов и сформулировать гипотезу о значении дифференцированного подхода к структурированию сессии.

Материалом для анализа выступили сессионные заметки коуча, типовые формулировки клиентских запросов, наблюдаемая динамика продвижения клиентов и итоговые выводы по проведённым сессиям. Описания представлены в обобщённом и маскированном виде: они не воспроизводят конкретные клиентские истории, не содержат дословных формулировок клиентов и не включают сведения, позволяющие идентифицировать конкретного человека.

Анализ направлен не на описание индивидуальной биографии клиентов, а на демонстрацию логики выбора коучинговых методов при разных типах запросов.

Тип запроса 1. Самоопределение и выбор направления через образно-ценностное структурирование.

Первый тип запроса связан с самоопределением и выбором направления. В профессиональном контексте он может проявляться как запрос на выбор новой работы, карьерный переход, уточнение профессиональной роли, выбор образовательного маршрута или поиск более соответствующего формата деятельности.

В более широком контексте такой тип запроса может возникать в ситуациях жизненного выбора, смены этапа, поиска нового формата самореализации или необходимости определить дальнейший вектор развития.

В подобных ситуациях клиент может испытывать неопределённость относительно дальнейшего направления, подходящих форматов реализации и критериев будущего выбора. Ведущим дефицитом здесь является не отсутствие информации о внешних возможностях, а недостаточная ясность внутренних ориентиров: ценностей, интересов, критериев выбора и представления о будущем «Я».

В такой логике продуктивными становятся методы образно-ценностного структурирования: визуальный образ будущего, колесо профессиональных интересов, шкалирование критериев, анализ разрывов между текущей и желаемой ситуацией, техники эха и отзеркаливания.

На первом этапе работы в подобных запросах может исследоваться, какие сферы вызывают интерес, какие задачи дают энергию и где появляется состояние вовлечённости. Далее может использоваться адаптированный вариант техники «колесо баланса», направленный на анализ интересов, значимых параметров будущего выбора и критериев желаемого формата деятельности. Это позволяет выделить и прошкалировать важные ориентиры, условия и критерии выбора.

Особое значение в таком типе запроса может иметь создание визуального образа будущего «Я». Этот образ помогает не просто представить желаемое состояние, но и выявить ценности, которые за ним стоят. Через сопоставление образа будущего с текущей реальностью становится возможным увидеть, какие элементы уже присутствуют в настоящем, какие находятся в дефиците и какие являются принципиально важными для следующего шага.

Важно подчеркнуть, что образ будущего в этой логике не используется как изолированная техника визуализации. Его ценность проявляется тогда, когда он становится отправной точкой для дальнейшего структурирования: выявления ценностей, формулирования критериев выбора и определения первых шагов.

Возможным результатом такой работы становится переход от размытых переживаний неопределённости к более ясной системе критериев и направлений

дальнейшего развития. Коучинг в этом случае помогает не столько дать клиенту готовое решение, сколько создать условия для осознанного выбора, основанного на внутренних ориентирах.

Тип запроса 2. Разрыв между намерением и действием через ресурсно-процессное структурирование.

Второй тип запроса связан с разрывом между намерением и действием. В подобных ситуациях клиент может в целом понимать интересующие направления развития, но сталкиваться со снижением энергии, откладыванием значимых действий и трудностью завершения начатого. Одним из частных проявлений такого типа запроса может быть предпринимательская прокрастинация, однако эта логика также применима к карьерным, образовательным, творческим, управленческим и проектным задачам.

Ведущим дефицитом здесь является не отсутствие идей, а сочетание сниженного ресурса, самокритики, когнитивной перегрузки и недостаточной организации процесса действия.

В таких запросах работа может начинаться не с построения стратегии и не с расширения поля возможностей, а с ресурсной диагностики. Для этого могут использоваться дневник энергии, шкалирование ресурса, колесо баланса и анализ активностей, которые дают или забирают энергию. Такой этап позволяет не усиливать давление на клиента дополнительным планированием, а сначала прояснить, какие условия поддерживают восстановление и готовность к действию.

Далее фокус может смещаться к исследованию причин откладывания. Для этого могут использоваться техника «5 почему», анализ убеждений, карта направлений деятельности, карта цикла действия и поиск точки незавершённости действия. В такой логике прокрастинация рассматривается не как отсутствие дисциплины, а как результат взаимодействия ресурса, самокритики, перегрузки, убеждений и незавершённых циклов действия.

Особое значение здесь может иметь эффект Зейгарник: незавершённые действия остаются в поле внимания, поддерживают внутреннее напряжение и уси-

ливают ощущение когнитивной перегрузки. Поэтому задачей коучинга становится не добавление новых целей, а снижение количества открытых циклов действия, выявление точки незавершённости и выбор минимального шага, который можно довести до завершения.

В подобных запросах клиенту могут больше откликаться вопросы, ведущие к прикладным действиям: подготовить шаблон, структурировать материал, подготовить минимальный прикладной результат, зафиксировать следующий шаг, идентифицировать и упростить повторяющиеся действия.

В таком типе запроса работа с образами и идеями требует осторожности. Если у клиента уже достаточно идей и направлений, дальнейшее расширение поля возможностей может усиливать расфокусировку. Поэтому более продуктивной становится временная фокусировка: выбор одного следующего действия, определение этапа, на котором действие обычно остаётся незавершённым, и перевод намерения в конкретный завершённый шаг.

Возможным результатом такой работы становится переход от обобщённого переживания «я прокрастинирую» или «я не довожу до конца» к более точному пониманию того, где именно действие останавливается, какие факторы поддерживают откладывание и какой минимальный завершённый шаг может быть выполнен в ближайшее время. В этом случае коучинг помогает не столько увеличить количество целей, сколько снизить внутренний шум, восстановить ресурс и поддержать завершение конкретного цикла действия.

Авторская концепция дифференцированного структурирования коучинговой сессии.

На основании анализа двух типов запросов можно предложить практическую концепцию дифференцированного структурирования коучинговой сессии.

Концепция не претендует на статус валидизированного инструмента и требует дальнейшей апробации. Однако она может служить практическим подходом для коуча при первичной диагностике запроса и выборе методов работы.

Отличие предлагаемой концепции состоит в том, что она не классифицирует клиентов как типы личности, а помогает коучу определить функциональный дефицит текущего запроса: что именно сейчас требует структурирования для продвижения клиента.

Центральный принцип концепции.

Коуч сначала определяет, что именно нуждается в структурировании, и только затем выбирает технику в контексте конкретного запроса и этапа работы с клиентом.

Этап 1. Контракт и первичная формулировка запроса.

На первом этапе коуч помогает клиенту сформулировать, с чем он приходит и какой результат хочет получить. Это согласуется с логикой большинства коучинговых моделей, где важны контракт, целеполагание, формулирование конкретного запроса и анализ текущей ситуации.

Ключевые вопросы:

- с чем клиент приходит;
- что должно измениться к концу сессии;
- как клиент поймёт, что сессия была полезной;
- на что направлен запрос: ясность, ресурс, действие, выбор или завершение процесса.

Этап 2. Диагностика ведущего дефицита запроса

На этом этапе коуч определяет, чего клиенту сейчас больше всего не хватает для движения.

Таблица

Ведущий дефицит	Маркеры в запросе	Фокус работы
Дефицит образа будущего	«Не понимаю, куда двигаться»	Образ будущего, проектирование альтернатив
Дефицит критериев выбора	«Не знаю, по каким параметрам выбирать»	Ценности, критерии, шкалирование
Дефицит ресурса	«Нет сил», «усталость», «не могу начать»	Энергия, восстановление, колесо баланса
Дефицит процесса	«Знаю, что надо, но не делаю»	Карта процесса, препятствия, шаги

Дефицит завершения	«Начинаю и бросаю», «много незавершённого»	Точка незавершённости действия, минимальный завершённый шаг
--------------------	---	--

Этап 3. Выбор варианта структурирования сессии.

После первичной диагностики коуч выбирает один из трёх основных вариантов работы.

Вариант А. Образно-ценностное структурирование.

Применяется, если клиенту нужно понять, куда двигаться, что для него важно и какие критерии должны лечь в основу выбора.

Подходящие техники: визуальный образ будущего, колесо профессиональных интересов, шкалирование ценностей и критериев, анализ разрыва между реальностью и желаемым образом, перевод образа будущего в критерии выбора при планировании действий.

Вариант Б. Ресурсно-процессное структурирование.

Применяется, если клиент понимает направление развития, но сталкивается с усталостью, прокрастинацией, когнитивной перегрузкой, расфокусировкой внимания и действий, сложностью выбора.

Подходящие техники: дневник энергии, колесо баланса, шкалирование ресурса и готовности к изменениям, карта направлений деятельности, карта цикла действия, поиск точки незавершённости действия, выделение повторяющихся действий, проверка гипотез через эксперименты, домашнее задание на завершение конкретного шага.

Вариант В. Когнитивно-поведенческие техники.

Применяется при наблюдении у клиента дисфункциональных убеждений, самокритики, зависимости от внешней оценки, чувства вины, мешающих действовать.

Подходящие техники: ABC / ABCDEF, SPACE, «5 почему», анализ возможных последствий различных альтернатив, проверка дисфункциональных убеждений, поведенческий эксперимент.

Этап 4. Конструирование микропротокола сессии.

На основе выбранной ветки коуч выстраивает структуру конкретной сессии.

Универсальный микропротокол может выглядеть следующим образом:

- выстраивание контакта;
- уточнение контракта;
- уточнение запроса;
- диагностика ведущего дефицита;
- уточнение фокуса текущей сессии;
- выбор и применение техники;
- формулирование идей, решений или критериев;
- перевод идей в действие;
- выбор домашнего задания;
- уточнение впечатлений клиента по итогам сессии.

Этап 5. Закрепление результата.

Финальный этап концепции – переход от идей к действиям. В зависимости от запроса результатом может быть критерий выбора, образ будущего, список приоритетов, карта процесса, первый шаг, план действий, домашнее задание или поведенческий эксперимент.

Ключевой принцип: сессия должна завершаться не только осознанием текущей ситуации, но и понятным способом продолжить движение в выбранном направлении.

Обсуждение.

Сравнение двух типов коучинговых запросов показывает, что результативность работы связана не с универсальностью конкретной техники, а с точностью выбора метода под ведущий дефицит запроса. В первом типе запроса основным объектом структурирования становятся внутренние ориентиры клиента: образ будущего, ценности, интересы и критерии выбора. Во втором типе запроса структурирование направлено на ресурс, процесс действия и точку незавершённости действия.

Это различие важно для выбора коучинговой стратегии. В ситуации неопределённости и выбора преждевременный переход к планированию может усиливать давление, поскольку у клиента ещё не сформированы внутренние критерии

выбора. Напротив, при разрыве между намерением и действием избыточное расширение поля идей может поддерживать расфокусировку и перегрузку; в этом случае более продуктивными становятся ресурсная диагностика, карта процесса и завершение минимального цикла действия.

Во втором типе запроса особенно значимым оказывается феномен незавершённых действий. Большое количество начатых, но не доведённых до результата процессов может поддерживать внутреннее напряжение и ощущение когнитивной перегрузки. В этом смысле работа с точкой незавершённости действия позволяет перевести переживание «я прокрастинирую» или «я не довожу до конца» в более конкретный вопрос: «на каком этапе действие остаётся открытым и что необходимо, чтобы завершить цикл?».

Таким образом, выбор метода в коучинге должен определяться не формальной привлекательностью техники, а её функцией в конкретном запросе: прояснить ценности, восстановить ресурс, структурировать процесс или поддержать завершение действия. Предложенная авторская концепция требует дальнейшей апробации, однако может использоваться как методическая рамка для первичной диагностики запроса, выбора техник и конструирования микропротокола сессии.

Выводы.

1. Коучинг способствует развитию клиента через повышение осознанности, прояснение целей, ресурсов, ограничений и переход к действиям.

2. Выбор метода в коучинге целесообразно соотносить с ведущим дефицитом запроса: неясностью образа будущего, отсутствием критериев выбора, нехваткой ресурса, дефицитом процесса или трудностью завершения действия.

3. При запросах на самоопределение и выбор направления продуктивными могут быть методы образно-ценностного структурирования: образ будущего, колесо профессиональных интересов, компас критериев, шкалирование и анализ разрывов между желаемым и текущим состоянием.

4. При запросах, связанных с разрывом между намерением и действием, значимыми становятся диагностика ресурса, исследование убеждений, анализ причин откладывания, карта процесса и работа с точкой незавершённости действия.

5. Когнитивно-поведенческие модели, включая ABC/ABCDE и SPACE, а также представление об эффекте Зейгарник могут быть полезны для анализа ситуаций, где прокрастинация связана с убеждениями, эмоциональными реакциями, перегрузкой и незавершёнными действиями.

6. Предложенная авторская концепция дифференцированного структурирования сессии не является валидизированным инструментом, но может служить методической рамкой для дальнейшей апробации и разработки протоколов работы с разными типами клиентских запросов.

Заключение.

Представленный анализ позволяет рассматривать дифференцированное структурирование как один из возможных принципов выбора коучинговых методов. В центре авторской концепции находится не типология клиентов и не описание индивидуальных клиентских историй, а диагностика того, что именно в данный момент нуждается в структурировании: образ будущего, критерии выбора, ресурс, процесс действия или точка незавершённости действия.

Концепция требует дальнейшей апробации, однако может быть использована в качестве практического подхода для первичной диагностики запроса, выбора техник и конструирования микропротокола сессии. Ограничением статьи является анализ двух обобщённых типов коучинговых запросов, сформированных на основе практического опыта автора, что не позволяет делать обобщающие выводы об эффективности концепции, но позволяет сформулировать направление для дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Антонова Н.В. Когнитивно-поведенческий коучинг: методология, модели, протоколы / Н.В. Антонова. – DOI: 10.31483/r-138097. EDN LNMRSY
2. Егорова П.А. Адаптивные функции мечты и процесса мечтания: дис. ... канд. психол. наук / П.А. Егорова. – М.: НИУ ВШЭ, 2022.
3. Егорова П.А. Мечта и жизненный выбор: экспериментальное исследование / П.А. Егорова, Е.Н. Осин, Н.Б. Кедрова // Психологические исследования. – 2021. – Т. 14. №75. EDN FAJJET

4. Зубова Ю.К. Психологическое консультирование и коучинг как виды социально-психологической помощи / Ю.К. Зубова, М.А. Иванов // Национальный психологический журнал. – 2024. – Т. 19. №3. – С. 91–103. – DOI: 10.11621/npj.2024.0307. EDN QIVBXM
5. Осин Е.Н. Конструктивные функции мечты: от теоретической модели к эмпирической валидации. Часть 1 / Е.Н. Осин, П.А. Егорова, Н.Б. Кедрова // Культурно-историческая психология. – 2023. – Т. 19. №4. – С. 56–66. – DOI: 10.17759/chp.2023190406. EDN MGCFXD
6. Основы коучинга: методические рекомендации СПК УП для подготовки к независимой оценке квалификаций. – М.: СПК УП, 2025.
7. Сварник П.Е. Навигатор моделей коучинга. Версия 1.0, 2025 / П.Е. Сварник, Н.В. Антонова.
8. Сидоренко Е.В. Методика и практика коучинга с командой первого лица: материалы тренинга / Е.В. Сидоренко. – 2026.
9. Blouin-Hudon E.-M.C., Zelenski J.M. The daydreamer: Exploring the personality underpinnings of daydreaming styles and their implications for well-being // Consciousness and Cognition. 2016. Vol. 44. Pp. 114–129.
10. Edgerton N., Palmer S. SPACE: A psychological model for use within cognitive behavioural coaching, therapy and stress management // The Coaching Psychologist. 2005. Vol. 2. No. 2. Pp. 25–31.
11. Gollwitzer P.M., Sheeran P. Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes // Advances in Experimental Social Psychology. 2006. Vol. 38. Pp. 69–119. DOI: 10.1016/S0065-2601(06)38002-1.
12. Locke E.A., Latham G.P. Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey // American Psychologist. 2002. Vol. 57. No. 9. Pp. 705–717. EDN GSFUPP
13. Markus H., Nurius P. Possible Selves // American Psychologist. 1986. Vol. 41. No. 9. Pp. 954–969.

14. Ryan R.M., Deci E.L. Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being // *American Psychologist*. 2000. Vol. 55. No. 1. Pp. 68–78. EDN GSHHWJ

15. Savickas M.L. et al. Life designing: A paradigm for career construction in the 21st century // *Journal of Vocational Behavior*. 2009. Vol. 75. №3. Pp. 239–250.

16. Theeboom T., Beersma B., van Vianen A.E.M. Does coaching work? A meta-analysis on the effects of coaching on individual level outcomes in an organizational context // *The Journal of Positive Psychology*. 2014. Vol. 9. No. 1. Pp. 1–18.

17. Zeigarnik B. Über das Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen // *Psychologische Forschung*. 1927. Bd. 9. S. 1–85.