



文化事业、娱乐场所

服务态度的 大革命

工人出版社

編 者 的 話

經過偉大的整風運動，服務性工作各方面的工作人員（包括商業、郵電、交通、銀行、醫務、文化事業、娛樂場所及城市服務性行業的工作人員），在黨的領導下，思想上都進行了一次大革命，覺悟程度大大提高，明確解決了為誰勞動，為誰服務這個根本問題。服務態度有了根本性的變化，服務質量大大提高，整個面貌真是煥然一新，一種“人人为我，我为人人”的共產主義風格已在祖國各地形成起來。他們都把自己的心交給了服務的對象，把過去一切只從自己工作方便着想的陳規舊制度，來了個根本性的大革命，變成一切為了服務對象了。服務對象再不像在舊社會那樣是冤家了，他們把一切服務對象都當成自己的親人、朋友。所以，商店、飯館、澡塘、理髮館、洗染店、郵局、書店、藥店等地方，都成了“顧客之家”；火車、電車、汽車、輪船、車站等地方，都成了“乘客之家”；戲院、電影院等地方，都成了“觀眾之家”；公園成了“遊人之家”；旅館成了“旅客之家”；醫院成了“病人之家”……社會風氣完全變了，處處使人感到，在我們社會主義國家里，真是四海都可以為家，無處不像家。這是共產主義覺悟高漲的結果，這是共產主義道德風氣的萌芽，這是高尚的風格，是值得我們歌頌的共產主義的新氣象！

為了傳播各種服務性工作人員中共產主義的先進思想，感人肺腑的先進事跡，值得學習的先進經驗，使這種共產主義風格能夠更加成長壯大，我們編輯了這套小叢書。

总名叫“服务态度的大革命”，将出下列五本：

“商业系統服务态度的大革命”

“服务性行业服务态度的大革命”

“邮电、交通、銀行服务态度的大革命”

“医务工作者服务态度的大革命”

“文化事业、娱乐場所服务态度的大革命”

这些書，对同行來說，可从中学習先进經驗，交流服务工作中成功的做法；对这套書所包括的各行业來說，也可以互相啓發，互相促进；对学生、青年工人和一般讀者來說，这些新社会里的新人新事，可作为培养我們崇高的道德品質的思想修养讀物。

有关服务性工作的范围很广，我們掌握的材料远未能包括所有有关的工作。每一类工作中所介紹的，虽說都是当地的或者全国的先进生产者和紅旗單位，但并不都是全国最好的，只能說是我們从各类工作中选出的代表。我們相信，在全民大跃进中，一定很快就会有更多的服务性工作者和服务性工作單位，突破我們这套書中所歌頌的事迹！

編 者

1958年9月

目 录

編者的話

丰台新华書店的变化	林方其	1
宜昌新华書店送書下乡的女營業員	赵德成	12
送書上門的圖書館	李文賢	22
千方百計地使戏剧为群众服务	吳 雪	33
处处替观众設想的广和剧院	巩 一	38
电影放映工作者的新風格	楊石伐 任斌武 魏展如 丁懋志 等	43
大跃进中的首都公园	牛道先	53

丰台新华书店的变化

林方其

在北京市郊丰台区的工厂和农村，今年大跃进以来，出现了许多深受群众欢迎的新人物。这当中也有丰台区新华书店和供销社的图书发行人员。他们面向政治、面向生产，针对实际需要，依靠群众有计划有目的地组织图书发行，对工厂和农村的技术革命、文化革命起了促进作用。他们不是专家，但是他们能够针对工厂农村中的生产技术问题找书送书，却和专家一样，能够及时帮助解决生产技术上的关键问题。

他们的事例说明，卖书，这件看来是极平凡的工作，只要人们能够转变对它的看法，能够在服务态度上来一番革命，也同样能够放出奇异的光彩。下面介绍的就是他们半年多来思想作风大跃进的一些主要情况。

（一）跳出小账算大账

丰台区新华书店的职工，和一般书店的职工一样，过去不少人对自己的工作是有自卑感的。“卖书，这算个什么？不如到工厂去学点技术，那才是真玩艺呢！”有些人一出外活动，听人说：“卖书的来了”，甚至还会脸红。

既然觉得卖书干不出什么名堂，工作自然也就不能力求改进。因此，不少人也就自然地发展了单纯任务观点——只要能够完成卖钱额，不受批评就行。书店一到货，比

較好賣又能賣錢的大本小說搶着推銷，別的書就是內容再好却很少有人主動兜攬。這種作風大家也知道不對，因此給它起了個名稱，叫“碼洋觀點”（只追求金額數字的意思）。

至於在农村賣書，更是不用提。總店發下來不少農業小冊子，很少有人主動宣傳推銷，這些書擺在書店門市部和供銷社各分銷處，一擺幾個月，銷得很少。供銷社的售貨員說：“農業小冊子，賣錢不多，麻煩不少。”書店的職工也認為：“農村不需要農業書。”後來，上面發下發貨單，書店一看有農業書目，就給蓋上“不進貨”的圖章，根本不考慮這些書的內容怎么样了。

1958年年初，農業生產大躍進開始了。書店黨支部首先領導職工對這種脫離政治的“碼洋”思想展開討論和批判。使全體職工明確了書店工作必須“面向政治”“面向生產”，賣書也必須圍繞着黨的中心工作來進行。黨支部書記王印西並幾次到豐台區委請示，區委明確地指示書店，要為農民爭取糧食豐收，為“跨黃河，過長江”起架橋撐船的作用。區委並向書店介紹了豐台農村的新面貌，和當前的生產情況，生產技術上存在的問題。經過深入討論以後，全店職工認識到賣書不能算小賬，要跳出小賬算大賬，一本農業技術書，如果真正解決問題，就不是幾分錢的問題，而是“千斤糧、萬斤菜”的問題。

方向明確以後，工作作風跟着也來了一個大轉變。

過去賣書是坐等上門，書在門市一擺，要不要憑你自己去挑。有時也了解讀者需要，但作法很簡單，只提出書名問一問要不要。賣書是這樣賣，進貨也很難有什麼一定的計劃，反正是什麼書好銷就多進什麼貨。這種隨着銷售情況走的盲目進貨方法，使書店經常積壓着大批的書籍。

現在，這一切都改變了。1958年一月中旬，為了貫徹區委指示的方針，書店對於農村的需要，作了一次詳細的調查。這次調查，不是直接問農村需要什么書，而是着重了解農業生產上的問題，然後針對這些問題，去給農村找書推銷。他們在調查中，先後訪問了區委農村工作部、農林科、農業社技術委員會、以及下放幹部等許多部門和個人，基本掌握了豐台地區農業生產問題的概況和各鄉社的生產發展規劃。經過這樣訪問了解以後，書店便知道豐台地區主要是需要有關玉米、白薯、馬鈴薯、花生等豐產經驗的書，和能解決白菜爛疙瘩、菠菜黃葉、西紅柿爛頂以及有關養豬、養兔的技術書。

只有這樣概括的了解還不夠，還要有更詳細的了解。因為各鄉各社各隊的具体情况不同。他們又採取了現場參觀、邊銷邊問的方法，進一步了解各社、隊的特殊需要，並根據這些不同需要去找書。如在樊家村社第二生產隊，書店職工了解到這裡愛鬧蟲害，就主動向他們介紹了各種防治蟲害的書籍，結果，這個隊每種書買了二十五冊。豐台門市部的金保國，在東河沿看大字報，知道下放幹部年內規劃要學會三五種農業技術，就向他們推薦了“農業技術講話”等書。此外，各社、隊已經達到的產量數字各不相同，進一步了解情況以後，推薦的豐產經驗才能做到符合實用。如中華書局出版的“白菜播種經驗”，其中介紹的是畝產二千多斤的經驗，而豐台許多地方畝產已經達到兩三萬斤，這樣的書在豐台地區就不應再推銷。本着這樣的負責精神，推銷農業技術書的工作質量便大大提高。如黃土崗鄉技術委員會要書店給介紹花生、甘薯、玉米、小麥等豐產經驗的書，經書店職工詳細了解並仔細查找適合他們需要的書，終於找出了山東北王奉鄉花生畝產一千多斤的豐產經驗，湖南新塘農業

社甘薯亩产两万多斤的丰产經驗以及新疆軍区部队玉米丰产經驗等五种書，很受黃土崗乡欢迎，每种書都买了一百本。

要使發行圖書的工作真正起到促进生产大跃进的作用，一方面要弄清农业社的需要，另一方面还要熟悉書的内容，找到真能满足需要的書。因此，在全店职工中，紧接着又迅速展开了一个熟悉业务和查書找書的运动。过去書店职工比較熟悉业务的也只知道書名和大体内容，現在他們觉得这样还很不够。現在，不但要看書名，而且还要翻目录、查产量、查特点，以保証書的内容符合需要，書中介紹的丰产經驗产量数字比本地区先进，并且适合本地区的条件和生产特点。为了保証發好农业技术書，在丰台新华書店門市部还展开了一个鑽研农业技术知識的热潮，大家按照丰台地区不同作物和畜种在學習上做了分工，提出要勤鑽三年，赶上一般农业技术員的水平。为了帮助大家熟悉业务并解决一些进貨中的疑难問題，書店还專門聘請了三位顧問，这三位同志是农业技术推广站站長何三进、畜牧兽医站孙章、和岳各庄副乡長金保山，有問題就請教他們帮助解决。在找書方面，也有很大困难。深入調查了解需要以后，發現不少需要的書是本店所沒有的，有些甚至很难找得到。但是，全店职工發揮了干劲和鑽劲，自己沒有的，到上級店或别的店去找，再沒有，就到更远处去找。为了找書，职工們放弃了业余和假日的休息，有一个同志为了找一种書，一天之間騎自行車跑了几百多里，从昌平跑南苑，又跑到城里王府井，再跑出城外到清河鎮。

卖書和卖一般商品不同，書的内容不像一般商品，不能一目了然，因此，加强圖書内容的宣傳工作是对讀者服务的一个特別重要的方面。过去卖書是分門別类摆在門市等顧

客自己来挑选,很少主动做宣傳。現在不但各門市注意开展宣傳,而且下乡下社推銷时也特別加强了流动宣傳和地头宣傳。在宣傳方式上,不仅利用海报、小型單頁宣傳品、广播等形式,而且利用和讀者交談,向讀者进行口头宣傳。由于职工对地区情况和書籍內容比較熟悉,这种宣傳一般都能够做到結合实际,收到了較好的宣傳效果。如在張各庄的一次地头宣傳以后,下放干部馬玉玲一次就买了十七本書。又如岳各庄老菜农曹老大爷本来不認為自己的菜有虫害病害,但經書店职工提到白菜烂疙瘩的問題,他承認这是多年沒解決的問題,这时門市部的同志就把“北京晚熟結球白菜的栽培”介紹給他,并且念了一段防治烂疙瘩的內容給他听,結果曹老大爷非常滿意地买了一本。書店职工利用这种深入細致的宣傳,大大推动了推銷工作。丰台区在突击推銷中,三天就銷出农业技术書一千五百多冊,主要就靠这样的宣傳。

农村地面分散,在农村銷書,主要是靠供銷社职工的力量。新华書店自己的工作跃进了,便和区供銷社一起,来促进供銷社各乡中心商店和分銷处做好發行圖書工作。他們首先在岳各庄中心商店和樊家村中心商店两处試点,然后在各分銷处、售卖点掀起了一个大力开展圖書發行的运动。运动中,供銷社的职工也迅速改变了过去認為推銷农业技术書和政治通俗讀物是“卖錢不多,麻煩多”和“卖書不多存書多”的看法,認為推銷圖書是“卖錢不多,作用不小”,因而提出“今后要使圖書和生产資料平起平坐”的口号。現在以供銷社为主体的农村圖書發行網已經普及到自然村、生产队,供銷社的十一个中心商店和各分銷处都兼营圖書,全区还增設了六十六个圖書銷售点,供銷社的售貨車,也串村串戶推銷圖書,收購廢品也代銷圖書。供銷社职工認識到圖

書对促进生产的作用,对推銷圖書的热情很高,大家都以能代銷圖書为光荣,小井乡財神庙分銷处有一位女同志,爭着代銷圖書,不讓她卖書,她竟急得哭起来。供銷社建立了圖書銷售点,使圖書在农村中的發行更广泛更深入,并且做到了經常化。他們現在已經做到了会会供应和每月保証每个生产队都跑到。代銷員并經常串戶卖書,讀者登記的書,代办来以后,便主动送到家里。他們还到地头卖書。生产隊員們来看書,他們就下田代替隊員的劳动。現在,由供銷社职工代为預約登記的圖書,到今年七月就有一千六百多件共五千七百多冊。

(二) 农业技术書遍地开花

丰台区新华書店和供銷社职工轉变服务态度,深入推銷农村圖書,几个月中获得了空前的丰收。仅今年三月配合春耕發行农副业生产技术書,三天就銷出了三千一百多冊,超过了丰台区建立新华書店五、六年以来农村銷書量的总和。在这一炮打响以后,自四月二十五日至二十九日,店社双方又組織了一次配合思想革命,大力發行政治圖書的推銷运动,經全体职工总动员,苦战了五晝夜,深入地头田間,跑遍了家农户戶,又銷出各种書籍三万三千多冊。供銷社的圖書發行业务自三月份也开始跃进,以今年四月和去年四月比較,書店对供銷社的圖書批發額便增長了八十一倍。預計1958年供銷社銷書量要比去年增長四倍。銷售量虽然迅速增長,但是因为进貨計劃性加强,存貨却反而压缩了,目前各乡社存書量一般只有年初存貨的百分之八十左右。

店社职工配合党的中心任务开展农村圖書發行,不仅扩大了业务,而且,更重要的是帮助推动了农村的工作,受

到广大群众的热烈欢迎。在第一次配合春耕的突击發行以后，区委在一次会议上表扬書店、供销社的工作，說，“你們單位虽小，却办了大事。”农民也夸奖說，这次突击發行圖書是“撒下了增产的种子”。

种子撒下以后，有的早已結出了丰盛的果实。

先說一个在書店职工中人人傳誦的笑話。

有一次，發行員来到黃土崗农业社獭兔場，發現这里小兔死亡率很大。他回店以后便针对他們的情况找到恰好能够解决问题的“养兔問答一百条”給兔場送去。这本书起了很大作用，兔場很快便消灭了死亡現象。等發行員不久以后再到兔場去时，兔子繁殖得太多，兔窩已經容不下了。兔場飼养員正在为这个新的問題發愁，見發行員来了，就問發行員“能不能帮助卖点兔？”

卖書的还得管卖兔？这是笑話，也不是笑話。这个故事說明，我們的圖書發行員在农村是多么为群众所欢迎和信賴。

这样的一些事例，在供销社代銷員的工作中也很多。

黎明农业社有很大一塊盐碱地，过去一直荒着，經供销社給找了一本改造盐碱地的書送去以后，現在这块地的面貌已經根本改观。农民編了两个順口溜，来形容改变前后的两种情况。他們形容改变前的情况是：

“西局南大窪，十年九抓瞎；遇雨深三尺，捉魚又捞虾。”
形容改变后的新面貌是：

“西局南大窪，今春稻秧插；大家齐努力，爭取四五八。”

农民初走上合作化的道路，不少社干部和生产隊長，他們有干劲，但还不熟悉领导方法，也急需帮助。在这里，一本好書往往也能帮助解决很大的問題。紅十月社有一位生

产队长作风生硬，队员们对他的意见很大，可是，这位队长在几天之内忽然转变了作风，群众都很纳闷，后来才知道是岳各庄大井分销售处的职工牛义了解了他的情况，给他送去了一本“怎样当好田间队长”的书，帮助他很快改正了毛病，能够虚心听取群众意见和耐心说服群众了。

这次在农村中发行图书的广泛和深入，还可以从范家村社一大队五分队里六十二岁的饲养员老赵的身上反映出来。

这个社里有一头牲口，由老赵饲养，但一直饲养不好，看官已经活不了，社里已经预备杀了。正在这时候，范家村中心商店于家胡同分销售处的尹再同了解了，给送来了一本“模范的饲养员”，老赵用心学习了这本书，不论在劳动态度或饲养技术方面都有很大改进，很快牲口就长壮实了。

有计划有目的地发行图书，对农副业大跃进的好处是说不完的。现在，在丰台区的各乡镇社，几乎都能找到这样一些图书起作用的生动事例。到处都有人对图书发行员的工作赞扬和表示感谢。

(三) 给技术革命配钥匙

1958年六月，丰台区新华书店开始在工厂中深入发行图书。他们把前一阶段在农村深入发行的经验在工厂中加以推广，也收到了很好的效果。当时党的总路线已经公布，工厂里正在开展技术革命，书店党支部确定书店发行工作要紧密配合工厂党委的中心工作，配合技术革命，并提出“为技术革命配钥匙”的口号，作为在工厂扩大发行技术图书的奋斗目标。

在工厂发行技术书，过去也搞过，但那时候书店职工有

一种錯誤的想法，認為“工人工資富余不多，不會花較多的錢買大本技術書”。因此，發行很不深入，技術書很少下車間，只在工程師和技術人員中發行過。

這次的發行和過去完全不同。這次要求技術書一定要發行到車間，使直接生產的工人也能掌握最新的技術理論。要做到這一點，就要求書店職工認真樹立起深入工作和為工人階級服務的思想和作風。

深入發行工業技術圖書的工作首先在丰台橋梁工廠展開。按照書店的計劃，書店職工在黨委的支持下，首先到各車間了解車間生產情況，當前生產技術中存在的問題以及工人的文化程度和技術水平等概況。由於書店的工作是配合黨的技術革命任務，經黨委宣傳部通知各車間以後，各車間黨和行政對書店工作都非常支持。他們不僅給書店職工詳細介紹情況，有的并攤開藍圖給書店職工詳細講解當前車間技術革命的主要課題。各車間并協助書店職工建立了車間技術圖書發行站，人員一般都由黨和工會幹部或技術人員、老工人等擔任。

在“為技術革命配鑰匙”口號的鼓舞下，書店職工發揚了忘我的服務精神。負責在橋梁廠發行技術書的是一位二十二歲的共青團員喬松林。他了解了各車間的情況，知道全廠技術革命的關鍵是用“先張法”試制鋼筋混凝土橋梁，并且廠里只有蘇聯的圖紙，技術理論和實際操作的參考資料都很缺，便下決心要給這項技術革命找到“鑰匙”。他回到書店，把所有帶有“預應力”、“混凝土”、或“鋼筋”字樣的近二十種橋梁結構書都一一揀了出來。為了弄清究竟哪一本符合需要，喬松林便一本一本地查對章节目录，一直到午夜十二點多，終於查出了一本“預應力鋼筋混凝土橋跨結構”

的書，其中談到了“先張法”，並且查出第四章、第六章、第七章、第九章、第十章都有參考價值。

這本書送到橋梁廠以後，受到職工的熱烈歡迎，只是嫌太少了。喬松林就到北京有關的出版社和書店去找，先後找到了共六十本，每次運到工廠，都是一搶而空，還是不夠。

除供應了“先張法”技術書外，喬松林針對各車間各種需要，又採辦了約五十種樣本書，送到各車間尋求預約登記。其中有二十四種符合需要，各車間登記的總冊數達一千六百七十五冊。

在工廠發行技術書，有這麼大的需要量，這還是破天荒頭一遭。登記是登記了，可是到哪裡去找這麼多的冊數呢？丰台区店裡平常根本沒有大量進工業技術書，只好跑北京城裡去找。喬松林拿著這二十四種書目單，趕忙到北京發行站去進貨。可是，這二十四種書，發行站庫存的也是一本都沒有了！

基層單位一向是不能直接向出版社進貨的，也不能超越本市範圍直接向上級發行所進貨，可是，這時候，他卻顧不得了。“不行也得行，這是黨的任务，是讀者的需要！”他從北京發行站出來，又一連氣跑了全國發行所、人民鐵道出版社、中國圖書發行公司、鐵道科學研究院等好幾個單位，每次碰到非難，就把橋梁廠技術革命如何迫切需要這些書籍講訴一番，終於說動這些單位打破常規辦事，採辦到一部分技術書。經過幾天奔走，共找到了橋梁廠所需要的各種技術書七百多冊，其中包括蘇聯、捷克，以及美、英、法等好幾個國家的著作。這些書運到橋梁廠，不到三天就分配銷售完了。

橋梁廠的事實，徹底破除了“工人不買大本技術書”的老迷信。他們算了一下，七百多本技術書，大都是比較專門

的技术理論著作，有一元多一本的，也有两元一本的，但銷到工人手里的就有六百多本。事后，他們訪問工人，工人告訴他們：“只要有用了，学了能給国家多干活，少抽几包烟我們也要买！”这就使書店职工更加明确，只有轉變思想作风，才能深入做好工作。

工厂职工对于書店职工主动配合技术革命的精神很感动。一位負責的工程师这样称赞書店的工作：“你們虽然不是專家，但你們送来了‘專家’，也同样起到了專家的作用。”

现在，“預应力鋼筋混凝土桥跨结构”一書对于桥梁厂試驗“先張法”，已經發生了显著的促进作用。这本书成为工厂职工試驗“先張法”中設計和試制过程的依据，过去試驗“后張法”用了半年的时间，这次試驗“先張法”，先后只用了二十四天时间。

起作用的不只是这一本书。有些書的作用只不过还没有完全显露出来。工厂党委宣傳部長于起同志对書店同志說：“預应力軌枕參考資料”一書也極受欢迎。这本书这次共运来一百多冊，到厂也是一搶而空。业余常常可以看到工人成堆在鑽研探討書里提出的問題。于起同志說：“今年預应力軌枕的生产，原定是十五万，后来跃进到二十五万，最近一討論，又跃到三十万，明年生产还可以再跃到一百万，就可以赶上英国全国一年的产量。这本书肯定帮了不少忙。”

在丰台桥梁厂發行技术圖書的成功，大大鼓舞了書店职工“为技术革命配鑰匙”的干劲。七月份开始，全区店的职工普遍展开了發行工业圖書的运动。除了在石景山、長辛店、南苑等处的大工厂中推广丰台桥梁厂的經驗以外，并且还配合乡办工业大力推銷技术書。这些工作也都取得了很大的成績。

宜昌新华書店送書下乡的女营业员

赵德成

千年铁树开了花， 書店女将顶呱呱，
跋山涉水把書送， 西陵峡上红旗插。

宜昌新华書店历来在农村搞流动供应的都是男同志，经过整風、反右派和扫除“五气”以后，打破了这个常规。現在他們經常有三个女同志赤脚草鞋、櫛風沐雨，奔走在峰巒挺拔的三峡地带，为讀者服务，受到山区广大人民的爱戴。上面的詩，就是人們对她們的歌頌。

整風前后

过去，这里的右派分子兴風作浪；同志之間鬧不团结，常为芝麻大点事瞪眼睛嚼舌头；几个女同志娇气十足，逛馬路都感觉累，飯稍微硬一点就怕吃了要得胃病……。难怪有人說，那时真是“西風压倒了东風”，政治远远地沒有挂帅。

現在，经过反右派斗争和整風运动，这里已經出現了一片蓬蓬勃勃的景象。大伙兒一条心为社会主义，干劲冲天，有事搶着干，同志之間亲密无間，有啥說啥；女同志的娇气也不知飞到哪里去了，上山下乡，送書抬書什么都干……。真是轟轟烈烈，人心舒暢。一面红旗在宜昌新华書店竖起

来了。

有一天，正对着楼梯的墙壁上，出现了一张特别耀眼的大字报，“我们坚决响应党的号召，彻底打掉娇气，我们要求到农村去，支援农业生产大跃进，我们要和男同志比干劲。”下面是几个女同志的签名。

原来，那个时候，省委编写的二十七种农业书已经开始发行。这些书籍是促进全省农业大跃进的重要武器，党要求书店把这次发行当作头等政治任务来完成。可是书店只有两个人搞农村发行，力量从哪里来呢？这个问题难住了经理，也像磁铁一样，吸引着每个同志，大家都在找潜力。门市工作的六个女同志是有潜力可挖的，可是，女同志能够下乡吗？男同志们议论开了：

“嗨，口气真不小。比就比呗！”

“看她们这个劲头，还真能下去呢！”

然而，这张大字报给了经理很大启发。他觉得问题已经有了解决的途径了。

迎 接 战 斗

为省编二十七种书的发行问题，经理去请示党委，顺便把女同志下乡的事也提了一提。党委叮嘱他，要充分估计群众的觉悟和干劲，回去让大伙儿讨论讨论再决定。

他回来召开了一次全店会议，并请专署文化科孟科长来参加。

会议开得很好。对这次二十七种书的发行，大家认识是一致的：只许发好，不许发坏。但讨论到女同志下乡的问题时，意见却有了分歧。一部分男同志认为女同志不能下乡。他们说，宜昌山高，女同志下去吃不消，女同志有生理