

谈谈口头宣传

李 德 民 著

工 人 出 版 社

談談口頭宣傳

李德民著

工人出版社

1956年·北京

335.115

151

談談口頭宣傳

李德民著

*

工人出版社出版（北京西總布胡同30號）

北京市書刊出版業營業許可証出字第009號

工人日報社印刷廠印刷 新華書店發行

*

開本：787×1092 1/32

字數：22,000字 印張：1 印數：1—22,000

1956年11月北京第1版

1956年11月北京第1次印刷

*

統一書號：T3007·119

定價：(7) 0.11元

內 容 提 要

本書是專為厂矿中党的宣傳員和宣傳工作積極分子写的，它通俗地講解了口头宣傳中个别說服教育的重要意義和基本方法，告訴大家怎樣深入群眾、怎樣運用群眾容易接受的方式宣傳党的政策，幫助群眾解決思想上的問題，並提出了在宣傳中應注意的各種事項。

目 录

口头宣傳很重要·····	1
針對群眾思想，講清一個問題·····	5
從群眾的切身經驗出發·····	9
運用鮮明具体的事例教育群眾·····	13
把个人利益和国家利益結合起來宣傳·····	17
語言要通俗生動，態度要誠懇謙虛·····	20
認真做好宣傳之前的准备工作·····	26

口头宣傳很重要

厂矿企业中的群众宣傳工作的方式方法是多种多样的，在許多宣傳方式中，口头宣傳是最常用、最有力的宣傳方式之一。

一提到口头宣傳，有的人会以为这只是指个别談話來說的。其实，口头宣傳不只是个別談話，作报告、講演、讀报、举行座談、朗讀文学作品等，都叫做口头宣傳。

口头宣傳虽有这么多的形式，但对宣傳員來說，最主要的却是談話和讀报。中共中央“关于在全党建立对人民群众的宣傳網的决定”中明确規定宣傳員的工作方法主要是談話、傳遞消息、讀报、收听和傳播广播等。目前在調动一切积极因素为社会主义建設而斗争的时候，在普遍开展先进生产者运动达到共同提高的时候，加强对工人群众的个别說服教育工作，是更有意义的。我們在这本小冊子里將着重談談这个問題。

口头宣傳——对工人的个别說服教育工作，有許多优点，最突出的一个优点，就是它比其他宣傳形式更能密切地联系群众和深入人心。誰都知道，党的宣傳工作是一件艰苦細致的思想工作，仅仅依靠开大会、作报告是不行的。在先进生产者运动中，对落后工人进行說服教育工作，个别談話更显得特別重要。

上海国棉二厂布机車間工人錢彩英原来是大家都不欢迎的“落后分子”，次布出得多，还經常發牢騷，尽管大家在小会上大会上經常批評她，但她並沒有什么改进。开展先进生产者运动中，同志們改变了歧視她的态度，不再对她进行生硬的批評，宣傳員

深入到她家里去訪問和談心，关心她的生产和生活，發現她出了次布的时候，帮助她分析和寻找出次布的原因，帮助她安排家庭生活。她的思想覺悟就逐漸提高了，次布也大大减少了。这是什么原因呢？这是因为个别談話会使群众把党組織当做自己的“知心人”，願意把自己的思想和問題完全無遺地說出来，便于党組織根据具体情况作具体分析，从而能給群众以切实的帮助和教育。很多工人欢迎个别談話，他們說：“到我家來訪問是看得起我，人家这样关心我，我还能不說心里話嗎？”每个車間的党組織如果能充分地运用口头宣傳，分配党员、宣傳員和積極分子一个对一个地去帮助还处在落后状态中的工人，这些工人都可能很快轉变过来。在进行个别談話的时候，不仅可以对工人进行个别帮助，解除他們心里的疙瘩，还可以帮助他們訂出个人計劃，有步驟地推动和鼓励每个工人进步，一直使他达到先进生产者的水平。牡丹江水泥厂宣傳員陈树山在开展先进生产者运动的4个月中就帮助6个落后工人变成先进生产者，并訪問了83戶家屬，帮助40多戶家屬訂出了改进家务的計劃。

正由于口头宣傳能密切联系群众，容易为群众所接受，所以它在啓發群众独立思考問題，引导群众开展批評和自我批評方面，也能收到显著的效果。某工厂有个落后工人，認為自己落后已經出名了，轉变了領導上也不相信。有一次他主动地修好了一架电焊机，領導上也没有表揚他，他就更加消極了。恰好这时候有一个宣傳員去帮助他，在談話中宣傳員向他說明他修好电焊机領導上没有給予应有的关心和鼓励是不对的，同时又問这个工人向領導上彙报过这件事情没有？他說沒有彙报。宣傳員說領導上没有表揚他，是因为不了解情况，并不是对他有什么成見。接着宣傳員又問他：“你想不想当个先进生产者？”沒等这个工人表示什么，宣傳員就向他講明了开展先进生产者运动的意

义和人人都可变成先进生产者的道理，最后并說：“誰还没有缺点呢？問題就看能不能坚决改正，既能改正又能有积极表现，就能当上先进生产者。”这个工人听了点了点头，表示願意改正自己的缺点，并說：“我不是不願意进步，只是怕像我这样落后的人，进步了也当不上先进生产者。”宣傳員看到他还有顧慮，就鼓励他前进的信心說：“只要自己願意进步，誰也阻擋不了，在今天哪还有不讓工人进步的道理。”这种啓發誘导式的談話，有批評，也有鼓励，既解开了过去的思想疙瘩，也指出了积极前进的方向。在宣傳員的不断教育帮助下，这个落后的工人，不久就变成一个先进生产者了。

上面这个例子，不仅說明了口头宣傳具有思想性和战斗性，而且可以看到口头宣傳是怎样有助于开展批評和自我批評。它能针对群众当前的思想和問題，啓發群众自己認識自己的缺点和錯誤。这种批評比某些宣傳員对有缺点或有錯誤的工人經常施加压力，不論大事小事都拿到黑板报上、小組会上进行批評要容易收到效果些（但这并不是說不应当在黑板报上、小組会上进行批評）。这种批評比那种生硬粗暴拿大話压人的批評，更有說服力。我們每个宣傳員都應該注意發揮口头宣傳的这个优点，提倡这种誠懇而又比較深刻的批評。

口头宣傳还有一个很大的优点，就是有極大的灵活性，它不大受時間、地点、条件的限制，可以随时随地进行宣傳。在休息、上下班、飯前飯后的时候可以进行宣傳；在俱乐部、馬路上、公园里、宿舍中也可以进行宣傳；可以向一个人做宣傳，也可以向更多的人做宣傳。口头宣傳的这种灵活性，对密切党和群众的联系，加强党对群众的經常教育和帮助是一个十分便利的条件。目前有許多厂矿党和群众团体的干部，只知按时上下班，而不知道接近群众；只注意群众在生产中的8小时活动，而不关心生产以外

的特别是在宿舍的时间的生活。这种状况继续下去，会使党和群众团体脱离实际、脱离群众，使工人的思想发生变化，影响群众的生产情绪，妨碍生产。大力开展口头宣传，进行个别的说服教育工作，是克服这些缺点的一个好办法。党组织可以组织干部、党员、宣传员在业余时间深入职工宿舍，了解职工群众的情绪和要求，和工人同志们谈谈生产劳动、家庭生活、婚姻恋爱、教养子女、文化娱乐活动等方面的問題，向工人群众灌输社会主义的思想，使群众宣传工作更加生动活泼地开展起来。

口头宣传的这些优点，不少的宣传员和群众是体会到了的。他们说口头宣传是“开心的钥匙”，灵活方便。西安市大华纺织厂宣传员杜佩兰说：“口头宣传不但适合自己文化水平低的情况，而且也很方便。它能深入具体地帮助别人解决思想问题，改进工作。因为个别谈话能了解对方的思想、个性、生活和生产情况，能找到问题的关键，以便采取适当的方法，对症下药。”列宁在谈到在劳动人民中间进行宣传时说：“少来些集会和群众大会，需要个人的鼓动。……每个觉悟的男女工人应当利用每一个空闲日子和钟点去做个人鼓动。”①

但是，加强口头宣传的重要性并不是工矿企业中所有的领导者和宣传员都已认识到了。还有不少同志对口头宣传重视不够，不懂得口头宣传是宣传员进行宣传的主要方式。他们认为“口头宣传不算宣传，写黑板报、画漫画才算是宣传”；或者认为“口头宣传不起作用，没有什么宣传能力的人才做口头宣传”；还有的认为“做宣传就是开会、作报告，口头宣传（指个别谈话）是‘小生产者’的宣传方式，不适合于近代化的大企业。”在这种思

① 见列宁：“1919年4月17日在莫斯科工厂委员会与工会代表会议上关于与高尔察克作斗争的演说”。“列宁全集”，俄文版，第24卷，第261页。

想支配下，有的工厂就放松了对口头宣傳的领导，沒有把口头宣傳广泛深入地开展起来。

口头宣傳并不像有些人所想像的那么簡單：“会說話的人，就会做宣傳。”事实上，有的人虽然会說話，但却不会做口头宣傳。这种情况，在目前的宣傳員中，也还相当普遍。有的宣傳員不知道該向群众談些什么，怎样談？有的宣傳員談起話来，直进直出，和別人談不上兩三个来回，就談不下去了；有的宣傳員認為做宣傳就是講大道理，結果道理講得虽对，但沒有解决群众的思想問題；还有的宣傳員在宣傳工作中碰了釘子，就去找党支部書記說：“向群众做思想工作，我說不过人家，我不干了。”这种种情况，說明了党組織只向党員、宣傳員布置宣傳任务，而不帮助党員、宣傳員掌握做宣傳工作的方法，要想把宣傳工作做好，是不行的。毛主席教导我們說：“我們不但要提出任务，而且要解决完成任务的方法問題。我們的任务是过河，但是沒有桥或沒有船就不能过。不解决桥或船的問題，过河就是一句空話。不解决方法問題，任务也只是瞎說一頓。”^①

下面，我們分別談談口头宣傳的几个主要方法。

針对群众思想，講清一个問題

說服教育是党影响群众的一个基本方法。为了要达到說服教育的目的，就必须从实际出發，口头宣傳也是这样。口头宣傳一脫离了实际，就会变成老一套的“党八股”，不能解决群众的思想問題。

^① “毛澤东选集”第一卷，人民出版社1951年10月北京第1版，第133頁。

要怎样从实际出发呢？最重要的一点，就是要针对群众的思想情况进行宣传，因为，宣传工作是解决思想问题的，群众有什么思想问题，宣传员就应该去解决什么问题。谁都知道，每个工人都有自己的思想特点。他们对国内国外的重大事件、对党的各项政策和主张、对劳动的态度、对发展生产和改善生活的关系、对学习和文娱活动、对家庭生活和婚姻等问题的态度和看法，总是各不相同的。宣传员就这些思想情况，根据党的方针政策进行宣传。比如党中央和全国总工会发出了开展先进生产者运动的号召和决议后，在工人当中就有着种种不同的认识。每个工人都想争取做一个先进生产者，但各人的想法却又不一样。有的担心自己过去落后，领导上对他有成见，尽管工作有了转变，也会当不上先进生产者；有的不敢大胆暴露自己的思想，改正自己的缺点；有的虽然也想进步，但却被家庭或婚姻等问题拖住了腿，不能很好地发挥生产积极性；有的技术比较落后，感到在先进生产者运动中使不上劲，等等。宣传员在解决各个人的思想问题时，就应该根据各个人的具体情况，进行分析，不能简单从事，不然就很容易引起群众的不满，达不到教育和提高的目的。比如某个工厂有个宣传员没有了解别人的思想情况，就向一个工人说：“你有什么顾虑？这两天怎么不高兴呢？毛主席关于‘又多、又快、又好、又省’的指示你不是听了么？老这样怎么能提前完成五年计划？”这个工人一听，心里就很有反感，气愤愤地说：“谁说我有顾虑，无缘无故说我有顾虑，不是给我扣大帽子么？”这个宣传员本来准备了一大篇道理要向这个工人说，一看别人的态度不对头，才没有再说下去。从这个例子中我们可以看出：不了解群众的思想情况，仅凭我们的想象去进行宣传是行不通的，不仅不能取得应有的宣传效果，还反而会搞坏和群众的关系。这是值得我们每一个宣传员注意的。

要做到針對群众思想进行宣傳，就必須随时随地了解群众的思想情况。怎样去了解群众的思想情况呢？最主要的是經常和群众保持密切联系。宣傳員和群众的关系搞得越好，經常和群众接近，慢慢地群众就会向你說出知心的話来，了解群众的思想情况也就比較容易。在这方面，宣傳員必須成为群众的知心朋友，使群众能对你“知無不言，言無不尽”，有什么事都能和你商量。其次，宣傳員还必须向群众学习，当群众的学生。宣傳員在进行宣傳前，一定要先向群众学习，了解各种情况，絕不能不顧实际情况，高兴講什么就講什么。偉大的列宁在針對群众的思想进行宣傳和注意了解群众思想情况方面，已經給我們做出了杰出的榜样，看看下面这段話就知道了：“弗拉基米尔·依里奇常仔細地研究群众，知道他們劳动和生活底条件，知道那些使他們焦急的具体問題。他在群众面前發言，常是針對着听众来做的。他在报告、講演和談話过程中，估計到听众在这些时刻所特別焦急的是什麼，他們所不了解的是什麼，他們認為特別重要的又是什么。依里奇常善于按注意的程度、按問題、按插語、按發言，来明白听众的情緒，善于迎合听众的兴趣，回答他們所不明了的問題，而掌握着听众。”^① 列宁这种善于傾听群众意見，針對群众思想进行宣傳的精神，是每个宣傳員都應該学习的。

針對群众思想进行宣傳，并不是不分事情的大小、不分問題的緩急，抓住什么就宣傳什么。对群众各式各样的思想問題还应该加以具体的研究和分析，分清哪些思想是主要的、本質的，哪些是次要的、个别的，什么是思想萌芽。要做到这一点，就必须多下一番調查研究的工夫，从各个方面去了解情况，根据各种

^① 見克魯普斯卡婭：“向列宁学习工作方法”，生活、讀書、新知三联書店1950年4月第7版，第45頁。

情况和意見进行分析研究，从許多情况和問題中，找出主要的情况和問題，弄清哪些意見是正确的，哪些意見是錯誤的；哪些問題是普通存在的，哪些問題是个別的。然后針對不同情况，进行宣傳。宣傳員决不应把个別的問題(如个別人盜窃国家财产的問題)当成一般問題，也不應該把一般的問題(如工人浪費原料和工具的問題)当成个別問題。只有这样，宣傳員才能抓住当前最主要的問題向群众进行宣傳。必須說明的是，有些問題表面上看来是个別問題，但在实际生活中却具有特別重大的意义。宣傳員就应抓住這樣的問題和事例，普遍地向群众进行教育。比如：有的工人曠工去做买卖，并散布“好汉不掙有数錢”的思想，虽然是个別人的問題，也應該当作重大問題来看待。因为这是拉工人走資本主义的道路。在今天，資產階級的思想还不时地在影响着工人，所以必須抓紧这类事例向群众进行教育，帮助群众划清社会主义和資本主义的思想界限，提高工人的社会主义觉悟，树立社会主义思想。

为什么口头宣傳每次最好只講清一个問題，而不要求講更多的問題呢？这是有原因的。宣傳員的文化政治水平有限，對他們不能要求过高；工厂的时间緊迫，不允許我們去做長篇大論的演說，这些都是重要原因。但更重要的是由于宣傳鼓动工作的性質和特点所决定的。列宁早在十月革命前談到宣傳員和鼓动員的活动时就曾写道：“譬如宣傳員講到失業問題的时候，就应当解釋危机底資本主义本性，指出危机在現社会內必不可免的原因，說明必須把社会改造为社会主义社会等等。簡言之，他应当給出‘許多觀念’。……而鼓动員講到这个問題时，却只举出全体听众所最熟悉和最显著的例子，譬如某某失業工人家屬餓死，貧困增加等等事实，并極力利用人所共知的这事实来給予‘群众’一个觀念，即富者愈富和貧者愈貧的矛盾情形毫不合理的这个觀

念，并極力激起群众对这种極不公平情形憤恨不滿的心理。”^①列宁这里所說的給予群众“一个观念”，就是要求宣傳員在每次談話时，抓住問題的要害，向群众講清一个主要問題。宣傳員如果在一次談話中，什么都講一点，其結果就是什么都講不清楚，等于白費力气。比如在宣傳五年計劃中，有的人就犯了“貪多嚼不爛”的毛病，有的一次講話竟講了五六十个数字和百分比。听的人說：“数字太多，腦子里裝不下，听后就忘了。”

針对群众思想講清一个主要問題，也应当注意到各个問題之間的联系。拿宣傳五年計劃來說吧，既不能一次把所有的問題都講清楚，也不能每次宣傳的內容都互不联系，而应把各次宣傳的內容統一联系起来。在每次宣傳的开头或結尾，对上次講的和这次講的問題，加以簡要的概括和交代，說明彼此間的互相关系及影响是很必要的，如在宣傳优先發展重工業的同时，就应提到还要相应地發展輕工業和农業。这样，就可以避免产生把各个問題孤立起来进行宣傳的缺点。

从群众的切身經驗出發

熟悉工人生活的人，都会有这样的一个体会，工人是根据自己的生活經驗和政治經驗去認識問題的，而不是只从抽象的大道理和宣傳口号上去認識問題的。沒有亲自看到亲身体驗到的东西，工人往往是不大相信的。針对工人群众的这一特点，我們的宣傳工作就必须从群众的切身經驗出發，效果才大。这就是宣傳工作联系实际的另一个重要方面。

^① “列宁文选”兩卷集第1卷，人民出版社1954年2月第1版，1955年5月第2次印刷，第235頁。

通过群众的切身經驗，来闡明党的政策的宣傳方法是很多的，过去各地經常采用的回忆、对比和算細賬的方法，就是十分有效的方法。这些方法的共同特点，就是使群众根据本身的經驗自觉地接受党的主張，并克服自己的錯誤思想。

回忆、对比和算細賬的方法，不但是一个經常有效的方法，而且可以比較广泛的运用。拿回忆、对比來說，它既可以想想过去，看看現在；也可以进行人与人、事与事、这个單位和那个單位之間的对比；工厂和农村可以对比，新的和旧的，先进的和落后的，資本主义的和社会主义的都可以对比；什么事情經過对比，是非曲直就可以看得清清楚楚。宣傳員如果学会了这个方法，并能灵活地运用它，就可随时随地进行更多更好的宣傳。比如有两个工人使用同样的机器操作，而成績却不一样：一个人是超額完成計劃，另一个人却經常出廢品；一个人是非常爱护工具，另一个人对工具却漠不关心，随手乱扔。遇到这种情况，就可加以研究 and 对比，看看他們兩個人在劳动态度上、技术操作上，究竟有些什么不同，然后运用先进工人的經驗，去帮助落后工人轉变，从而达到共同提高的目的。这样进行宣傳，比簡單地說一下：“主人翁得好好干活”“落后的要向先进的看齐呀”等，要具体有力得多。再如宣傳先进經驗也可以用这种回忆、对比的方法去进行。有个煤矿在推广長壁采煤法时，有些老工人思想不通，認為“用新法采煤，没有什么好处，和自己也没有什么关系。”宣傳員为了打通他們的思想，就引导这些老工人回忆过去用旧法采煤的坏处。最后使这些工人不但認識了旧法采煤容易生痼病、压弯腰；而且也認識了新法采煤能为国家增加生产的道理。那种認為“新法采煤与己無關”的想法也就随着消除了。

算細賬的方法在厉行節約、反对浪費的宣傳中，具有特別重要的意义。有些看起来好像是“細微末节”的事情，一算細賬，往

往会变成引人注意的大問題。比如：某厂有个小組的工人不爱护工具，認為损坏了工具，算不了啥。宣傳員針對这种思想，用算細賬的方法，向工人进行了教育。宣傳員向小組的工人說：“咱們小組过去每天浪費工具一百多件，折合人民幣三百多元，一年就要給国家浪費十几万元。这能說浪費一点算不了啥嗎？”大家听了，都大吃一惊。接着宣傳員又向工人說明：“制造一件工具要經過三十多道工序，制造一件量具需要一个八級鉗工做一个月。难道我們應該不爱护工具，白白地浪費別人用血汗换来的劳动成果嗎？”小組工人听了宣傳員的話，都覺得浪費工具很不應該，都自覺地爱惜工具了。

毛主席对善于运用回忆、对比和算細賬的宣傳方法，是非常称贊的。他在“中国农村的社会主义高潮”一書中曾写了这样一段按語：“这篇文章里所描写的‘四对比、五算賬’，就是向农民說明两种制度誰好誰坏，使人一听就懂的一种很好的方法。这种方法有很强的說服力。它不是像有些不善于做宣傳的同志那样，仅仅簡單地提到所謂‘或者走共产党的道路，或者走蔣介石的道路’，只是企圖拿大帽子压服群众，手里并無动人的貨色，而是拿当地农民的經驗向农民做細致的分析，这就具有很强的說服力。”^①毛主席这里指的是向农民应当怎样做宣傳的問題，向工人进行宣傳也同样是一个道理。

回忆、对比和算細賬的方法和其他宣傳方法一样，不應該盲目地乱用，而應該根据具体情况灵活运用。运用这些宣傳方法时，目的性一定要明确，比如：为了說明一个什么問題，才运用这个方法？回忆、对比和算細賬的具体內容是什么？收集哪些材

① “中国农村社会主义高潮”（选本）人民出版社1956年1月第1版，第215頁。

料才能說明問題等等，這都是事前應該進行研究的。過去有的工廠在講工人階級是領導階級時，往往只拿農民散漫、落后的一方面來做對比，結果使某些工人對農民產生了片面的認識，看不起農民，甚至影響了工農之間的關係。這一點是必須防止的。此外，還要注意不要生湊硬拉一些無關痛癢的事例，因為這樣不但不能說明一個中心問題，而且會造成群眾思想上的混亂。

最後，必須提到的是從群眾切身經驗出發的宣傳方法，除了回憶、對比和算細賬之外，典型示范是尤為重要的方法。為了推進工作，我們在工作中突破一點，做出模範，讓群眾親自看到、體驗到，使群眾有着明確的學習方向，這就叫做“典型示范”。目前各地正在大力開展先進生產者運動的宣傳，正在積極支持先進，幫助落后，掀起一個學習先進的熱潮，使落后的變為先進，先進的更先進。這個方法的實質，就是樹立典型，推動一般。根據各地經驗，在宣傳先進人物進行典型示范的過程中，一般要注意以下幾個問題：

第一，先進的典型不能憑主觀願望硬選，而應從群眾中產生出來。選擇典型的時候，應加以調查研究，分析、綜合。如果某個人某個單位不是典型，就決不要弄虛作假，把別人或別的單位的先進事跡，硬記在某個人或某個單位的賬上，硬把他選作典型。而應該從實際工作中去發現和選擇典型。只有選擇出真正的典型，才能起到推動工作的效果。在選擇先進的典型時，還應該注意選擇由落后到先進的人物作為宣傳的事例，這對落后者將會起更有力的推動作用。

第二，對先進人物的宣傳，注意不要脫離群眾，脫離黨的領導。先進人物並不是從天上掉下來的，而是從黨的培養下群眾的幫助下產生的。如果片面地宣傳了先進人物的個人作用，抹煞了黨和群眾的作用，就會產生誇大個人作用的宣傳。誇大個

人作用，不仅会挫伤群众的积极性，而且会把先进人物孤立起来使他骄傲自满，使他脱离群众。过去有些地方反映先进人物“远香近臭”，这和片面夸大个人作用的宣传是分不开的。我们还应该认识到，先进人物也并不是十全十美的，对他们的缺点也要耐心地进行帮助，对他们的各种困难也要积极地帮助解决。

第三，树立典型，是为了推动一般。但是有些地方在宣传先进的同时，往往忽视对落后者的教育和帮助，特别是对落后者的每一微小的转变和进步注意不够。对落后者没有进行更细致的教育工作和组织工作，势必拉长了先进者和落后者的距离，这样就达不到人人都向先进者看齐的目的。今后应该注意教育先进者帮助落后者，积极宣传先进者帮助落后者的典型事例。

运用鲜明具体的事例教育群众

上面已经谈过口头宣传密切联系实际的两个基本方法——针对群众的思想情况进行宣传和从群众切身经验出发的问题。现在再谈谈另外一个方法，即运用鲜明具体的事例教育群众的问题。

善于运用鲜明具体的事例进行宣传，对宣传工作有着重要的意义。列宁是十分重视这个问题的。他在“做什么”一书中明确提出鼓动员在进行政治鼓动时，要“举出全体听众所最熟悉和最显著的例子。”1912年12月列宁在另一篇论文中同样也提到了这个问题。他说：“任何一个宣传员和鼓动员的艺术就在于能以最好的例子影响当时的群众。”

为什么向群众做宣传要运用具体的事例？因为越是具体的事例，越具有巨大的说服力。用具体的事实进行宣传，就能使听众心悅诚服，深刻地理解问题。列宁把具体的事例叫做“群众熟