

一个活跃的 工会宣传委员会

中国建筑工会全国委员会宣传部整理

一个活跃的工会宣传委员会

(介绍东北第三建筑公司第四处第二工段
工会宣传工作委员会工作经验)

中国建筑工会全国委员会宣传部整理

工人出版社

1958年·北京

目 录

抓住生产关键，及时进行鼓动.....	1
针对思想问题，进行革命教育.....	4
配合各个部门，宣传中心工作.....	6
各种宣传形式，注意灵活运用.....	7
吸引职工群众，进行正当娱乐.....	9
引导职工读书，把书送上门去.....	12
组织故事晚会，形式生动活泼.....	14
件件问题抓住，处处渗透教育.....	17
经常放映电影，组织文化休息.....	19
依靠积极分子，注意工作方法.....	20
依靠党的领导，坚持请示彙报.....	26

抓住生产关键，及时进行鼓动

1956年春天，我們二段成立了工会宣傳工作委員會(以下簡稱宣委會)。当时的九個委員，大部分是从工人中間選出來的，他們中間有好些人是头一次做工会宣傳工作，有几个人过去虽然當过宣傳委員，可是到底要怎样才能搞好宣傳工作，也不摸門路。就在这时候，公司决定在三月三十一日召开先进生产者代表會議，为了迎接會議的召开，我們段提出把原来計劃到四月十日完工的工程提前十天完成，向大会獻礼。因为职工的勁头很足，工程进行得很順利，到三月二十七日，除了白鐵瓦還沒上完以外，其他的工程都完工了。沒想到这时候甲方提出了变更設計的要求，要把原来往上挂的白鐵瓦，一律改为打平咬口。因此，已經挂上去的白鐵瓦要拆下来重新做。獻礼的口号眼看着要落空。有些白鐵工的情緒低落了。在这紧要关头，宣委會委員王福林(白鐵工)利用休息時間跑到瓦工队，把这件事告訴給宣委會主任李文全(瓦工)，李文全一听情况很严重，自己一时又想不出办法，就馬上發出通知，在午間召开了宣委會議。会上，大部分同志認為应当进行鼓動，个別人認為不好解决，經過討論，統一了認識：要解决白鐵瓦的問題，必須把白鐵工的工作热情鼓動起来；方法是先給白鐵工送鼓動信，行，就接着用，不行，再想办法。把这个主意向上彙報后，党支部書記和工会主席都同意。宣委會的委員們就馬上分头行动起来；崔維禎是職員，能写，就去写鼓動信；王福林馬上回去發动白鐵工作思想准备；李文全負責組織工人敲鑼打鼓送賀信。一切就緒，就請党、政、工、

团的负责同志领队，打着锣鼓把鼓动信送到了白铁工宿舍，工会主席代表党、政、工、团讲话鼓励了大家。经过鼓动，白铁工的情绪马上高涨起来，当场提出了保证条件，表示一定克服一切困难，实现提前十天完成任务的口号。下午就采用边拆、边打、边安装的流水作业法，热火朝天地干起来了。宣委会又通过广播、黑板报及时地宣传了他们的保证条件和劳动情绪，进一步鼓励他们的干劲，结果原定提前十天完成的任务，终于按计划完成，在先进生产者代表会议开幕的那天向大会报了捷。

从这件事情里，我们开始摸到了生产鼓动工作推动生产的门路。认识到我们工会的生产鼓动工作，不能光等着宣传完成任务的数字和先进事迹，更重要的是要深入到生产实际中去，在生产过程中积极进行鼓动，以便及时调动一切积极因素。只有这样，才能使生产鼓动工作真正起到鼓动作用。两年以来，许多生产上的关键问题，我们都是用这个方法解决的。

但是事实也告诉我们，有些问题进行一次鼓动就可以解决；有些问题，特别是有些思想问题，只进行一次鼓动是解决不了的，必须有始有终、一环扣一环地进行系统的鼓动，才能比较彻底地解决问题，比如去年春天，开工期已到，但施工现场还没有作施工测量，因此，施工组织设计工作没法进行。这时，测量就成了影响按期开工的关键。原定测量工作在十五天之内完成，这时看来，不提前几天是不行的。担任测量任务的李宝巨，测量技术很好，但因为长期背了落后包袱，那时正在闹情绪。因此，在段里讨论如何争取早开工的生产会议上，大家都对李宝巨能不能提前测量好缺乏信心，表示：“只要能提前测量出来，我们保证按期开工。”李宝巨见大家的劲头很足，自己不表示一下态度也不好，就含含糊糊地说：“行啊，大家都说提前，就提前两天吧，十五天的任务，十三天完成！”大家看到他那股劲儿，对他的表示能不能

实现，还是打了个问号。宣委会及时的研究了这个问题。认为应当鼓励他的这种积极性，增强他的进取心，帮助他实现自己的保证。办法还是首先送鼓动信，可是送的方法不能和往常一样，不能打着锣鼓送，要采取暗送的方法，看看他的态度如何，然后再进一步采取措施。于是，崔维祺就写了一封鼓动信，内容是：李宝巨同志为了保证全段提前开工，保证机工厂房的测量任务提前两天完成，这种精神值得大家学习。信是用大字报的形式写的，贴在“流动鼓动牌”上，第二天早晨抽空插到了李宝巨测量活的后边的土堆上。李宝巨干活的时候，偶然回头一看，看见了这封信在表扬他，很感动，心想：“这几年，我李宝巨除了受批评还是受批评，没人说过我的好，这回我說了一句提前两天完成任务的话，就表扬我，我要再不好好干，可真对不起人啊！”心里一高兴，浑身都是劲，午间就主动找段长和工会主席，表示一定保证提前完成任务，并且要求减掉一个帮助测量的人员，三个人的活，两个人干。工会主席问他：“能行吗？”他坚决地说：“只要努力干，能行！”宣委会知道了这回事，就又立刻用广播、板报表扬，鼓励了他。下午，他干得更起劲了，来回的跑着，连测量带拉尺，忙得满头汗。这样一天，结果九天半就完成了全部测量任务，经过鉴定，完全合乎国家要求的标准。宣委会就又给他送了贺报，宣传了他的事迹，一面鼓励李宝巨继续努力，一面鼓舞大家。结果，在他的影响下，施工组织设计、水暖设计等，都分别提前完成了任务，受到公司的表扬和工程处的奖励。和李宝巨一起工作多年的老工长何佩章感动得亲自找党支部书记说：“郑书记啊，我从认识李宝巨到现在，从来也没有看见他像这样干过，这回可真是转变啦！”在第一季度竞赛评比时，大家一致评李宝巨为先进工作者，李宝巨也一直积极下来，再不像从前那样了。

宣委会为了更好地发挥职工的积极性，有效地推动生产，不

但表扬、鼓励一些好人好事，同时对不利于生产的一些坏现象也不容情地进行了揭露和批评。例如：去年五月份，正当施工紧张、厂房工程需要大量模板的时候，段里调来了一批不经加工就不能使用的大小木料，准备加工成模板，偏偏加工厂又忙着别的活，短时间加工不出来，眼看着作不出模板，要影响工程进度。党支部大会为了解决这个问题，决定由段长负责马上修好段里存了很久的一台元锯，由自己加工木料。可是过了好几天，元锯还没修好，宣委会的委员们到木工组一打听，木工组的同志说元锯现在就只缺几个螺丝，他们反映了几次，材料组没有供给螺丝，段长也不管，都反映段长官僚，不解决问题。宣委会经过研究，认为对这件事应当进行批评。我们就叫“快板专家”张连发（油工）编了个“元锯诉苦”的快板，内容是：“我的名字叫元锯，千山万水来到工地，本想在完成计划上出把力，没想到遇见个段长官僚主义，把我扔在仓库没人问，越思越想越憋气……”。快板拿给党支部书记和工会主席看过，他们都很支持。张连发就到广播站唱起快板来了。连着唱了两遍，段长就着急起来，他马上找材料组，对他们说：“元锯问题广播站批评了。你们要抽出专人来，三天以内帮助解决！”果然，两天半元锯就转起来了。宣委会又用广播对段长进行了表扬，说他能够接受意见，及时解决问题。职工们听了都说：“是呀，段长真解决问题。”段长也感动地说：“要不是这一批评，连加工费带停工还不知要浪费多少钱呢！”

针对思想问题，进行革命教育

1956年冬天我们遇見一个这样的問題：我們段的职工是春天由沈阳調到哈尔滨来的，第一次在哈尔滨过冬，怕冷的思想很

严重，有的說：在哈尔滨过冬洒尿都冻住，要带着小棍打；有的說能把耳朵冻掉，还有的怕冬季施工达不到定額，怕出人身事故，家在本市的怕放假，家在外地的又怕不放假，归纳起来当时有“五怕”。这些思想严重地影响职工参加冬季施工的积极性，劳动纪律松弛了，有的人晚上班、早下班，一会儿一烤火，工作效率很低，有人要求参加“冬訓”或要回沈阳，个别人根本不上班了。领导上大会小会的教育过几次，也沒有完全解决思想問題。在这种情况下，我們認為如果再用一般的广播、板报、送鼓动信等方法，也不会收到更大的效果，必須用一种更好的方法来克服职工的怕冷思想，树立起向严寒作斗争的思想。但究竟用什么办法好呢？一时却沒想出来。这时各地正在对职工进行革命傳統教育，報紙上也登載了不少革命人物的事迹，由此我們想起了抗日联軍在長白山、兴安岭爬冰臥雪坚持抗日斗争的事迹，大家一商量，認為如果請东北烈士館同志講講抗日联軍的故事，一定能鼓起职工向寒冷作斗争的勁头。經支部同意，我們就請烈士館劉主任到工地給全体职工报告了楊靖宇、李兆麟將軍等革命烈士領導抗日联軍的故事。劉主任講得很生动，他說当时的抗日联軍，冬天穿不上棉衣，吃不着粮食（吃树皮、草根），在森林里过着“火烤胸前暖，風吹背后寒”的生活，成天爬冰臥雪地和日本鬼子斗争。职工們听了这些事迹，很受感动，在会后的座談会上都檢查了自己的思想，有些人激动地說：“烈士們流血牺牲給我們換来了今天的幸福生活，我們吃得飽、穿得暖，国家还發給了防寒棉衣、手套等，再怕冷，怎么能对得起烈士呢？”有些人說：“烈士是人，我們也是人，烈士們为了祖国爬冰臥雪，我們在和平环境里建設祖国还有什么說的！”不到一天的工夫，职工就递上来好几十份决心書，表示坚决服从組織分配，振作起精神来，战胜寒冷。第二天早晨，大家都提前上了班，干活的勁头也大了。有人反映說：“这

个报告真解决問題。現在心里好像有个小火爐，哈尔滨的天气也好像暖和了。”紧接着，我們又請在哈尔滨居住多年的老哈尔滨人，向职工介紹了在哈尔滨过冬的体会，說明哈尔滨的天气并不是冷得像大家想的那么可怕。各种宣傳工具也都配合宣傳了职工的新的劳动热情。就这样，职工中的“五怕”思想解决了，生产效率迅速提高，职工們紛紛地突破了冬季施工定額。

配合各个部門，宣傳中心工作

積極、主动地配合各種工作委員會开展工作，是我們搞好生产鼓动工作的重要原因。我們配合的方法有两种：

第一种方法是，派人参加各工作委員會的會議，以便了解情況，根据具体情况进行宣傳鼓動。各工作委員會，比如生产、保护、工資等委員會开会时，也主动請我們宣委會的人參加。这样就大大地丰富了我們宣傳鼓動工作的內容。关于攪拌机的問題就是从會議上听来的：有一次，我們段負責一个厂房工程，打混凝土时，因为工程量大，原有的攪拌机太少，到了二十六日，还有一百立方公尺混凝土沒有澆灌，眼看月計劃难以完成，要影响其他工种按期施工。当时，段里向工程处要了几次攪拌机，工程处一直沒有給解决。工会生产工作委員會就召开生产會議，邀請工程处机具科的人来参加，共同研究解决办法。会上，由于职工一致要求，机具科的同志迫不得已地答应第二天給調來一台攪拌机。我們在会上知道了这个情况，就在散会后給机具科写了两封鼓動信，一封貼在工程处的門口，一封送到机具科。科長上班时，看到二段送来了鼓動信，又高兴又着急。怕自己不出馬事情不好解决，就馬上騎了自行車，跑了几个工地，想法子抽出一

台攪拌機。因為拉到半路時攪拌機的輪子壞了，科長還親自領着工人一直修理到半夜，終於在上班前將攪拌機送到了二段，保證了生產任務按期完成。

第二種方法是，在日常鼓動中就注意配合各工作委員會的中心工作。比如，勞動保護委員會提出了安全生產的措施，我們就配合進行安全宣傳。當時有些人不重視安全，不願戴安全帽，認為戴上沒用，還悶得滿頭汗。我們除了進行一般的宣傳解釋外，還注意了應用真人真事來教育大家。比如：力工王奎武從前一直不願戴安全帽，有一天，他在腳手架下面修理地槽，把安全帽放在溝邊上不戴，勞動保護檢查員見了，批評他一頓，他才勉強戴上了。後來勞動保護檢查員走了，他正想摘安全帽，突然從架子上飛下半塊磚來，正好砸在他頭上，幸亏安全帽給擋住了。大家一看出了事，都圍過來看他，問他，是不是打破了頭？他楞了一陣，才把情況說清楚，並且說這回要是不戴安全帽就沒命了。我們覺得這件事有普遍的教育意義。就請王奎武以“安全帽救了我的命”為題，在廣播站講了他對安全帽的認識過程，結果有些不願戴安全帽的人，聽了廣播後都戴上了。我們還利用其他的事實，通過廣播、板報、喊話、標語等形式，配合保護委員會一次又一次地進行安全教育，幫助職工樹立重視安全的思想。結果一年我們段里沒有發生過一件大小事故，連釘子扎腳、划破皮的事都沒有，被公司評為生產安全模範段，其中，宣傳工作做得好也是一個原因。

各種宣傳形式，注意靈活運用

我們段的生產鼓動工作能夠有效地推動生產，也是和我們

注意選擇和運用各種宣傳形式與宣傳工具分不開的。其實，我們的生產鼓動工具並不多，主要是廣播、鼓動牌、板報這三種，但因我們注意了根據不同情況靈活運用，所以宣傳形式實際上不止三種，基本上滿足了宣傳工作的需要。比如，“流動鼓動牌”是我們根據建築業的流動性創造出來的一種宣傳工具，它是一個三條腿的小黑板，用的時候，把要宣傳的內容寫在上邊或寫在紙上貼到上邊，就可以隨着工作地點的變動放到工地的任何地方去，及時進行鼓動。就是這塊小小的鼓動牌，我們根據生產中的各種情況，採取了各種各樣的用法：一種是督促性的鼓動。比如，我們鼓動李寶臣提前完成測量任務和督促工程處機具科保證按時供給攪拌機時，都是採取在鼓動牌上貼“鼓動信”的形式；第二種是表揚鼓勵性的鼓動。當職工們超額地完成任務、我們進行鼓動時，鼓動牌上的內容就以“快報”“捷報”“飛報”“賀信”等形式出現。如瓦工史良玉小組在整風運動中鳴放積極，生產也搞得很好，我們以“整風生產兩不悞的能手”為題，在鼓動牌上給這個小組貼出了“賀報”。結果不但鼓舞了這個小組，也帶動了全工地其他小組。第三種是提出關鍵問題和批評性的鼓動。在這種情況下，鼓動牌上採取了“戰報”“警鐘”“火急”等形式。有一次，現場的砂子和土混在一起了，鼓動牌上馬上就出現了一張“戰報”，上面寫道：“看，快！快！！快！！！現場南門的砂子垫道了，快想办法！快！快！！快！！！”鼓動牌送到材料組後，材料組馬上派人把砂子收了起來。又如，1957年九月，工地上要安裝輕便鐵道，但是沒有電鑽，工人不能干活，領導上責成林工程師解決，可是他沒按時解決，我們就用鼓動牌給林工程師送去了一張“關鍵報”，內容是：“電鑽！電鑽！林工程師你答應解決，為什麼不解決？”林工程師見到“關鍵報”後，馬上去和甲方交涉，解決了電鑽問題。

好有線广播，我們也是根据宣傳鼓動的不同內容，采用了不同形式进行，其中包括一般鼓動、关键喊話、形象广播、广播大会等形式。这样，广播起来就显得生动活泼，能給人較深的印象。比如，在整風專題鳴放阶段，我們發現十月份的計劃到二十四日才只完成了69%，就和有关工作委员会配合，召开了广播大会，請段的领导同志向全体职工作了鼓动性的講話，并組織各小組派代表宣讀了自己的保証条件，結果，掀起了群众比干勁、比先进的热潮，超额完成了当月的計劃。

突出一点，全面配合，也是我們运用宣傳工具和形式的一个方法。广播、板报和鼓動牌等几种形式，在日常宣傳工作中，都是配合起来使用的，至于以哪种为主，一般是根据具体情况来确定。比如，送賀信、飞報、关键報，就以鼓動牌为主，广播、板报等配合宣傳，开广播大会，就以广播为主，板报、鼓動牌等适当的登些材料；一般的批評、表揚材料就以板报为主，其他形式配合。

两年来，我們运用的宣傳工具和宣傳形式基本上是上面講的一些，我們覺得宣傳工作不应过多地追求形式，只要我們能够根据生产上的具体情况灵活的运用几种宣傳形式就可以使宣傳鼓動显得生动活泼，收到实际效果，不注意內容，單純追求宣傳形式，就会造成形式主义。

吸引职工羣众，进行正当娱乐

我們段共有固定职工四百五十名，除了一部分在自己家里住宿以外，剩下的二百多人，都住在甲方未建成的一个礼堂里。为了活跃职工生活，起初我們也建立了一个俱乐部，但职工不願去玩，我們虽然也感到是个問題，但对这件事的严重性还認識不

足。有一天，我們工会突然收到百貨公司工会來的一封信，內容是：“二段职工經常三五成群地到百貨公司去，并且長久的呆在那里議論售貨員，有时还說些不健康的話，影响售貨員的工作情緒……”我們去了解一下，情况确实如此，一些人下了班不是到江邊去閑逛、到小館去吃酒，就是在馬路上亂串或到百貨公司去戲弄女店員。有些人深夜才回來，还在宿舍里議論哪个女售貨員好看。有一些不出去的人，就坐在床上胡講亂扯，思想相當混亂。这时，我們才感到情況嚴重，感到如果不把职工的业余生活引上正道，長久下去勢必使职工的思想受壞的影響。而要把职工的业余生活引上正軌，重要的方法之一就是充分發揮俱樂室的作用。

針對这种情况，我們召開了一次宣委會議，專門研究俱乐部不吸引人，不活跃的原因和解决的办法。大家認為俱乐部离宿舍远、內容不充实是不活跃的根本原因，要使它吸引人必須从这两方面想办法改进。首先，我們是想办法使俱乐部接近群众，最好是把它搬到大宿舍去。和行政商量之后，行政同意在职工大宿舍的一角騰出一塊五十多平方公尺的地方來，我們就把這地方四周挂上幕布，安上大灯泡，挂些紙花，安上桌子、凳子，摆上扑克、象棋、克郎棋等游艺品和“中国工人”“建筑工人”“大众电影”等杂志，这样，俱乐部就搬到群众中来了。为了叫大家都知道，我們發动积极分子写了俱乐部搬家的海报，也通过广播站向大家報告了消息。当天晚上，还举行了一个小小的俱乐部开幕式，請工会主席講了話，要求大家爱护俱乐部、积极参加活动。这样一来，有些原来想出去逛的人也想看看俱乐部到底有些啥玩艺，就沒有出去；再加上积极分子在群众中做了一些工作，也带动了一些人来参加活动。結果头一晚上，俱乐部就满满地挤了一屋子人，足有五六十，玩的玩，看的看，很是热闹。

俱乐部是办起来了，可是如何使它更进一步地吸引人、把經常出去逛的人完全吸引住呢？我們采取了如下三种办法：

一、組織比賽。俱乐部开放初期，只有一些爱好象棋、扑克的人参加活动，有些人还不去玩或不常去玩。为了吸引大家，我們曾組織了几次象棋、扑克比賽，并且用請帖請本段的“扑克大王”和“象棋能手”等有名人物参加。有些不会玩的人听说这些人参加了比赛，也想看看热闹，到时间也去了。日子一長，这些人也漸漸对俱乐部發生了兴趣，参加活动的人漸漸多了起来。后来，在俱乐部的影响下，宿舍里的各种文娱活动也搞起来了，不仅有人在床鋪上打扑克、下象棋，还有圖書室的积极分子們講故事；他們講了“獄中”“新兒女英雄傳”“水滸”等小說，很受群众欢迎。有人开玩笑說：“我們宿舍真像个游艺場了。”經過一段時間，过去在某些职工中流傳的一些不健康的故事漸漸听不到了，原来常常出去胡逛、喝酒的人也有新的兴趣了。有人还說：“有了俱乐部，不說別的，我一个月錢就要少花五六元，不然，哪天出去不花几角呀！”

二、充实內容。我們不但注意了使职工群众能够玩得愉快，并且利用这个小小的陣地，举办了各种小型展览，如党开第八次代表大会，我們都举办了展览会，另外，还举办过“安全生产展览”“工地衛生知識展览”“增产节约展览”“祖国建設成就展览”和“避孕知識展览”等等。有些展览会还設有說明員。职工一进俱乐部，就很自然的受到这些展览內容的教育。此外，每逢年节，俱乐部还組織一些“套圈”、“猜謎”等游艺活动。活动多样化了之后，职工到俱乐部的次数就更多了。

三、照顧有特殊情况的职工。如警衛員、炊事員和在家住的人往往不能在俱乐部开放的时间去玩。我們負責俱乐部活动的积极分子，就借給这些人一些游艺品，讓他們自己抽时间去玩。

有几个宿舍离俱乐部很远，我们就找了个积极分子负责，借给他们一部分象棋、扑克等，在他们那里摆上一两张桌子，开展活动。

我们的俱乐部虽然地方不大，也不堂皇，但是因为它接近群众，内容适合职工的要求，很受广大职工的欢迎，两年来一直很活跃，成了职工最爱去的地方。许多人下了班，一边吃着馒头一边玩；有的人吃完晚饭，洗完脚，总要到俱乐部里去玩一会儿再睡觉；有些人甚至到关了门的时间还不愿离开。

引导职工读书，把书送上门口

做过图书馆工作的人都深深地知道，要帮助不爱看书的人培养起看书的兴趣，要使爱看书的人接受图书员的指导，的确是一件不容易的事情。但是我们段里几个做图书馆工作的积极分子，就做到了这一点。

我们段的图书馆，设在大宿舍的二层平台上。一共有四个人兼职作图书馆工作，主要是由电工左清潭负责。

图书馆成立的初期，职工中——特别是工人中去借书的人是不多的，主要原因是建筑业的职工的文化水平一般比较低，过去和书籍接触少，没有看书的习惯。为了吸引更多的人看书，我们搞图书馆工作的积极分子，利用中午时间，把书摆在食堂门口，搞了一个图书馆展览，职工吃完饭，一看摆了许多书，很多人都顺便翻两本看看，图书员就趁这个机会给大家介绍哪本书是什么内容，并且简单地宣传看书的好处和借书的办法。大家一听很有意思，就都想借一本看看。不一会儿就借出去几十册，一些过去不爱看书的人也借了书。图书员见这办法好，就每个星期在食堂门口展览一次。这样坚持了一个时期，很多人都对看书发生

了兴趣，借書率顯著地提高了。原來每月每人借的書平均不到一冊（包括小人書），後來增加到四冊以上。這時，圖書室才停止展覽，請大家到圖書室去借書。但是，每次來了新書，還用有色紙寫出目錄，貼到食堂門口去，並通過有線廣播告訴大家。有些職工要借圖書室暫時沒有的書，就記下來，下次去公司圖書館去取。

每個人對圖書的愛好是不同的。年青人愛看戰鬥的、描寫新生活的書；老年人則愛看古典的、神話的書；知識分子就愛看翻譯小說和名著；一般文化低的人愛看小人書和通俗讀物。我們段的圖書員，對許多職工的讀書愛好是非常熟悉的，有人來借書時，圖書員根據他們的愛好，從書架上選一本，把內容介紹給他們，他們會保滿意，時間長了，工人都很信任圖書員，圖書員拿什麼書，他們就看什麼書。他們為什麼這樣熟悉讀者呢？主要是經常留心誰愛看什麼書，常和讀者談感想。熟悉了讀者以後，他們就進一步引導讀者看一些更有益的書籍。如通信員白平，是一個還沒結婚的青年人，他專愛看描寫愛情的小說，每次來借書時，一進門就問：“還有搞對象的書沒有？”圖書員左清潭發現這個情況後，認為應當幫助他扭轉看書興趣，就準備了一本驚險小說“一張奇怪的照片”，內容是描寫一個特務為了破壞生產建設，如何破壞了一對青年夫婦的愛情，告訴人們要忠實於愛情，提高警惕性。過了幾天，白平又來借“找對象”的小說，圖書員對他說：“找對象的書沒有了，你看看這本吧，這是驚險小說，很好。”說着就把“一張奇怪的照片”遞給他，並且向他詳細介紹了書的內容。白平拿回去越看越有趣，過了兩天他又來換書說：“還有沒有這樣的書啊？”圖書員就又給他選了一本，漸漸地引導他看了“愛情與友誼”“真實的故事”“怎樣做一個共青團員”等書。白平就是這樣受到了教育，在思想上逐漸樹立了正確的戀愛觀。

夏天，工地进入紧张的施工阶段，职工都很忙，工地又分散，许多人想看书；可是没工夫来借，已借出去的书也收不回来。这时图书员左清潭想了想，觉得应该把书给职工“送上门去”，可是怎么送法呢？一时想不出办法。一天，左清潭看见街上有个老头背着小木箱卖馒头，就想：如果我也做这么个箱子，把书背到各工号的宿舍里去，职工们不就可以及时地看到书了吗？他把这个办法对工会主席讲了，主席同意，他就请人做了个箱子，背着到宿舍去了。这样，在床边洗脚、打扑克的工人都能借到书看。大家都感动的说：“这太好了！我们借的书还没还呢，新书又送来了。”左清潭自己和别人谈起这事来也很高兴，他说：“我背着书箱一进宿舍，工人就像妇女见了货郎一样，把我围起来搶着借书还书，那股子高兴劲啊，真使我有说不出的快乐。”以后，他还在其他几个宿舍里各自设立了一个书箱，由专人负责管理，以便随时把书借给大家，并由图书员每周去换一次箱子里的书籍。家属也和职工一样，凭借书证就可以借到书看。另外，还把图书目录给技工人员抄一份，他们想看什么书就写一个条子给图书员，图书员抽空把书挑出来，上班时带给他们。大家都满意的说：“我们的图书员真有为人民服务的精神。”

组织故事晚会，形式生动活泼

为了使图书发挥更大的教育效果，我们组织了故事会。开始组织故事会时，段里正在搞肃反运动，我们就决定给职工讲有关肃反的故事。当时我们想得很好，想搞个大故事会，像图书馆似的，故事员由职员崔维祺担任，在每星期四、六的晚上讲，内容是惊险小说：“带白手套的人”。一切准备好了，可是时间总被