

蘇聯宣傳鼓動叢書

論政治鼓動

加里寧著

舒林譯

大連新華書店印行

1949

論政治鼓動

加里寧著 舒林譯

51

蘇聯宣傳鼓動叢書

論政治鼓動

加 里 寧 著
舒 林 譯

大連華書書店印行

1949 10

論 政 治 鼓 動

著 者 加 里 寧
譯 者 舒 林

出版者 大 連 新 華 書 店
發行 大連天津街一七八號

印刷者 大連新華書店第二印刷廠

1949.8. 初版 0001—5000

1949.10. 三版 10001—30000

支 店 旅順毛澤東路菜市街三六號
金縣城區斯大林路二〇一

連. Bc字: 00229

編輯部底話

布爾什維克黨和蘇維埃國家底最傑出的活動家米海伊·伊萬諾維赤·加里寧，是我國最有威望的宣傳家和鼓動家。

M·II·加里寧在自己的文章和演說中，非常注意宣傳和鼓動工作。他教導黨的作者和鼓動者政治鼓動底藝術；教導他們如何接近人民；如何使布爾什維克底真理深入每個人底心中。

編入這本小冊子裡的，祇是M·II·加里寧關於布爾什維克鼓動的幾篇演說。

這本小冊子裡的材料是按年代依次編排的，包括一九四二——一九四四年這一時期。

目 錄

一 黨的群眾工作底幾個問題.....	一
一九四二年四月二十一日在莫斯科城各企業黨務工作者會議上的講演	
二 前線鼓動工作底幾個問題.....	一九
一九四二年七月二十二日在西方戰線司令部黨部隊和莫斯科衛戍部隊底鼓動工作者會議上演說詞底速記原稿紀要	
三 前線鼓動工作者底話.....	二九
一九四三年四月與前線鼓動工作者的談話速記原稿紀要	
四 統一的戰鬥家庭.....	六六
一九四三年八月四日與在前綫非俄國民族戰士中工作的鼓動工作者的談話速記原稿紀要	
五 關於宣傳鼓動的幾句話.....	四六
一九四四年一月十二日在『黨的建設』編輯部所召集的莫斯科市黨組織底書記聯席會議上的講演	五九

一 黨的群眾工作底幾個問題

——一九四二年四月二十一日在莫斯科城

各企業黨務工作者會議上的講演——

同志們！我不打算向你們作指導性的報告，我只提到幾個黨的群眾工作問題。

我們常聽到許多關於黨的群眾工作的談話。大家都在談論它，但如果稍微深入地追究一下，我們便可看到，許多人對這個問題都沒有足夠明確、確實和具體的了解。在現代戰爭最複雜的條件下，我所指的，特別是當成千成萬新的工作人員被提拔到各企業、各機關黨組織底領導崗位上，成為宣傳和鼓動工作者的時候，擺在他們面前的任務，便是在提出和進行群眾政治工作時，如何靈活地運用我黨最寶貴的經驗。

什麼叫做黨的群眾工作？什麼叫做與群眾聯系？這是我們在政治工作中必須特別珍視的。

應當指出，與群眾聯系是會有多種多樣的。

比如說，交往甚廣、相互登門拜訪，既然登門拜訪，當然可以或多或少知道點工廠裡、工人中間、機關裡的情形。這也是與人們的聯系。

與工人拉拉扯扯。比如說，走來一個車間黨的組織工作者或職工會的組織工作者，他可以拍着工人底肩膀說話，甚至可以叫出工人底名字。可是他不能解決問題，不去喚起工人注意工作上的缺點。而這樣的黨委書記或組織工作者，有時却可以得到這樣的讚許：『你看他與群眾多麼接近，他能拍着工人的肩膀講話，並且還說伊萬·彼德羅維奇，小伙子真行』。

拖在群眾後邊做尾巴——這也叫與群眾『聯繫』。別人向你東一點西一點的訴苦，而你也隨聲附和，和他一起痛哭流涕。別人向你發牢騷，而你却附和着說：『是的，沒有電燈，冷的很，的確食品有點少』。在企業或機關裡發生了某種缺陷，而你却袖手旁觀並且附和着說：『噫，見鬼，這是什麼官僚主義者，你看他們弄到何種毫無出路的地步；』這樣便有人聽你的話，甚至在最初可能還有人喜歡你的話。

但是我們布爾什維克所想的是這樣的與群眾聯繫嗎？當然不是。跟着那些一時被個別落後份子所迷惑的群眾走——這是孟什維克路線。我們布爾什維克的路線——是引導群眾，不是包辦代替他們，而是引導着他們跟着覺悟的先鋒隊前進。

那麼應該如何引導群眾呢？

在同答這一個問題之前，我向你們提出另一個問題：誰能够引導群眾？共產黨員均應引導群眾。共產黨引導群眾而且引導得不壞。爲了證明這一點，可以舉出無數例證。第一個例子便是戰爭。雖然在戰爭底頭幾個月，主要由於敵人的突然襲擊而遭致失利；但可以大膽地說，人民連一分鐘也沒有動搖過自己對政府，因而也就是對黨的信心。這是事實。

在座的都是黨的領導者。不管你們是否願意，就地位來說，你們是群眾底首領。怎麼能不是這樣呢，一個黨委書記，如果人民在他身上感覺不出政治領導者的氣味，那還算什麼黨委書記呢！黨委書記——這是企業、機關和區裡的最負責任的人。

一個黨組織底書記，如果想要在群眾中樹立實際影響，要使群眾聽從他，要使他們信任他，那需要具備什麼條件呢？不言而喻，黨的領導者、宣傳者、鼓動工作者應當是有思想的，無限忠於共產黨的人。他應當，那怕是概括地了解我黨歷史和懂得我們黨向工人階級向人民所提出的任務。黨的領導者、宣傳工作者，在自己的政治開展水平上說，應當不次於別人，他不妨具備一定的文化修養。黨的工作者究竟應當如何接近群眾呢？

第一、就我個人多年的經驗來看，是要求黨的領導者不驕傲不自大。假使你在和工人或者普通黨員談話的時候，即令是以某種表情、腔調、某一句偶然的話語表示出你自

以爲比他們聰明一些，比他們知道的多一些，那你就垮台了。工人，一般的說來，就是一個普通人都不喜歡那種把自己抬得很高的人，因此他便不願意聽從他，而在適當的時機他會硬硬地碰他們一下的。所以，共產黨員首先不應驕傲自大，並且不應忘記斯大林同志在一九三五年十一月召開的斯達漢諾夫工作者會議上所說的話：『因此，我們黨和政府底領導者不僅應當教導工人而且應向他們學習。如果說你們，在座的諸位在這裡，在這次會議上、向我們政府底領導者或多或少學到了一點東西，那我不打算否認這點。但同樣不可否認的是，我們，政府底領導者從你們、從斯達漢諾夫者、從這次會議底參加者方面學到了許多東西，因此實在感謝你們，同志們，感謝教益，多謝你們！』

那麼我們可得出結論說，鼓動者應當是很謙遜的；特別是有着黨的行政權力的黨組織底書記應具備這一品質。如果他想得到工人底愛戴，他便應在自己身上培養謙遜底品質、不驕傲。我說的對嗎？（喊聲：『對啊，對啊！』）誰願意成爲領導者，就應當這樣學。

第二、假使一個宣傳工作者，一個領導者，在和群眾接近的時候，充滿了教訓口吻，那是不行的。你們大概自己也可看得出來，當一個鼓動工作者僅僅知道他所說的，應當如此這般，我們應當並且必須如何等等——那時人們便像都不願停下來聽這樣的鼓動工作者說話似的。當我寫文章時，隨着思想的發展應該指出『應做什麼』的時候，我

自己像是忌諱這個似的，於是我便竭力去掉這種公式。當你用商討、分析的方法，用證明這一措施或那一措施之必要性的方法去表達自己的思想、講話、號召的時候，便會完全是另一個樣子。要知道完全可以用商量似的態度向聽衆講話：『如果這樣做的話，你們以爲如何』，『我覺得這樣解決問題較好』，『在那樣的情況下，那我便如此這般地做了』。要是這樣的話，聽衆的態度又是另外一樣。

剛才我們所說的是指在小型會議上，在生產座談會上和進行談話時的發言。顯然，在上千人的群眾大會上，講演底形式又是另一個樣子了：那時每一句話都應簡短、有嚴格的選擇，那時很難採用對話形式。在我們的日常工作中，往往需要引起工人自己去討論、交談，而這種形式——『你們認爲怎麼樣，你們以爲如何』——將更加得到歡迎。把人們發動起來，號召他們去交換意見，以便使他們把自己的意見全都講出來。要是這樣的話，會議會開的很熱烈，工人們會很自願地講話，因而會議所得的益處也會更大。要不然，有時會像從前禱告似的，鼓動者是鼓動者，聽衆是聽衆；坐够了規定的時間便散會。

不要駭怕離開自己的講演或談話計劃。在你談到生產和戰爭的問題時，突然想起另外一個問題，而聽衆亦感到興趣，——那沒有關係，不必繞過這一問題。既然打動了人們並引起他們的興趣，那麼他們就會全部聽下去，而你也便能夠討論所預定的題目。

最主要的——是你們任何時候都不要迴避那些尖銳問題底提出，而一些演講者往往犯這個毛病。任何時候都不要犯此項毛病，不要避而不答，不要迴避所提出的問題。假如你們不能解答某一問題，那你就直截了當地說：『問題倒很有趣並且很重要，我本很樂意解答，但因沒有準備，這個問題我還沒有思索好，現在很困難回答大家，待我考慮一下，和同志們研究一下再作解答。也許你們中間有人可以解答，誰能够解答這個問題呢？』這便完全是另一回事。而我們有些人有時却喜歡繞過當面的難題，或者解釋得使人們一點也不明白，因而使他們得不到率直的正當的回答。

黨的領導者在待人接物方面，應當是絕對誠懇的。黨組織底書記——這是黨的眼睛。我不知道你們是否充分認識到這點。因此在待人接物上，應把個人的喜好或嫌厭擱在一邊。如果你由於某種原因而對於一些人不大喜歡，那你便應當深藏於內心，切莫使任何人猜透。如果人們發覺你在待人接物上不公平，那就不好了。

要知道有時還有這樣的事，一個中等工人（註）總是默不作聲不顯頭露面，但工作得很好，另一個人雖然工作不好，但常常往黨委、工廠黨委、青年團組織跑，常常顯頭露腳，可是却提拔他。這是不行的。如果黨委書記要想建立威信，他在群眾眼裡應

註：係指先進工人與落後工人之間的工人而言——譯者。

當是純潔的。這不是說，他不能與一定的人們有較親近的個人關係。當然不是的。但是在自己的社會關係中，他應當對一切人都是公正的。他應當這樣行事：『你是我的好朋友，這很好，但假如你不全心對待工作，游蕩、疏忽生產任務，那我對你就比對別人追究的多一些，而且抓得更緊一些。』黨組織底書記就應當如此對待人們。

總起來說，應當使你週圍的人們感覺到你的真實和誠懇。虛偽是掩蓋不過群眾的，因此應竭力避免它。群眾是欺騙不了的，如果人們發現某人是虛偽的，那他們便永遠不再相信他。

假如我們在自己身上培育出這些品質，那就容易進行工作。

現在我們提出一個問題：應當如何對待黨的群眾工作？怎樣進行此項工作？如何向群眾提出問題？一切問題均應按照黨的原則提出，對待一切事情都應按照黨的原則。

就拿認購公債來說吧，很明顯，現時一切人都會用一個月的薪俸來認購。而我作爲一個鼓動工作者，那我就會率直地告訴工人們說：『現在就是連月薪較少的人們都以一個月的工資認購公債。你們是知道的，我們國家現時經歷着什麼樣的境遇。我們有大量軍隊，有着巨大的消耗，國家需要資金，而這些資金需要從一定的地方取得；或者是走向通貨膨脹；或者是幫助國家而以公債形式將錢借給國家。只有這樣才能進行戰爭，別的出路是沒有的』。人們對這種事可能說：『但是我們生活很困難』。——『其所以因

難，其所以按配給證賣麵包，就是因為戰爭。如果有許多麵包、許多布疋、衣服、鞋襪及其他貨物，那我們就不來發行公債了，那我們就乾脆打開商店大門，把商品充滿商店，而金錢也就滾滾而來了。發行公債，正是因為錢不夠、日用必需品不夠。因為要生產砲彈、武器；因為商品都用在軍隊和戰爭的需要上。」

「商品少，不僅是在我國，在其他國家裡也是沒有商品，特別是在法西斯國家裡或者是被德國法西斯所掠奪的國家裡。這裡須要用一點事實來說明，在這方面我們是毫無罪過的；說明是別人進攻我們；應當闡明希特勒德國戰爭底帝國主義本質。可以直接問工人說：『難道你們願意敵人把我們打垮嗎？』但我知道，你們甚至都駭怕說出這個字眼。要是我的話，如果誰要認購的很少那我就會反覆地問他：『難道你願意叫敵人把我們打敗嗎？』這裡就是兩條道路：或者是我們被打敗；或者是使自己受點緊逼。你們看看列寧格勒人們的例子：他們經歷了多少困難，同時他們如何英勇地堅持下來。就應當這樣地向勞動者提出問題，這才是黨的提法。」

我在一個大工廠裡向工人們演說的時候，我就率直地這樣說，國家要求我們多生產少消費；我尖銳地提出了問題並解釋說，並不是我們願意如此，願意使我們的工人、職員吃不飽肚子，而是因為我們現時商品少，前線需要大，而敵人還在緊逼我們。不要駭怕尖銳地提出問題，只要是對的，是按黨的原則提出的。

如果在工廠裡，人們知道你不喜歡虛偽，不躲避問題，不驕傲，那麼你的話便能够打動每一個人。否則人們便不信任你而且會說：『我們知道你，你來勸說我們，而你自已却想的是另外一樣，你的一舉一動却不符合你所說的』。也許，當面不會向你這樣說，但在背後，當然會偷偷私議的。

現時黨的宣傳鼓動底任務是什麼呢？是在使群眾在每一個步調上，都覺察到共產黨是沒有什麼自己的特殊利益的，覺察到共產黨是堅持無產階級、全體人民整體底利益的。現在正是這樣的時機。現在整體利益對於個人利益底優勢特別明顯和直覺地表現出來，甚至任何一個受教育很少的人，甚至連小孩子都看得清。任何一個人都可認識到人民底利益重於個人、小集團底利益。

慘酷的戰爭在進行着，法西斯蒂們給人民空前的酷切。應當告訴人們這個並且問每一個人，他在想什麼，他想怎樣參加共同事業？『這就是整體對你的要求，這就是黨對你的要求。如果我們能打敗敵人，那你便會有一切，如果我們不能打敗敵人，那你自己也要滅亡。但只有在當我們將一切人力、物力投入戰爭的條件下，才能够打敗敵人』。如果這樣在人們的集會上演講並忠誠地闡發所有這些，那我敢保證，即令不是百分之百，也會有百分之九十九的人自報奮勇去作任何犧牲，只要是爲了打敗敵人。也許會有某個壞人反對；敵人還有，但這是個別的從舊世界殘留下來的反革命者。我們應當教會

人們爲整體底利益而奮不顧身地工作，現時共產黨員底任務就是這些。

我指示一個很重要的現象：現在比和平時期入黨的人要多，在前方要比在後方入黨的人多，在接近前線的地區要比距前線遠的地區入黨的人多。（喊聲：『對啊！』）爲什麼會這樣呢？因爲大家都感到應當加強黨。大家都知道，我們黨是領導者，知道只有強大而有力的黨才能保證人民的勝利。當紅軍戰士看到他將是嚴重的戰鬥參加者時，他便寫入黨申請書，希望以共產黨員的資格進入戰鬥。這是我們黨、蘇維埃國家底偉大力量。群眾很清楚地知道，他們和黨是一條道路。

在法西斯德國有群眾組織。希特勒束縛了他們，壓制並降低了他們，而我們是啓發群眾提高他們底覺悟。

這裡有人說，宣傳工作者和鼓動工作者應去面對個別工人底要求並幫助他們。這並不壞。我應當說，當着能够給人們以某種幫助並給以幫助時，那是很好的，這是一個人底很好的品質。在這點上，婦女比男人會做得更好。但這裡又應當分別說明個人要求和我們總的任務的聯系。一個人爲了某種事情來了，應當幫助他但同時應當告訴他：『你看現在黨組織或職工會幫助你，幫你作事情，但我們希望，當着事情輪到你身上的時候，你不要旁觀，而和大家一塊擔負起共同事業』。在我們全部群眾工作中都應堅守並實現這一路線。

這裡有人談到讀報時說，這有點枯燥。應當承認，往往所進行的不是讀報，而是對工人的一種包辦代替。我認為推舉固定的讀報員並不經常便利和有益。假使我是工廠黨組織底書記，那我便這樣做：在中午休息的時候來到工人中間並問他們，有沒有願意聽讀報的，當然這樣的人是可以找到的。那時我便會問：『誰願意讀？』我們會讀報的人是很多的，因而願意讀報的人毫無疑問地是可以找到的。那我就會派一個有經驗、有文化的工人到這一堆工人中去，以便從事談話並幫助解釋所讀過的問題。這樣會來的自然些並且容易了解到工人們所感興趣的問題。當然應當派有文化有教養的人。我敢保證，在這種座談的方式下，讀報會進行的比較活躍並能收到效果。

四十多年前，我自己曾是讀報員。在我的秘密小組裡曾有十五個人。假如我只是讀，事情就得不到進展。那時光是讀報只佔十五——二十分鐘，然後便是討論。我問道：『怎麼樣，某點某點明白嗎？』——『不，不明白』。——『來，我們來搞清楚』。於是開始座談，一點鐘、一點半，時間過去更多了。當我讀的當兒，聽衆還沒有睡覺，因為他們知道讀完之後要開始討論。所以說，同志們，成爲一個鼓動工作者並不容易。讀報——這已經差不多是宣傳工作，因此應很靈活地、深思熟慮地對待這件事情。如果談話者——讀報員不會引起聽衆興趣，而聽衆知道他是你們事先準備好的，那還能得到什麼經驗交換呢？聽衆會把此種讀報當爲小學校的課程，像對待以前的神學

一樣地對待它。

在每一篇報紙上的文章裡都可以抓住某一個問題，以便進行對政治問題的談話。我認爲最好讓工人中間的一個人來讀，如果能輪流讀，那便更好，你們分派去參加各組的工作人員，則讓他們幫助進行談話，解釋不明白的問題。

在這裡聽了同志們底發言之後，並沒有感覺出你們是表現出主動性和提出生產問題。也許，你們太客氣，這是可能的。

除了你們所熟知的共同任務之外，擺在我們面前的是那些生產任務呢？例如，我便做爲最重要的任務之一提出，——這是收集廢鐵。不說工廠週圍也不說住宅週圍，只就莫斯科省內所散佈的彈片有多少。爲什麼不向莫斯科青年團提出收集這些廢鐵的任務呢？在莫斯科省的田野上、森林中拋棄着被打壞的飛機及其他許多廢金屬。我認爲很容易地便可收集一萬噸以上的廢鐵，這是很謙遜的估計。要知道這會給我們很大的益處。爲此，當然必須進行適當的鼓動工作，向工人們解釋，國家是如何需要鋼鐵，告訴他們收集和交納廢鐵的規則。實在說來，未必需要進行很多的鼓動工作，就這樣都很明顯了，只是你們要善於實際組織這一工作。

我想就菜園問題談一談。這裡發言的同志們中間沒有一個人涉及到這一問題，而這却是個大問題。鼓動工作者不僅應爲菜園進行鼓動，而且應幫助組織這一事業，注意到