

ПАМЯТКА АГИТАТОРА о том, как проводить беседу

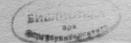
СОДЕРЖАНИЕ

			стр
За боевую арятацию			1
Агитировать правдиво		٠.	5
Агитация должна быть действенной			9
Проводить политические беседы с трудя	цим	нся	12
Учиться мастерству агитации у наших и	ожд	цей	16
Как преподить беседу			22
Как строить беседу?			33
Место и вначение вопроса в беседе			36
Выбор темы для беседы			
Каким должен быть язык агитатора			43
Неустанно работать над собой, постоянно	COE	eD-	
шенствовать свои знания			58
Готовиться к каждой беседе			63
Быть агитатором - почетная обязанность		• •	67



ЗА БОЕВУЮ АГИТАЦИЮ

Великая отечественная война поставила перед народами СССР ответственнейшие задачи, от решения которых зависит судьба нашего государства и каждого советского человека. Озверелый враг стремится уничтожить свободу и независимость советского государства, поработить нашу страну, истребить цвет нашего народа. Миллионы советских людей стонут под ярмом немецких захватчиков. Гитлеровцы разоряют и опустошают наши села и города, истребляют тысячи советских граждан, а оставшихся в живых обращают в рабство, угоняют в Германию. Гитлеровские, захватчики, нагло хозяйничая в оккупированных ими районах, грабят собственность советского государства, имущество колхозов и личное достояние граждан СССР. Они раздают колхозные земли немецким помещикам и кулакам, вводя в деревне крепостные порядки. Фашистские громилы расхищают и уничтожают культурные богат-



ства советских народов. Немецкие изверги не

знают предела своим бесчинствам.

Воины Красной Армии мужественно сражаются против злобного врага, отстаивая нашу страну от иноземного порабощения. От исхода этой борьбы зависят судьба завоеваний Великой Октябрьской социалистической революции, свобода и независимость нашей отчизны, будущее всего человечества.

Каждый советский человек должен осознать, что только мобилизация всех сил народа на помощь фронту, повышение организзванности и дисциплины советского тыла, стойкость и мужество наших войск спасут родину от разграбления и порабощения.

В грозные дни отечественной войны, когда от каждого советского человека требуются железная дисциплина, стойкость и выдержка, правдивое слово агитатора приобрело особсино большое значение. Задача агитатора—разъяснять народу смысл происходящих событий, показывать, что несут ему немецкие захватчики, призывать всех тружеников советской земли к отпору и беспощадному истреблению врага. Агитатор должен прямо и открыто говорить трудящимся нашей страны:

«Родина в опасности! Если не хочешь стать рабом немецких князей и баронов, отдавай все силы защите отчизны. Трудись не покладая рук, чтобы помочь Красной Армии разгромить врага!»

Боевая, острая, правлаван агитоция всегда была великой силой, которая исметала большевистекой партии поднамать иград на само-

отверженную героическую Сорьбу.

В мрачные годы царизма большевистекие агитаторы смело звали рабочих и крестьян нашей страны на борьбу с самодержавием Они показывали трудящимся массам путь к победе. Каждый большевик являлся тогда пламенным агитатором. В 1917 году большевистская агитация и пропаганда сыграли решающую роль в деле разоблачения антинародной сущности соглашательских партий меньшевиков и эсеров, в деле завоевания широких масс трудящихся на сторону большевистской партии.

В годы гражданской войны, когда огненное кольцо фронтов окружало Советскую республику, слово агитатора помогало ковать победу. Тысячи коммунистов-агитаторов вливались гогда в ряды Красной Армии, шли на фабрики и заводы, сплачивали массы, насаждали среди них дух дисциплины и боевой отваги. Горячий призыв агитаторов создавал перелом в настроении бойцов, внушал им уверенность в победе, поднимал их готовность к борьбе. На митинге перед рабочими, крестьянами, красноармейцами выступали виднейшие деятели большевистской партии.

Один из старых рабочих завода «Динамо» так олисывает свои впечатления от выступле-

ния Ленина на митинге в июле 1918 года. «Я как сейчас вспоминаю: говорил он так, что я готов был броситься с тех его, горящих слов прямо в бой. Голодные, разутые, раздетые, но с подъемом, с сознательностью слушали мы

каждое его слово».

Как набатный колокол, зовущий в бой, звучало тогда слово агитатора. И когда в годы гражданской войны товарищ Сталин определял условия завоевания победы, он указывал в их числе на энергичную, умелую агитацию в массах. Наши шансы на победу растут и будут расти, говорил товарищ Сталин в 1920 году, «но это не значит, конечно, что мы тем самым уже имеем победу в кармане». Победа может быть обеспечена лишь при том условии, «что мы теперь так же иапряжем свои силы, как и раньше, при наступлении Денякина, что наши войска будут снабжаться и пополняться аккуратно и регулярно, что наши агитаторы будут просвещать красноарменцев и окружающее их население с утроенной энергией, что наш тыл будет очищаться от скверны и укрепляться всеми силами, всеми средства-MH»

В годы сталишских пятилеток большевистские агитаторы неустанно призывали трудящихся к выполнению и перевыполнению производственных планов, являлись организаторами

¹ И. Сталин. Статьи в речи об Украние, стр. 96.

всенародного социалистического соревнования. Чем сложнее была обстановка, чем грандиознее были задачи, стоявшие перед советским народом, тем энергичнее и шире развертывалась большевистская агитация в широких массах трудящихся.

В грозные дни отечественной войны на большевистских агитаторов легли ответственные и почетные задачи. Никогда к слову агитатора не прислушивались так, никогда его призывы не падали на такую благодатную почву, как в эти тревожные дни. Никогда авторитет, значение—а значит, и ответственность—большевистского агитатора не были столь вёлики, как в наши дни.

АГИТИРОВАТЬ ПРАВДИВО

Сила большевистской агитации в ее правдивости. Большевики ни при каких обстоятельствах не скрывали от масс опасностей и трудностей борьбы, а честно и открыто говорили об усилиях и жертвах, которых потребует завоевание победы. В самые трудные моменты они шли к массам, звали их на борьбу, и, вдохновленные словом агитатора, массы смело преодолевали все преграды, стоявшие перед ними.

Вот яркий образец большевистской правдивой агитации. М. И. Калинии, выступая на митинге в Гжатске 6 июня 1919 года, говорил

красноармейцам о том, что темдности чрезвычайно велики: народ не накормлен, не обут. ваводы и фабрики не пущены в ход. «Это правда. Но скажите, разве в этом виноваты рабочие и крестьяне? Разве мы виноваты, что помещики и капиталисты борются с оружием в руках, стараясь отрывать лучшие куски России? Разве мы виноваты, что они отрезали от нас Дон, тот Дон, который питает наши фабрики углем и железом? Разве рабочие и крестьяне виноваты, что Колчак отрезал огромные запасы сибирского хлеба? Разве рабочие и крестьяне виноваты, что империалистические хищники, как воры, наступают на Россию с севера, стараясь отрезать от нас оыбу и лес?

Пусть найдется хогя одно правительство в мире, состоящее из самых ученейших и культурнейших людей, которое могло бы вести и организовать народ разутый, раздетый, измученный, которое могло бы держать власть, отражать удары со всех сторон и в то же время наносить жестокие отчаянные удары противнику» 1.

Такие речи, полные суровой жизненной правды, проникнутые верой в силы народа, воодушевляли массы, звали их на борьбу, на

преодоление всех трудностей.

Нынешняя война с немецкими захватчиками цит. по книге «Михаил Иванович Каливин», стр. 67—68, Политиздат, 1940. —война кровопролитная и жестокая—принесла народу много лишений и трудностей. И агитатор должен правдиво разъяснять причины этих трудностей, показывать народу, что эти трудности порождены войной, навизанной нам и мецкими фанистами.

Задача агитатора-неустанно разъясныть массам, что фронт требует от нас напряжения всех сил. «Идет жестокая война, фашисты чинят неслыхамные зверства. Надо сказать об этом, - советовал М. И. Калинин агитаторам, и опросить каждого, что он думаст, как он хочет участвовать в общем деле. «... Если мы разобьем врага, то у тебя все будет, а если не разобьем, то и ты погибнешь. Но разбить врага можно только при условии, если бросим на войну все свои силы, материальные и людские». Если так выступить перед любым собранием и честно изложить все это, то ручаюсь, что во всяком случае 99, если не все 100, выскажутся за необходимость пойти на любые жертвы, лишь бы разбить врага» 1.

Прекрасный пример боевой агитации пеказали большеники осажденного Ленинерада.

Тяжелые испытания перенее город Ленина энмой 1941—1942 года, Но чем трудное приходилсов летем осаждението города, тем энергичное работали ленинградские агитаторы.

¹ М. Калинди. «Искотолые вопросы пертийномассовой работы» (жураэл «Спутия» эгитэгора» № 9 ва 1942 год).

Когда эдесь были сокращены нормы выдачи хлеба, когда перестали действовать водопровод, канализация, электростанции, когда не стало дров и керосина,—тысячи агитаторов пошли по квартирам. Они говорили своим слушателям: «Велики трудности и лишения, вызванные войной, но все лишения и жертвы которых требует война,—ничто по сравнению с тем, что несут городу фашисты». Своей убежденностью, прямотой, силой своего слова агитаторы ободряли людей, поднимали их стойкость, вселяли в них уверенность в победе. И ленинградцы преодолели все трудности, не пустили врага в родной город.

«Надо вселять бодрость в сердца,—призывать к твердости духа...»—говорил Ленин в годы гражданской войны. Эти ленинские слова должен всегда помнить агитатор, чтобы каждая его беседа укрепляла в массах уверен-

ность и волю к победе.

Большевистская агитация должна носить наступательный характер. «Агитировать не вначит только уговаривать, но и изобличать», —учит товарищ Сталин.

Агитатор никогда не должен оставлять без ответа тот или иной вопрос, заданный трудящимися. Он обязан рассеять неправильное мнение или настроение. Надо помнить, что враг борется против нас не только огнем своих орудий, самолетов, танков, минометов, но и отравленным орудием провокации, ложно и отравленным орудием провокации, ложно

ных слухов, клеветы. Агитатор не может пройти мимо клеветнического слушка, он призван немедленно дать отпор вражеской клевете и разоблачить ее, противопоставляя ложным слухам правдивое слово.

АГИТАЦИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ДЕЙСТВЕННОЙ

Сила большевистской агитации в ее действенности. Нам нужна агитация, которая приводит к конкретным результатам, вопло-

щается в практические дела.

Часто бывает, что на предприятии регулярно проводятся доклады, беседы, читки газет, агитаторы работают, а между тем производственный план не выполняется, трудовая дисциплина расшатана. Это означает, что агитационно-массовая работа ведется вхолостую, носит формальный характер. Такая пустопорожняя агитация нам не нужна: она не помогает работать.

Агитатор не должен равнодушно проходить мимо недостатков в работе своего предприятия, совхоза, колхоза. Если агитатор только разъясняет, только призывает, то его агитация не достигает цели. Чего стоят, например, его призывы к самоотверженному труду, к укреплению трудовой дисциплины, если на предприятии, где он работает, многие рабочие не выполняют норму, а лодыри и прогульщики

чувствуют себя вольготио? Агитатор должей смело поднимать свой голос против всего, что мещает нашему общему делу: обличать лодырей, прогульщиков, тунеядцев, критиковать их, требовать решительного устранения всех недостатков, добиваться организации работы по-военному. Лишь тогда его агитация будет действенна.

Чаще всего формализм является результатом отвлеченности, неконкретности агитации. Если агитатор не учитывает особенностей и запросов той аудитории, перед которой выступает, если он обходит острые вопросы, излагает общеполитические задачи в отрыве от конкретных задач, стоящих перед слушателями, то речь агитатора становится недейственной.

Агитатор должен уметь перекинуть мостик от самых общих положений и лозунгов к условиям жизни каждого слушателя. Он должен уметь перевести общие лозунги на конкретный язык, сделать их наглядными, осязаемыми даже для неразвитого человека.

Сейча'с, когда идет отечественная война с немецкими захватчиками, главная задача агитатора, работающего в тылу,—укреплять дисциплину, воспитывать в людях чувство гражданского долга перед родиной, перед Красной Армией, поднимать массы на помощь фронту. Но агитатор не достирнет своей цели если ограничится повторением общих положений об

единстве фронта и тыла. Необходимо конкретно рассказывать и наглядно показывать, какое значение для фронта имеет работа каждого отдельного рабочего или колхозника, Когда перед Ленинградской фабрикой суконных изделий была поставлена задача увельчить выпуск продукции, агитаторы вывесили в цехах убедительные плакаты:

«Ткачиха! Не выполняя дневной нормы выработки на 3 метра, ты оставляець без шинели бойца. Не выполниць 6 метров—без шине-

ли остаются 2 бойца».

«Товарищи! Выполняя установленную норму выработки—36 метров суровья на двух станках в день, —каждая ткачиха ежедневно одевает 12 бойцов Красной Армин!»

Наглядная агитация помогла коллективу уяснить значение его работы, помогла мобилизовать работниц на выполнение плана.

Правильно поступают те агитаторы, которые, разъясняя трудящимся необходимость самоотверженного выполнения их долга перед родиной, ссылаются на примеры стойкости и мужества бойцов Красной Армии.

Коллектив швейной фабрики имени Коминтерна систематически ведет переписку с фронтом. Представители фабрики побывали в гостях у бойцов. С гордостью показывали рабочим бойцы-артиллеристы, как заботливо ухаживают они за материальной частью орудий. Когда агитаторы, вернувшись на фабрику.

рассказали об этом в цехах, многие работницы стали гораздо лучше следить за своими машинами. Они почувствовали угрызения совести: «На фронте бойцы содержат орудия в чистоте, а у нас, в тылу, машины грязные». Уход за машинами на фабрике значительно улучшился, а это, естественно, сказалось и на выполнении плана.

Доходчивость, убедительность, конкретность — вот что делает агитацию боевой и действенной.

проводить политические беседы с трудящимися

В устной атитации приходится пользоваться разнообразными формами и приемами. Наиболее распространенными являются доклады выступления агитатора на собраниях и митингах, групповые и индивидуальные беседы, и, наконец, коллективные читки газет, брошюр, книг. Каждая из этих форм агитации должна быть применена наиболее целесообразно. На многих предприятиях парторганизации ограничивают агитационную работу читками газет или краткими докладами. Беседовать со слушателями многие агитаторы избегают. То, что в практике работы часто называют беседой, является, по существу, краткой лекцией, так как участники подобных «бесед» к обсуждению поставленных вопросов не привлекаются, а лишь пассивно слушают агитатора.

Недооценкой роли и значения беседы агитаторы значительно ослабляют силу своего воздействия на слушателей. Их выступления приобретают в этом случае несколько официальный оттенок. Трудящиеся подчас расходятся с собрания, так и не получив ответа на свои вопросы, не рассеяв своих сомнений.

«Весьма ценно раскачать людей, вызвать их на обмен мнениями, чтобы они высказывались,—говорит М. И. Калинин.—Тогда собрание пройдет оживленно, рабочие будут охотно говорить и польза от такого собрания будет бесспорная. А то ведь иногда бывает как раньше на молитве. Оратор сам по себе, аудитория сама по себе; отсидели положенное время — и разошлись» 1.

Агитатор должен иметь в виду, что в условиях отечественной войны беседа как форма политической агитации приобретает особенно большое значение.

Состав рабочих на фабриках и заводах сейчас значительно изменился. На предприятия пришло много молодежи, женщин, никогда раньше на производстве не работавших. В колхозах значительная тяжесть работы также легла на женщин и молодежь, которые заменили мужчин, ушедших на фронт. В то же

¹ М. Калинин. «Некоторые вопросы партийномассовой работы» (журнад «Спутник агигатора» № 9 за 1942 год).

время война повысила требования, предъявляемые к каждому трудящемуся. В связи с этим значительно острее встали задачи воспитания у трудящихся сознания ответственности перед фронтом, их долга перед родиной. С другой стороны, возросла политическая активность трудящихся. У них ежедневно появляется много новых вопросов и пожеланий, которые они стремятся выразить, разрешить, провести в жизнь. Все это требует применения такой формы агитации, которая отличалась бы гибкостью, давала бы возможность конкретно подойти к каждой отдельной группе трудящихся, учесть их запросы и пожелания, позволила бы слушателям выразить свои мысли и чувства, а агитатору—ответить на них.

Такой формой агитации и является беседа. Значение беседы состоит не только в том, что она дает агитатору возможность наиболее полно и всесторонне учесть запросы слушателей и ответить на них. Выступления участников беседы могут кроме того значительно подкрепить и усилить слова агитатора. Если агитатор сумеет заинтересовать своих слушателей, направить их мысль в нужную сторону, то они сами своими замечаниями дадут ему дополнительные доводы, сообщат новые факты, о которых агитатор может и не знать. В годы колхозного строительства, когда на многочисленных собраниях и в беседах нужно было убеждать крестьян в преимуществах

коллективного хозяйства перед единоличным, товарищ Сталив говорил, что рядовые крестьяне нередко «являются замечательными агитаторами колхозного движения, ибо они найдут такие аргументы в пользу колхозов, понятные и приемлемые для остальной массы крестьян, о которых мы, квалифицированные большевики, не можем даже мечтать»¹.

Хорошо проведенная беседа подкрепляет слова агитатора не только новыми доводами, но и силой общественного мнения. На одном заводе в Москве проводилась беседа о трудовой дисциплине. В ходе беседы агитатор подверг справедливой критике молодого рабочего Егорова, вступившего в прережания с мастером. Егоров пытался оправдываться, есылался на несправедливое отношение к нему со стороны мастера и т. д. Но надо было видеть, как съежился этот «герой», когда с критикой его поступка выступили его же товарищи по бригаде, когда взял слово старик-рабочий, простоявший у станка почти три десятка лет. В словах и тоне передовых людей чувствовалось большое презрение к лодырю. Таким образом, доводы агитатора, подкрепленные силой общественного мнения, сразу приобрели величайшую убедительность.

Беседа дает возможность подвергнуть коллективной критике недостатки в работе от-

¹ И. Сталин, «Вопросы ленинизма», стр. 405.

дельных трудящихся или целого коллектива, что, несомненно, имеет воспитательное значение.

учиться мастерству агитации у наших вождей

Агитатор должен учиться мастерству агитации и пропаганды у Ленина и Сталина. Старые петербургские рабочие вспоминают о беседах Ленина, проходивших в 90-х годах прошлого века в рабочих кружках за Невской заставой. Беседы велись в маленьких, убогих каморках в тесном кругу передовых рабочих. Яркие ленинские слова, глубоко затративавшие жизненные интересы рабочих, проникали в самую толщу масс, пробуждали их революционное сознание.

Один из участников ленинского кружка, рабочий И. В. Бабушкин, писал про эти беседы:

«Кружок составился из 6 челов. и 7-го лектора, и начались занятия по политической экономии по Марксу... Лекции носили характер очень живой, интересный, с претензией к навыку стать ораторами; этот способ занятий служил лучшим средством уяснения данного вопроса слушателями. Мы все бывали очень довольны этими лекциями и постоянно восхищались умом нашего лектора». Но эти лекции в то же время приучили нас к самостоятель-

ной работе, к добыванию материалов. Мы получали от лектора листки с разработанными вопросами, которые требовали от нас внимательного знакомства и наблюдения заводской фабричной жизни. И вот во время работы на заводе часто приходилось отправляться в другую мастерскую под разными предлогами, но на деле—за собиранием необходимых сведений посредством наблюдений, а иногда при удобном случае и разговоров. Мой ящик для инструмента был всегда набит разного рода записками, и я старался во время обеда незаметно переписывать количество дней и заработков в нашей мастерской» 1.

Многое в этом описании ленинских бесед с рабочими должно привлечь внимание наших агитаторов. Следуя примеру великого Ленина, они должны неустанно будить в своих слушателях живую, самостоятельную мысль, а это возможно лишь при глубоком изучении интересов слушателей, при неразрывной связи в изложении теоретических вопросов с практической жизнью.

Товарищ Сталин в своей пропагандистской и агитационной работе также нередко пользовался методом беседы. Блестящим примером этого могут служить беседы, которые проводил товарищ Сталин среди закавказских рабочих в 90-х годах прошлого века. Присмотрев-

¹ «Воспоминания И. В. Бабушкина (1893—1900 гг.)*, стр. 51. Изд. «Прибой», Л. 1925.

инсь к метоми в рабомих кружках того времени, говарищ Следан убедился, что они проходили крайне отвтеченно. Пропагандисты начинали свое изложение издалека—рассказом о нервобытном коммунизме, затем о рабовладельческом обществе. В обсуждение злободневных вопросов рабочих не втягивали. Товарищ Сталин решил сам провести несколько занятий. Первое занятие кружка он
начал вопросом: «Почему мы бедны?» Рабочие отвечали примерно так: «Бедны потому,
что капиталов нет!» Товарищ Сталин тогда
спросил: «Откуда же у капиталистов появились капиталы? Давайте обсудим этот
вопрос».

Умело направленное пропагандистом обсуждение этого вопроса раскрыло перед рабочими всю механику капиталистической эксплоатации. Рабочие приняли горячее участие в обсуждении, и беседа прошла очень ожив-

ленно.

Вторая сталинская беседа была посвящена теме «Почему мы бесправны?» И этот вопрос нашел живой отклик среди рабочих. Отправляясь от простых, знакомых всем слушателям фактов, товарищ Сталин привел их к глубоким обобщениям. Обсуждение этого вопроса показало рабочим механику царского самодержавия, помогло понять, на кого, на какие классы опирался русский царизм.

Наконец, третья беседа отвечала на вопрос:

«Как все это изменить?» Во время этой беседы товарищ Сталин разъяснил рабочим программу партни, ее задачи и тактику борьбы, вооружив их, таким образом, конкретной

программой действий.

В беседах товарища Сталина весьма поучительны и сама постановка вопросов и их последовательность. Товарищ Сталин не начинает бессду общими, отвлеченными положениями. Своими вопросами он наталкивает рабочих на размышления по поводу конкретных фактов, знакомых им из жизни. Он постепенно обобщает эти факты, дополняет рассуждения рабочих и таким образом приводит их к теоретическим положениям, вскрывающим основы экономического и политического строя ской России. И, наконец, глубокий анализ каждого положения завершается практическими выводами: указанием на то, что нужно делать для того, чтобы изменить положение рабочего класса, свергнуть этот строй.

Старый тбилисский рабочий Г. Нинуа рассказывает о впечатлении, произведенном на слушателей выступлениями товарища Сталина: «Помнится, с первых же слов нас увлекла ясность и простота речи товарища Сталина... Выступления товарища Сталина походили на беседу. Он, бывало, не перейдет к новому вопросу, пока не убедится, что мы поняли его, усвоили его слова. Отвечая на вопросы товарища Сосо, мы приводили факты из своей рабочей жизни, рассказывали, что делается на заводах, как эксплоатируют нас администрация, подрядчики, мастера. Товарищ Сталин особенно оживлялся, когда затрагивалась эта тема. Он задавал рабочим много вопросов, а потом делал выводы. Эти выводы имели решающее, руководящее значение для революционного движения.

Товарищ Сталин был нашим учителем; но он часто говорил, что сам учится у рабочих»¹.

Много поучительного может получить агитатор и при ознакомлении с беседами, которые проводили старые большевики—ученики Ленина и Сталина.

Большим мастером агитации является М. И. Калинин. Его речи и выступления отличаются простотой и народностью, а это как раз те черты, которые присущи хорошей беседе. М. И. Калинин не «поучает» своих слушателей, а как бы советуется с ними. Он часто ставит вопросы пред слушателями, высказывает свои мысли в тоне вадушевного разговора.

В годы гражданской войны во время своих поездок в деревню М. И. Калинин часто беседовал с крестьянами на близкие, волнующие их темы. Обычно он предлагал крестьянам высказаться, задавать вопросы. И вопросы—

¹ «Рассказы старых рабочих о великом Сталине», стр. 114. Изд. «Заря Востока». Тонлиси. 1939.

самые разнообразные - так и летели со всех сторон Крестьяне спрашивали о продразверстке, о местных непорядках, об отношении советской власти к крестьянству, о спекуляции, о положении на фронтах и т. д. Обстановка во время этих бесед была самая непринужденная. М. И. Калинин вспоминает любопытный случай, происшедший в 1919 году в 🔪 одном из сел Казанской губернии: «Я задел одну из крестьянок, которая нападала на 6 город: дескать, там живут лодыри. Я указал. тто на ней надето великолепное плюшевое 🧩 пальто, а она — лазаря поет о разорении. А она обратно: «А v тебя разве плохое пальто, сапоги?»

Выступает один из пожилых крестьян обстоятельной речью, сущность которой сводилась к тому, что непристойно главе государства быть в даптях, что это унизительно перед соседями. Аудитория вторит:
— Правильно, чай одного-то оденем.

Крестьянка, видя, что провалилась, оправдывается:

— Да ведь он первый задел меня. Что я,не понимаю, что ли, что не годится председа-

телю быть в лохмотьях!» 1.

Обычно во время таких бесед М. И. Калинин обстоятельно отвечал на вопросы крестьян, а в заключение кратко рассказывал им

¹ М. Н. Каличин. «За эти годы». Ки. 1-я, стр. 9. 1926.

о положении на фронте, о международных событиях. Такая форма агитации оказывалась наиболее доходчивой и убедительной.

Большевистская партия на протяжении долгих лет борьбы за счастье народа накопила большой опыт агитационной работы. Агитаторы должны этот опыт серьезно изучить и руководствоваться им при проведении бесед.

КАК ПРОВОДИТЬ БЕСЕДУ

Агитаторы должны практиковать проведение бесед во всех тех случаях, когда им приходится иметь дело со сравнительно небольшим количеством слушателей когда нужно поглубже познакомиться с их настроениями. выслушать вопросы и ответить на них. На больших собраниях, там, где собирается много слушателей, наиболее уместно выступить с докладом или речью. Беседу в такой большой аудитории провести трудно, да в этом часто и нет нужды. И наоборот: в узком кругу слушателей — в цехе, в колхозной бригаде, в общежитии, где агитатора слушает всего лишь несколько человек, где все слушатели знают друг друга, - уместнее всего вести живую, непринуждённую беседу.

Агитатор должен быть хорошо знаком со своей аудиторией, знать каждого слушателя, изучить его запросы и интересы. Это значительно облегчит проведение бесед. Это даст

агитатору возможность во-время узнать о том, что волнует его слушателей, позволит ему своевременно ответить на вопросы, направить внимание слушателей на решение важнейших задач, стоящих перед ними в деле помощи фронту.

Агитаторы часто спрашивают: «С чего на-

чинать беселу?»

Никакого шаблона в этом деле нет и быть не может. Важно, чтобы все вопросы, которые ставит агитатор, били в одну точку -

заинтересовывали слушателей.

Опытные агитаторы по-разному начинают свои беседы: одни из них зачитывают для начала сообщения из газет и затем обсуждают их; другие - рассказывают слушателям основное содержание темы, вокруг которой дальше развертывается беседа; третьи - сразу же ставят вопросы перед собравшимися и т. д.

Можно начинать беседу небольшим вводным словом. Строить это вводное слово нужно таким образом, чтобы оно наталкивало слушателей на дальнейшее обсуждение на-

меченного вопроса, будило их мысль.

Так поступил, например, агитатор Мишаев — цеховой парторг одного московского завода. Свою беседу о трудовой дисциплине тов. Мишаев начал кратким вступлением.

- Без дисциплины ни одного серьезного дела не выполнишь, - разъяснял агитатор. — Вот возьмите, к примеру, воинов Красной Армии. Как строго они соблюдают у себя воинский порядок и дисциплину.

И агитатор привёл ряд ярких боевых эпизодов, показавших слушателям значение дис-

циплины в бою.

— А теперь спросим себя, — сказал агитатор, — как обстоит дело у нас? Ведь и мы с вами бойцы, только бойцы трудового фронта. Для нас трудовая дисциплина—то же, что воинская дисциплина для красноармейца. А как у нас обстоят дела с дисциплиной?..

После агитатора выступил установщик Шмелёв, который рассказал, что в цехе есть много случаев невыполнения распоряжений

мастера:

Вот. например, работница Полова: ей что ни скажет мастер, — она на всё находит

отговорки.

Попова и на сей раз пыталась возражать. Тогда вновь взял слово агитатор. Он разъяснил, что Попова не имела права отказываться выполнить распоряжения мастера, сказал, что всякую работу, необходимую для фронта, нужно выполнять быстро и хорошо.

В живой беседе агитатор не только показал слушателям значение железной дисциплины на производстве, но и натолкнул их на обсуж-

дение недостатков в работе цеха.

Иногда агитатор начинает беседу читкой письма, полученного с фронта.

Когда Н-ская фабрика получила новый фронтовой заказ, выполнение которого требовало от рабочих большого напряжения, агитаторам было поручено провести в цехах беседы о героическом труде в тылу, о помощи фронту. Один из агитаторов начал свою беседу тем, что зачитал письмо, полученное с Западного фронта работницей цеха Анной Потаповой. Вот что писал ей боец:

«Здравствуйте, уважаемая Аничка!

Сообщаю, что я пока жив и здоров, чего п

Вам желаю в вашей трудовой жизни.

Аничка, пишу Вам свои боевые новости. Мы, выполняя приказ любимого товарища Сталина, идём на запад. Немец сопротивляется, старается приостановить наше продвижение, но мы мощным артиллерийским огнём пробиваем пути продвижения для своей пехоты, ломаем его опорные пункты.

Аничка, увидеть бы вам, что творится! Однажды немцы хотели сделать засаду, но мы во-время обнаружили и прямой наводкой из орудий уничтожили до роты автоматчиков. В другой раз немцы сконцентрировали свей силы, хотели нанести нам удар, но мы теми снарядами, которые вы нам даёте, разгромили его группировку.

Мы идём на запад по немецким трупам, много берём в плен. Немцу не даём организованно отступать. Он оставляет немало техники, а особенно большое количество складов с

боеприпасами. Иногда бывает так, что немец-кимп орудиями и снарядами бьём по немцам.

В освобожденных деревнях население рассказывает, как немцы издевались над нашими людьми. В одном населенном пункте несколько крестьян заболели брюшным тифом. Тогда немцы загнали 250 человек в один дом и сожгли их.

В деревне Н. Маруся Мишина рассказывает: «Немцы—не люди; это скоты. Они нас собирали и вместе с солдатами купали в банях. Офицеры напивались и ночами бродили по вемлянкам крестьян: сволочи, в присутствии матерей и ребятищек насиловали девочек».

Аничка, а сколько таких мерзостей! Тяжело даже слушать рассказы, а еще приходится видеть своими глазами. Они, гады, здесь же при отступлении стреляли маленьких безвинных детей; много угнали молодежи в Германию. Но пускай, гады, наслаждаются своими зверствами—мы за все расплатимся; не уйти им. гадам, живыми с наших просторов, уничтожим их всех до единого.

Аничка, расскажите это всем работницам, пускай узнают о зверствах, чинимых немецкой галиной, пускай из этого сделают выводы о том, что надо делать, чтобы упичтожить это чудовище.

Прошу вас, пишите чаще письма: они подымают дух, они ободряют. Расскажите: как Выживете? Как работаете на фабрике? Шлю

свой сердечный привет коллективу вашего

цеха от бойнов и командиров».

Письмо бойца произвело большое впечатление на слушателей. И когда агитатор спросил их: «Ну, как же вы думаете, товарищи: чем мы ответим бойщу?», — в цехе развернулась горячая беседа, касавшаяся именно тех производственных задач, о которых собирался говорить агитатор.

Можно начинать беседу и с вопросов, могущих заинтересовать слушателей. При этом следует помнить, что агитатор в большей мере, чем пропагандист, обращается к чувствам слушателей. Поэтому он не обязан начинать беседу вопросом, поставленным, так сказать, «в лоб», в упор. Он может взять за отправной пункт своей беседы такой факт, который, на первый взгляд, не имеет прямого, непосредственного отношения к теме, но зато способен вызвать у слушателей те чувства и мысли, которые помогут агитатору в дальнейшем развертывании беседы.

Прошлой весной, рассказывает корреспондент «Правды» А. Колосов, в деревне Молитвине Коломенского района, Московской области, собрания созывались не редко, но трудовая дисциплина в колхозе хромала. Некоторые колхозники занялись только личными делами, совсем не выходили на работу. А докладчики повторяли одни и те же, серые, изрядно наскучившие колхозникам речи:

 В настоящее время мы имеем установку обратить внимание на трудовую дисциплину,

так как вопрос упирается...

И вот в деревню приехал новый начальнак политотдела Коломенской МТС—тов. Киселев. Объявлено общее собрание. Все догадываются: «Опять о трудовой дисциплине! Надоело

уж...»

Собрались главным образом девушки и разных возрастов женщины: молодые, средних лет и совсем старые. Были тут и те, которым личное хозяйство гораздо милей и дороже. чем вся артель. Эти, войдя в избу, остановились подле двери: если, мол, новый человек заведет скучный разговор о труддисциплине, вот она, дверь-то: потихоньку разойдемся...

Киселев начал беседу неожиданным и сразу же хватающим за душу вопросом:

— Ну, когда ждете домой сыновей, мужей?

Движение, потом тишина...

Кто-то раздумчиво произносит:

— Пожалуй, еще не скоро...

Киселев:

- А ведь это и от вас, от всех нас зависит—долго ли Гитлер еще продержится. Вот у тебя кто в армии?
 - Сынок Андрей,

— А у тебя? .

. — Да внучек добровольцем пошел, Сергунька.

— Так... Вот хорошо бы, чтобы и Андрей,

и Сергунька, и все паши ребята поскорей с Гитлером покончили и домой вернулись!

Снова движение: женщины, стоявшие у задней стенки и у двери, переместились поближе к агитатору.

— Ведь вы, конечно, знаете, как замечательно наши фронтовики воюют, знаете, чем и как вы могли бы помочь им поскорее разгромить Гитлера...

Так началась беседа о задачах колхоза. И от того, что агитатор связал жизнь и боевые дела сыновей, мужей, внуков с повседневной артельной работой на полях, токах, фермах,—волнение и чудесное, поднимающее к действию беспокойство овлалело людьми.

В разгар беседы в избу вощли руководители села и изумились: бабы слущают агитатора и плачут. Такого тут не случалось никотда! Случалось другое: дремали, позевывали или некстати спрашивали докладчика: «А почему нет калош?.. Почему мануфактуры мало?»

И уже совсем остолбенели деревенские руководители, когда колхозища Аксенова, весьма увлеченная личным ховяйством женщина, вдруг высоким, пресекающимся голосом ваговорила о том, что на фронте люди не жалеют жизни, а «мы тут, хоть и себя возъму, лишнего часа на поле не хотим остаться. А ведь знаете, чего Гитпер хочет с народом сделать...»—она не докончила, зарыдала.

А Киселев уже повел речь о семенном картофеле, о нехватке мешков: «...В эту весну надо расширить картофельный клин, а семена собрать по дворам...»

Беседа закончилась, и женщины согласно решили сегодня же собрать по дворам семенной картофель. И еще раз подивились руководители села: поднялась Аксенова и сказала:

- Я тоже мешок картофеля привезу.

«Секрет» успеха этой беседы в том, что агитатор заранее ознакомился с положением дел в колхозе, с настроениями крестьян и сумел найти подход к людям, а беседу начал с вопроса, который захватил внимание всех слушателей.

Некоторые агитаторы не сразу начинают беседу на заранее подготовленную тему, а сначала расспрашивают слушателей об их делах, для того чтобы лучше почувствовать настроение аудитории. Так, например, агитатор политотдела Н-ской армии тов. Виро рассказывает, что до начала беседы старается сблизиться с бойцами.

В блиндаже одной из рот тов. Виро застал двадцать бойцов.

«Я присел и закурил,—пишет в своем дневнике агитатор,—протянул кисет рядом стоявшему бойцу. На вид ему лет тридцать пять. С бородкой. Фамилия его, как я после узнал,—Кулаков.

— Ну, как воюем?—обратился я к нему.

 Голову немец не дает поднять: все стреляет и стреляет,—последовал ответ.

- А вы на один его выстрел десятью от-

вечайте. Тогда он сам носа не покажет.

— Это верно, — согласился один из бойцов. —Вот я с Соляником как начал бить двоих фрицев, так они даже котелок с супом бросили—и шасть в окопы.

Кулаков затянулся цыгаркой, туго завязал кисет и, подавая его мне обратно, с хитрецой спросил:

. — А скажите, товарищ политрук: когда мы

разгромим немцев?

Мне вспомнился разговор в политотделе о том, как неактивно оборонялся первый батальон при вчерашней атаке немцев, и я ответил на вопрос вопросом:

 — А что вы у себя здесь сделали, чтобы разгромить их? Сколько вы лично убили

немцев?

- Да я пока что ни одного не убил, признался Кулаков.—И сынишке на этот вопрос не отписал ничего, потому что хвалиться-то нечем.
 - Видел живого немца и не стрелял?
 Кулаков смутился.
- Он боится себя обнаружить, —поддел кто то из товарищей. —Да и как он будет стрелять из своей винтовки? Из неё ведь немца-то всё равно не убъёшь, а себя поранишь.

Винтовка Кулакова имела действительно жалкий вид: запылённая, ржавая, дульная часть замотана какой то тряпкой. Я взял винтовку, открыл затвор и не обнаружил в магазине ни одного патрона.

— Верно, -- согласился я, -- при таком обращении с оружием мы немцев не разобьём. Посмотрите, товарищи, что здесь делается.

С этого и началась моя первая беседа в батальоне. Она затянулась часа на два. Начав с отношения Кулакова к оружию, я перешёл к тому, как учит нас воевать товарищ Сталин; рассказал несколько эпизодов из истории битвы за Сталинград и, наконец, напомнил бойцам, как плохо мы ещё помогаем защитникам этого города. Закончил беседу ответом на вопрос Кулакова: чтобы разгромить немцев, надо активнее их истреблять. Уходя из блиндажа, нарочно громко спросил его:

- Когда же вы собираетесь писать письмо

своему сынишке?

 А, пожалуй, завтра отвечу. Заходите, товарищ политрук, перед отправкой почитаем вместе».

Когда агитатор снова зашел в роту, его

встретил командир.

— А вы, видно, здорово прошибли вчера Кулакова, -- сразу же начал он.

— Как «прошиб»? — Да так. Сегодня утром он убил двух немцев и благодарность заработал.

Оказывается, поеле беседы агитатора Кулаков и ещё двое бойцов весь вечер чистили свои винтовки и с рассветом отправились в засаду. В завязавшейся утром перестрелке Кулаков убил двух немцев, а боец Иванов четырёх. После этого Кулаков мог, не стыдясь, ответить сыну на его письмо и рассказать о своих боевых делах.

Агитатор может заслуженно гордиться такими результатами своей беседы! Значит, его беседа дошла до сердца слушателей и пре-

вратилась в боевые дела.

КАК СТРОИТЬ БЕСЕДУ?

Существуют два способа построения беседы, которые могут быть использованы аги-

татором.

Многие агитаторы начинают беседу с разъяснения общих положений, а затем переходят к частным и конкретным вопросам. Так, например, была построена беседа агитатора Ильина в одном из цехов Н-ского завода в Москве на тему «Гитлеровцы—злейшие враги русского народа».

Тов. Ильин начал с разоблачения бредовых расовых «теорий» германского фацизма, процитировал некоторые высказывания фашистских главарей и чудовищный приказ генерала Рейхенау об истреблении советских людей. Далее агитатор привел из газет факты зверств

немецких захватчиков над населением временно оккупированных советских районов. Когда тов. Ильин указал, что бригада в целом недодала Красной Армии несколько тысяч снарядов за полмесяца и что это задерживает освобождение советских людей от гитлеровского гнета, рабочих задели за живое слова агитатора. Они начали обсуждать причины невыполнения плана и наметили меры к увеличению производства снарядов.

Многие агитаторы начинают беседы с частных конкретных вопросов, переходят затем к их обобщениям. Так, мапример, агитатор Лихачев (Н-ский завод в Ленинграде) проводил с рабочими беседу на тему о воспитании ненависти к немецким захватчикам. Он зачитал сначала письмо, полученное работницей завода Ивановой от брата из Демьянского района Ленинградской области. Брат тов. Ивановой писал:

«Дорогая сестрица Нюрочка!

Сообщаю тебе, что наша сестра Паша живет теперь у меня: дом ее немцы сожгли, мужа Василия повесили. Зять Вася, Бакланов Степа, Антон и Леша Крюковы, Ваня, Андрей и Антон Митины тоже повешены».

Иванову все знали, и весть о насилиях, которым подверглись ее родные, произвела на всех сильное впечатление. Агитатор напомнил слушателям и о других фактах немецких зверств, а затем поставил перед ними вопрос:

—Чем объяснить, что немецко-фашистская армия учиняет такие чудовищные зверства?

Обсуждение этого вопроса позволило агитатору сделать общие выводы из приведенных им фактов.

В репликах и замечаниях слушателей чувствовалось горячее желание отомотить немцам.

- Мы выпускаем изделия, несущие врагу смерть,—сказал тов. Лихачев.—Чем больше мы дадам их фронту, тем больше немцев будет убито и тем больше совстских людей будет спасено от страшных мучений и гибели.
- Вот стахановцы товарищи Лапин, Смирнова, Старостина каждый день перевыполняют нормы. А почему? Потому что научились всеми силами своей души ненавидеть немцев. Работают, сколько потребуется; у них минута не пропадет даром. А вот товарищ Безукладов, молодой парень. Казалось бы, у него всякое дело в руках гореть должно. На словах он тоже немцев ненавидит. Да не верим мы его ненависти: работает он лениво. А ведь если боец из-за недостатка боеприпасов, которые недодали фронту Безукладов и ему подобные, не убъет немца, то этот немец замучает многих советских людей так же, как замучил родственников Ивановой.

Беседа, построенная на конкретных фактах, на живых примерах, нашла у слушателей живой отклик, - Не уйдем из цеха, пока не выполним

задания, - решили рабочие.

Такой способ изложения—от частного к обшему—больше подходит для малоподготовленной аудитории и обычно дает хорошие результаты.

место и значение вопроса в беседе

В ходе беседы агитатор ставит вопросы слушателям и, в свою очередь, отвечает на заданные ему вопросы.

Вопросы агитатора к слушателям образуют как бы основную канву беседы, дают ей общее направление. Поэтому правильная постановка вопросов имеет большое значение для успешного проведения беседы.

Чтобы беседа прошла успешно, она должна быть целеустремленной. Это значит, что агитатор должен отчетливо представлять себе цель, которой он добивается, должен заранее наметить вывод, к которому он хочет прикевать внимание своих слушателей.

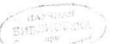
Каждый вопрос, который ставится агитатором во время беседы, должен помогать уяснению основной мысли, должен подводить слушателей к общему выводу, заранее намеченному агитатором. В ходе обсуждения основной темы часто всплывают побочные вопросы, мысль слушателей отклоняется в сторо-

ну. Отвечая на эти побочные в'опросы, агитатор не должен упускать из виду основного направления, главного русла, по которому должна идти беседа. Своими замечаниями и во-время поставленными вопросами агитатор умело направляет обсуждение темы в нужную ему сторону.

Неправильно поступают иные агитаторы, когда не готовят своих вопросов заранее, а пытаются придумывать их в ходе самой беседы. В результате они нередко ставят перед слушателями такие тяжеловесные маловразумительные вопросы, которые не сразу доходят до сознания слушателей, ставят их в затруднительное положение.

Нужно избегать вопросов, допускающих односложный ответ: «да» или «нет». Так, например, проводя беседу об экономии электроэнергии, один агитатор обратился к слушателям: «Станок работал вхолостую, в обеденный перерыв. Как вы думаете: это-нормальное явление?» Конечно, слушатели ответили отрицательно, и никакого обсуждения этот вопрос не вызвал. Точно так же вряд ли даст материал для обсуждения и следующий вопрос, предложенный другим агитатором: «Нужна ли нам сейчас революционная бдительность?». Тут и говорить не о чем: ясно, что нужна! Иное дело, если бы агитатор поставил вопросы: «Почему в военное время требуется оссбенно большая бдительность?». «Какими путя-

301094



ми проникают к нам лазутчики врага? Как они маскируются?». Эти вопросы побудили бы слушателей припомнить кое-что из мести то или из прочитанного в газетах материала и способствовали бы развертыванию дальнейшего обсуждения темы.

Нужно, наконец, избегать вопросов расплывчатых, допускающих множество толкований. Задает, например, агитатор вопрос: «Какую проблему мы решили в связи с коллективизацией?»—и получает несколько разных ответов: «Деревня стала культурпой», «Ликвидировали кулаков» и т. д. А слушателям и невдомек, что агитатор хочет натолкнуть их на мысль об укреплении обороноспособности нашей страны.

Но дело не только в том, чтобы избежать недочетов в формулировке вопросов. Нужно ставить вопросы перед слушателями так, чтобы они могли заинтересовать людей, пробудить у них самостоятельную мысль. Тогда и беседа пойдет оживленнее.

Очень внимательно должен относиться агитатор к вопросам слушателей. Как правило, агитатор должен сам отвечать на заданные ему вопросы. Но в некоторых случаях, когда вопрос представляет интерес для коллективного обсуждения, агитатор может предложить ответить на него своим слушателям.

В ходе беседы агитатор должен не только ставить вопросы перед слушателями, но и

давать необходимые пояснения, отмечая, кто из слушателей был прав в своих выступлениях, кто—и в чем именно—ошибался.

Часто во время беседы агитатору задают вопросы, не имеющие никакого отношения к теме. Некоторые агитаторы оставляют такие вопросы без ответа. Это совершенно неправильно. Агитатор не имеет права проходить мимо вопросов, волнующих слушателей, прикрываясь ссылкой на то, что «этот вопрос не по теме». Пусть станет для агитатора правилом: ни одного вопроса не оставлять без ответа!

Агитатор не должен бояться того, что ему придется иной раз при ответе на вопрос слушателя отступить от плана своего выступления или беседы. М. И. Калинин советовал агитаторам: «Говорите о производстве или о войне, а подвернулся другой вопрос, на который народ откликнулся,—ничего, мимо проходить не надо. Раз людей расшевелили и они откликнулись, то уж дальше все слушать будут и намеченные вопросы сумеете обсудить» 1

Если агитатору трудно сразу ответить, на заданный ему вопрос, пусть лучше отложит ответ до следующего раза, но не путает людей, не прикрывает свою неосведомленность туманными, общими фразами.

¹ М. Калпини. «Некоторые вопросы партийномассовой работы» (журнал «Спутник агитатора» № 9 за 1942 год).

«Самое же главное, -- говорит М. И. Калинин -никогда не увиливайте от постановки острых вопросов, к чему некоторые ораторы частенько прибегают. Ни в каком случае к этому не прибегайте, не уклоняйтесь от ответа, не смазывайте поставленных вопросов. Если не можете тут же ответить на тот или иной вопрос, прямо и скажите: «Вопрос интересный и важный, я бы на него с удовольствием ответил, но сейчас к нему не подготовлен, он мной не продуман, затрудняюсь, как на него ответить. Я выясню, посоветуюсь с товарищами и тогда вам отвечу. А может быть, из вас найдется кто-нибудь, кто может этот вопрос разъяснить?» Это будет совершенно другое дело. А у нас любят иногда обходить злободневные вопросы или разъяснят их так, что люди ничего не поймут и прямого, правдивого ответа не получат» 1.

Некоторые агитаторы систематически делают записи в тетради о том, как проходила беседа, какие вопросы задавали слушатели. Здесь же агитатор отмечает вопросы, на которые он не смог дать ответа и которые он

должен разъяснить в следующий раз.

ВЫБОР ТЕМЫ ДЛЯ БЕСЕДЫ

Темы для своих бесед агитатор должен выбирать, учитывая интересы и запросы слуша-

¹ М. Калинин. «Некоторые вопросы партийно массовой работы» (журн. «Спутник агитатора» № 9 за 1942 г.).

телей.—Внимание и чуткость к запросам слушателей—одно из основных условий успеха беселы.

При выборе темы для беседы агитатор обязательно должен учесть состав своих слушателей. Надо заранее знать и иметь в виду, перед кем придется выступать агитатору: перед молодыми рабочими, перед женщинами, недавно пришедшими на производство, кли перед старыми кадровиками.

Иной раз агитатору приходится отказаться от заранее намечениой им темы и провести беседу то вопросу, волнующему слушателей в данную минуту. Поучителен в этом отношении опыт агитаторов Красной Армии.

Заместитель политрука тов. Хабибулин собирался проводить беседу об антигитлеровской коалиции свободолюбивых народов. Когда Хабибулин подошел к бойцам, они сидели возле единственного дома, уцелевшего в деревне. Всюду чернели кучи мусора, обросшего бурьяном, — остатки сожженных немцами домов.

— Я ,— рассказывает тов. Хабибулин, — внимательно посмотрел на бойцов; у многих были задумчивые лица.

Тов. Хабибулин оставил свой конслект и решил заговорить о том, чем были сейчас поглощены красноармейцы. «Судя по обгореным стропилам, скотоводческие фермы здешнего

колхоза были большие, просторные, —начал он. —Надо полагать, что скота было много. Да в каждом дворе, считай, обявательно корова, подтелок, овцы, домашняя птица. Куда делись коровы, овцы? Почему сгорели дома и сараи? Куда исчезли люди, населявшие деревню? Скот съели немцы, Немцы сожгля деревню. Немцы угнали женщин, детей, подростков и стариков на каторжные работы. Только одиннадцать человек сумели спрягаться в лесах и избежать рабства».

По мере рассказа тов. Хабабулин все более воодущевлялся, чувствуя, что его слова доходят до бойцов. Беседа без конспекта удалась: глаза бойцов загорелись ненавистью к немцам.

Эта беседа может служить хорошим примером и для агитаторов, работающих в тылу. Она показывает, как важно для агитатора чутко отозваться на настроечие слушателей, прислушаться к ним, выбрать для беседы наиболее близкую тему.

Агитатор должен всегда отвечать на вопросы, интересующие слушателей. Иногда вопрос, заданный слушателем, может послужить темой специальной беседы. Следует проводить беседы и в связи с событиями местной жизни. Ценный почин или новое достижение лучшего рабочего, письмо, полученное с фронта, и т. д.—все это может послужить для агитатора предметом интересной беседы.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЯЗЫК АГИТАТОРА

Кажим требованиям должна отвечать речь агитатора? Что необходимо для того, чтобы она была полятной, доходчивой и убедительной?

Нужно прежде всего, как уже говорилось выше, чтобы агитатор жил интересами своих слушателей, чувствовал, что волнует их в данную минуту, и в связи с этим строил свое выступлієние. Одну и ту же тему можно излагать по-разному, в зависимости от того, перед какой аудиторией выступает агитатор. Ленин указывал в 1911 году, что «...нельзя говорить одинаково на заводском митинге и в казачьей деревне, на студенческом собрании и в крестьянской избе, с трибуны III Думы и со страниц зарубежного органа. Искусство всякого пропагандиста и всякого агитатора в том и состоит, чтобы наилучшим образом повлиять на данную аудиторию, делая для нее известную истину возможно более убедительной, возможно легче усвояемой, возможно нагляднее и тверже запечатлеваемой» 1.

Хороший агитатор старается еще в процессе подготовки к выступлению заранее учесть интересы своих слушателей, а на самом собрании он внимательно следит за настроением

¹ В. И. Ленин. Соч. Т. XV, стр. 288.

аудитории и, если видит, что его речь попадает не в тон, находу перестранвает ее.

Конечно, это не значит, что агитатор должен просто приспосабливаться к настроениям слушателей. Но его задача—вести массы за собой, а это вначит, что иной раз агитатору приходится выступить и вразрез с настроениями части его слушателей. Он должен убеждать массы, а для этого ему нужно знать, к кому он обращает свою речь.

Одним из важнейших условий услоха является искренность атитатора. Хороший атитатор воздействует на іслушателей не только силой своих доводов, но и своей убежденностью, искренностью, прямотой. Его переживания передаются массам: он зажигает их своим энтузиазмом, своей ненавистью к врагу, поднимает их чувства до такой степени, что, отбросив всякие колебания и сомиения, они готовы ринуться в бой.

Массы очень чувствительны жо всякой фальшивой ноте. И если агитатор говорит заученными, штампованными фразами, если в его словах не чувствуется бчения живого сердца, если сам он не переживает того, о чем говорит,—его речь никогда не увлечет слушателей. И наоборот: искренность, убежденность агитатора придают его речи величай шую силу.

Очень поучительно в этом отношении описа-

ние красноармейского митинга в произведении

Фурманова «Чапаев».

«В речи у Чапая, - рассказывает Д. Фурманов, не было даже и признаков стройности. единства, проникновения какой-либо одной общей мыслыю: он говорил, что придется. И все же, при всех бесконечных слабостях и недостатках, от речи его впечатление было огромное. Да не только впечатление, не только чтото легкое и мимолетное-нет: налицо была острая, бесспорная, глубоко проникшая сила действия. Его речь густо насыщена была искренностью, энергией, чистотой и какой-то наивной, почти детской правдивостью. Вы слушали, и чувствовали, что эта бессвязная и случайная в деталях своих речь-не пустая болтовня, не позирование. Это-страстная, откровенная исповедь благородного человека. Этоклич бойца, оскорбленного и протестующего. это-яркий и убеждающий призыв, а если хотите, и приказание; во имя правды он мог и умел не только звать, но и приказывать!»

Прекрасно зная своих слушателей, Чапаев строит свою речь, приноравливаясь к их интересам. А в одном месте он прямо обращается к бойцам: «Верно ли говорю, товарищи?».

«Место было выигрышное. Чапаев это знал и потому именно в этом месте поставил свой

хитрый вопрос.

Красноармейцы-крестьяне, раскаленные чапаевской речью, словно давая исход задушевному долгому молчанию, прорвались буйными

криками.

Только этого и ждал Чапаев. Симпатии слушателей были теперь всецело на его стороне: дальше речь как ни построй — успех обеспечен».

Фурманов заканчивает описание ораторских приемов Чапаева характерными словами: «Чапаев держал в руках коллективную душу огромной массы и заставлял ее мыслить и чувствовать так, как мыслил и чувствовал сам» 1.

Именно в этом уменье передать массе свои мысли и чувства и проявляется искусство

агитатора.

Многое зависит и от самого построения речи агитатора, от простоты и ясности его языка.

Ленин учил нас, что «ясность пропаганды и агитации есть основное условие»³. А ясная речь является обычно результатом ясной мысли. То, что глубоко продумано и до деталей взвешено, отливается в простую, всем понятную форму. Поэтому обязанность агитатора — тщательно готовиться к своим выступлениям.

Речи Ленина — несравненный образец простоты и ясности. В этой простоте одна из характерных черт ораторского искусства

¹ Дм. Фурманов. Соб. соч. Т. I, стр. 108—111, ГНХЛ. 1936.

² В. И. Ленин. Соч. Т. XXV, стр. 105,

Ленина. Его лекции и речи были доступны самым широким массам трудящихся. Один сормовский рабочий, с которым осенью 1918 года беседовал М. Горький, выразил свое впечатление о Ленине такими словами:

— Простота. Прост, как правда.

Сказал он это, замечает Горький, как хорошо продуманное, давно решенное.

Эту же черту ленинской речи—се близость массам— выразил Маяковский в своей поэме «Владимир Ильич Ленин»:

«Я знал рабочего,
Он был безграмотный.
Не разжевал
даже азбуки соль.
Но он слышал,
как говорил Ленин,
и он
знал — все».

Ораторское искусство Ленина — искусство народного вождя, который хочет, чтобы его речь была ясна и понятна каждому рабочему.

«Необычайная сила убеждения, простота и ясность аргументации, короткие и всем понятные фразы, отсутствие рисовки, отсутствие головокружительных жестов и эффектных фраз, быощих на впечатление,— все это выгодно отличало речи Ленина от речей обычных «парламентских» ораторов.

Но меня пленила тогда не эта сторона

речей Ленина. Меня пленила та непреодолимая сила логики в речах Ленина, которая несколько сухо, но зато основательно овладевает аудиторией, постепенно электризует ее и потом берет ее в плен, как товорят, без остатка. Я помню, как говорили тогда многие из делегатов: «Логика в речах Ленина — это какие-то всесильные щупальцы, которые охватывают тебя со всех сторон клещами и из объятий которых нет мочи вырваться: либо сдавайся, либо решайся на полный провал».

Я думаю, что эта особенность в речах Ленина является самой сильной стороной его ораторского искусства» 1, — так передает товарищ Сталин свое впечатление о первых услышанных им речах Ленина.

Нужно учиться у Ленина. у Сталина уменью излагать свои мысли просто, ясно,

четко.

М. И. Калинин, говоря об огромном влиянии на массы исторических выступлений товарища Сталина в дни великой отечественной войны, пишет:

«Велики роль и значение выступлений товарища Сталина. Они консолидируют усилия народа, направляют их в основное русло великой отечественной войны, вливают волю к достижению победы. Их у нас принято называть историческими, но, разумеется, не

¹ И. Сталин. «О Ленине»,

только в том смысле, что эти выступления сами по себе, как документы, являются историческими, а своим влиянием на народные массы, на армию, они делают историю» 1.

Нельзя злоупотреблять иностранными словами. Это отталкивает слушателей, затрудняет им понимание. Нужно, учил Ленин, «уметь говорить просто и ясно, доступным массе языком, отбросив решительно прочь тяжелую артиллерию мудреных терминов, иностранных слов, заученных, готовых, но непонятных еще массе, незнакомых ей лозунгов, определений, заключений» ².

Ленин всепда восставал против засорения русского языка иностранными словами. Сохранилась его заметка «Об очистке русского языка», носящая подзаголовок: «Размышления на досуге, т.-е. при слушании речей на собраниях». В этой заметке Ленин пишет:

«Русский язык мы портим. Иностранные слова употребляем без надобности. Употребляем их неправильно. К чему говорить «дефекты», когда можно сказать недочеты или недостатки или пробелы?

...Не пора ли нам объявить войну употреблению иностранных слов без надобности?» *.

Ленин выступал против коверканья рус-

¹ М. Калпиии. «Товарищ Сталин об отечественной войне» (журнал «Спутник агитатора» № 16 за 1942 год)

² В. И. Ленин. Соч. Т. Х, стр. 143—144. ³ В. И. Лении. Соч. Т. XXV, стр. 662.

ского языка, против употребления иностранных слов без надобности именно потому, что «это затрудняет наше влияние на массы». Оттого так настойчиво требовал он, чтобы наши агитаторы и докладчики говорили с массами обычным языком «без книжных слов, просто, по-человечески» 1. Он советовал агитаторам, отправляющимся в деревню, говорить с крестьянином «не по-книжному, а на понятном мужику языке» 2.

Ленин и Сталин в своих речах и сочинениях показывают пример того, как следует пользоваться иностранными словами. Если им по ходу изложения приходится употреблять иностранное слово, они обычно сопровождают его кратким и выразительным объяснением. Вот несколько примеров таких объяснений: -

«Анемична» (т. е., говоря по-русски, малокровна и худосочна)». «Компрометируют по-русски: срамят». «Французское слово «конспирация» равносильно русскому «заговор». «Экспроприация значит по-русски лишение собственности» 3.

Наши агитаторы в тех случаях, когда им нужно употребить иностранное слово или образное выражение, должны обязательно разъяснить слушателям его смысл.

Вольшое значение для агитатора имеют

¹ В. И. Ленин. Соч. Т. XXIII, стр. 87. ² В. И. Ленин. Соч. Т. XXIV, стр. 170. з Цит. по кинте «Язык гизсты», стр. 98. 1941.

культура слова, стиль речи, способ изложения. Любая погрешность: злоупотребление какимнибудь понравившимся словечком, неправильные ударения, назойливое повторение слов: «видите ли». «так сказать», «значит» и пр.—может помещать усвоению речи, рассеять внимание слушателей».

Агитатор должен стремиться к тому, чтобы его речь была близка слушателям, чтобы язык его отличался живостью. Выступления многих наших агитаторов отличаются простотой и доходчивостью. Вот, к примеру, отрывок из выступления агитатора - колхозника Данилы Пивоварова (Локтевский район, Алтайского края). Агитатор рассказывает своим слушателям о войне, о задачах колхоза:

— «Украина-то, золотая земля, пшеница и сахар, помирает ведь Украина-то под немцем. Рассказывают люди: шли они, эти люди, день и ночь, шли по золотой земле всю неделю, и кругом—полынь, лебеда да осот, да обезлюдевшие деревни... Вот что сделал Гитлер с Украиной! Кубань—чернозем на три аршина, самородная земля, а теперь ни сказать про это, ни описать... горе и смерть, смерть и горе. Помирает под Гитлером Кубань!.. А твой Вася или, допустим, твой Семен—они в бою. И вот подумайте государственно и подумайте, как родные матери. Они быотся день и ночь и не с каким-либо обыкновенным врагом, а с тем, кто лютей всякого зверя. Они

быются, и каждый час, каждую минуту должна быть у них зоркость, и должны опи чувствовать в себе боевой дух... Пропадет зоркость, утомятся они духом-тут и может быть беда. А ну-ка, будь зоркий, будь в боевом духе, если ты не поел, не покущал, как следует быть. Товарищ Калинин сказал про это крепко и забывать его слова не приходится. и особенно теперь, когда вот ведем разговор про ночную молотьбу. Подумайте государственно и подумайте, как родные матери. На Украину в настоящий момент надеяться не приходится. На Кубань опять же не приходится. И вот Сибирь наша матушка. наш Алтайский край, наш Локтевский район должны теперь сработать втройне. Пускай Украины па некоторое время нет, пускай Кубани нет, но Советский Союз есть, Красная боевая Армия есть, и тут наш долг ясный: дадим всего столько, сколько никто и не чаял, и погоним хлеб на ссыпки допрежь всякого сроку. Дневной обмолот идет у нас замечательно, ничего плохого не скажешь, а теперь давайте думать, как и в ночную смену добиться нам самых замечательных результатов...».

Речь эта хороша искренностью тона, простотой, настоящей народностью.

Но далеко не всегда наши агитаторы разговаривают таким языком.

Речь многих наших агитаторов засорена канцелярски - бюрократическими оборотами,

вроде таких как «на сегодняшний день мы имеем», «нужно поставить во главу угла», «мы должны этот вопрос заострить в плоскости», «с целью лучшего и всестороннего охвата» и т. д. и т. п. Слушателей раздражают такие выражения. Это язык старого, дореволюционного жанцеляриста, а не народного трибуна,

каким должен быть каждый агитатор.

Не должен агитатор допускать и утомительного многословия. Чем короче он выразит свою мысль, тем она будет ярче. Народная речь всегда отличается краткостью и выразительностью. «Вот как хорошо сочиняют мужики, -- сказал как-то Лев Толстой. -- Все просто, слов мало, а чувства—много». Настоящая мудрость немногословна. «Пословищы и песни всегда кратки—говорил М. Горький,—а ума и чувства вложено в них на целые книги». Краткое, яркое выражение, брошенное в устной речи, становится часто лозунгом, крылатым словом, чего никогда не бывает с длинными, запутанными фразами. Врезались же в сознание и память народа знаменитые слова политрука Клочкова-Диева-одного из двадцати восьми героических гвардейцев, защитивших ценой своей жизни подступы к Москве: «Велика, друзья, Россия, а отступать нам некуда-позади Москва!».

Иногда агитаторы злоупотребляют цитатами, пересыпают свои выступления большим количеством цифр. Цитат должно быть немно-

го, а длинные выдержки лучше пересказывать своими словами. Цифры лучше округлять или переводить на язык наглядных сравнений. Возьмем для примера доклад Ленина о революции 1905 года. В этом докладе цифр не-'много, но они поданы так, что невольно врезаются в намять. «Я очень хорошо знаю, говорил Владимир Ильич, -- насколько не подходят к устному докладу сухие статистические цифры, насколько они способны отпутнуть слушателя. Но все-таки я не могу не привести несколько закругленных цифр, чтобы у нас была возможность оценить действительную объективную основу всего движения» 1. И дальше Ленин приводит яркие, запоминающиеся цифры: за один месяц 1905 года бастовало рабочих больше, чем за все предыдущее десятилетие; число забастовщиков в 1905 году было в два раза больше общего числа рабочих.

Речь агитатора должна быть доходчивой, яркой, выразительной. Существует много приемов и способов для того, чтобы облегчить слушателям восприятие речи. Прежде всего этой цели служат сравнения, образы,

наглядные примеры.

Не случайно в речах и выступлениях Ленина и Сталина можно найти так много ярких, запоминающихся примеров. Особенно много таких примеров в речах, обращенных к

¹ В. И. Ления. Соч. Т. XIX, отр. 316.

широким народным массам, в частности к крестьянам. «Крестьяне — трезвые, деловые люди, люди практической жизни. Им надо разъяснять дело практически, на простых житейских примерах» 1, — писал Ленин.

Речь, состоящая из общих положений, не поясненных примерами,—это скелет, лишенный плоти и крови. Поэтому, готовясь к выступлению, агитатор обязан не только тщательно продумать план своей речи, но и подобрать живые, наглядные примеры, образы, сравнения, которые призваны пояснить его мысль. Особенно ценны примеры, взятые из жизни. Они оказываются наиболее убедительными и лучше всего воспринимаются слушателями.

Агитатор 1-й Образцовой типографии тов. Винокуров, в недавием прошлом боец Красной Армии, проводил беседу в связи со сбором подарков для наших воинов. Он рассказывал слушателям о том, что пришлось ему самому наблюдать в прифронтовой полосе: «В Московской области под Наро-Фоминском я встретил 65-летнюю старушку, которая в жестокий мороз несла воду без перчаток. Я обратил на это внимание и спросил ее, почему же она без перчаток. Она мне ответила: «Да как же, дорогой! Я свои варежки бойцу отдала, а себе какие-нибудь другие свяжу!..». Немного позже, когда я был ранен, я попал в деревню Плоское Калининской области. Хозяйка дома,

³ В. И. Лении. Соч. Т. XXIV, стр. 308.

колхозница Анна Васильевна, ее дочь окружили раненых своими заботами. Последний полушубок они отдали мне, чтобы я мог укрыться им».

Эти примеры произвели на слушателей глубокое впечатление. Они почувствовали, как заботится наше население о воинах Красной Армии, как нужно помогать защитникам родины.

Такие примеры, наглядные, убедительные, воздействующие на чувства слушателей, во многом облегчают агитатору его задачу.

Агитатор должен владеть и некоторыми ораторскими навыками, следить за выразительностью своего языка, не говорить однотовно, скучным, усыпляющим слушателей голосом, подчеркивать в своей речи наиболее важные места, выделять их. Нужно говорить спокойнее, с тем, чтобы в нужных местах, а особенно к концу речи, иметь возможность усилить свою речь.

Часто агитатор говорит, упершись глазами в конспект. Но как может агитатор следить за настроением аудитории, за ее восприятием, если все внимание его приковано к конспекту? Подобный «подход» расхолаживает слушателей, ибо они видят в речи такого агитатора что-то заученное. Агитатору нужно тщательно готовиться к выступлению и составлять конспект; но вся эта предварительная работа не должна быть видна слушателям.

Полезные советы агитатору, основанные на большом практическом опыте, дает Л. М. Ка-ганович:

«С рабочими надо говорить всегда по существу. Не подделывайтесь под рабочего. Пуще всего избегайте слащавости в речи. Рабочий не любит слащавых речей. Говорите по существу и серьезно.

Не начинайте с Адама, не залезайте в исторические дебри. Начинайте речь с того вопроса, который больше всего задевает рабочего, интересует его в данный момент. Агитация — это не школа политграмоты: в агитации нужно все время держаться вокруг злободневных вопросов.

В речи прибегайте почаще к противопоставлениям, к резким контрастам.

Основную мысль доклада, основной лозунг подчеркивайте, выпячивайте, на них настаивайте: пусть все ваши доводы будут направлены только к основному лозунгу. Можно
обойти второстепенные вопросы, если нужно,
и затушевать их, уступить на них; главное в
агитации — привести массу к основному лозунгу партии в данный момент; если эта цель
достигнута, агитатор выполнил свою задачу.
Бить надо в одну точку.

Не загромождайте доклад цифрами, фактами, материалами. Две цифры, зарубленных в моэгу, лучше десятка цифр, только задевших память, Сумейте всегда найти две—три

цифры, которые глубоко и надолго восприняла бы масса.

Не бойтесь указывать рабочим на их недостатки и ошибки. Коммунисты—это передовые люди своего класса, руководители его, а хорошо руководить можно лишь тогда, когда указывается открыто и прямо на недостатки руководимых».

НЕУСТАННО РАБОТАТЬ НАД СОБОЙ, ПОСТОЯННО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СВОИ ЗНАНИЯ

Агитатор должен постоянно помнить, что агитация — большое искусство. Как всякое искусство, она требует уменья, мастерства, серьезной работы над собой. Хорошим агитатором стать не легко. Для этого нужно, по ленинскому выражению, «порядочно поучиться и понабрать опыта» 1. Для этого нужно, чтобы агитатор неустанно заботился о расширении своего кругозора, о своей политической подготовке, систематически занимался самосбразованием.

Иные агитаторы считают своим долгом готовиться только к очередной беседе. Агитатор, который ограничивается такой подготовкой, не заботясь о систематическом самообразовании, рискует попасть втупик, если слушатели зададут ему вопрос «не по теме».

От атитатора требуется, чтобы он умел хоро-

¹ В. И. Ленин. Соч. Т. V, стр. 186.

що разбираться в текущих событиях, был основательно знаком с положением на фронтах отечественной войны, с международным положением, с работой советского тыла.

Основным источником информации для агитатора является газета. Внимательное, регулярное чтение газет даст агитатору многое. Но агитатор не должен ограничиваться только газетной информацией. Чтобы глубже разобраться в текущих событиях, он должен обращаться и к журнальным статьям, в которых дается более полное освещение важнейших вопросов современности. В первую очередь необходимо читать такие журналы, как «Большевик»—руководящий теоретический и политический орган партии,—«Спутник агитатора», «Пропагандист». Вопросы международного положения освещаются в журнале «Коммунистический Интернационал».

Кроме основательного знакомства с текущими событиями, агитатор должен владеть основами марксистско - ленинской теории, ориентироваться в событиях дня, уметь правильно анализировать и оценивать их. Такие произведения марксистско-ленинской науки, как «Краткий курс истории ВКП(б)», «Вопросы ленинизма», «О великой отечественной войне Советского Союза» товарища Сталина, должны быть настольными книгами каждого агитатора. Агитатор должен систематически изучать произведения Ленина и Сталина,

вооружать себя необходимыми знаниями для лучшего понимания современности.

Агитатор должен знакомиться с речами и выступлениями лучших ораторов большевистской партии: Кирова, Орджоникидзе, Свердлова, Калинина и других.

Агитатор должен читать художественную литературу—произведения классиков и современных писателей. Это необходимо не только для расширения общего культурного кругозора: произведения классиков художественной литературы—неисчерпаемый источник образов, сокровищница русского языка, к которой систематически должен обращаться агитатор. Достаточно напомнить, как часто Ленин и Сталин пользуются в своих речах образами из произведений Чехова, Гоголя, Салтыкова-Щедрина.

Знакомясь с произведениями художественной литературы, с новыми постановками театров, кинофильмами, читая газеты, журналы, книги, впитывая новые впечатления, агитатор должен отбирать все, что может оказаться полезным для его агитационной работы.

По образному выражению М. И. Калинина, «агитаторы и пропагандисты должны отыскивать животворящие зерна русского слова и мысли и нести их народу» 1. М. И. Калинин

¹ М. Калинии. «О некоторых вопросах агитации и пропаганды» (журнал «Спутник агитатора» № 20 за 1942 год).

указывал, что в нашей печати появляется ряд статей, из которых можно черпать материал, можно до известной степени подражать им, учиться на них. В качестве примера он сослался на военные корреспонденции Тихонова, Симонова, на статьи Эренбурга. «Я считаю, что главный источник, где можно учиться агитации и пропаганде, — пресса 1, — заметил М. И. Калинин.

Интереснейший и полезный материал агитатор может найти не только в статьях известных писателей, но и в письмах рядовых бойцов — участников великой отечественной войны. Вот, например, письмо красноармейца А. Андреева, опубликованное в «Комсомольской правде» 15 сентября 1942 года. Это письмо, обращенное к «Тем, кто остался в тылу», начинается такими словами:

«Друзья, работающие в тылу! Представьте на миг поле битвы. Представьте себе, как цени вражеских солдат в зеленых куртках, с автоматами в руках неумолимо прут на наши позиции. Представьте себе молоденького русского паренька, который, припав к пулемету, скашивает горячим ливнем эти немецкие цепи одну за другой. Но вот он поворачивает взволнованное, разгоряченное лицо и повелительно кричит:

¹ М. Калинин. «О некоторых вопросах агитации и пронаганды» (журнал «Спутник агитатора» № 20 за 1942 год).

Патроны! Эй патроны, живо!

Вы видите его накалённые волнением глаза, слышите его голос. Это он кричит вам. Скорее дайте ему патронов! Иначе он перестанет стрелять. Тогда немецкие цепи поднимутся, подойдут и растерзают его. Они прорвутся, полезут дальше и тогда растерзают вас, ваших детей, ваших отцов и матерей.

Немцы—без чести, без совести и без сердна. Их не убедить словами, не тронуть чувствами. Их можно свалить ударом, их можно раздавить гусеницей, их жадные глотки можно залить расплавленным свинцом. Сегодня бой идет за славную Волгу, за величественный Кавказ—немец лезет сюда. Давайте же нам быстрее и больше мин и снарядов!

Мы с вами—единая семья. Без вас нам нечем бороться, нечем жить, нечем дышать. Снайпер Коля Христиченко, убивний уже 60 немцев, неразрывно связан с девушкой из Ленинграда Тоней Линьковой, которая сейчас собирает урожай в заволжских степях. Танкист Иван Федосеев, раздавивший сотни немцев, с гордостью рассказывает товарищам о Вале Гиньковской, которая делает на военном заводе важные детали.

Воюем не только мы, воюете и вы. Входите же в цехи торжественно, с открытой душой, как выходим мы на поле битвы».

И дальше автор со всей прямотой говорит о том, что война огромная тяжесть, которая

не под силу одиночкам, — ее должны нести все. Он призывает тружеников тыла проверить, не затесались ли в их ряды лентяи и тунеядцы:

«Мы все свои, мы все советские по крови и убеждениям. Но есть еще среди нас люди, которым легко живется, которые хотят уйти от войны и порхают, как мотыльки, приговаривая: «Война все спишет». Нет, война ничего не спишет, запомните это, пожалуйста. Война только припишет: одним она припишет славу и бессмертие, другим — позор. После войны мы рассчитаемся на первый и второй. Мы укажем, кто должен пройти первым перед мавзолеем Ленина в праздник победы и кто в этот день останется в тени. Тогда уже будет поздню сожалеть об ощибках».

Можно с уверенностью сказать, что такое письмо, написанное искренно, прямо и резко, найдет живой отклик у слушателей. И если агитатор использует его в своих беседах, оно, несомненно, натолкиет людей на размышления и вызовет живое обсуждение.

готовиться к каждой беседе

К каждой своей беседе агитатор должен тщательно готовиться. Эта подготовка складывается из 1) всестороннего изучения материала к теме; 2) составления плана беседы; 3) подбора интересных примеров, местного материала, неооходимого для того, чтобы бесела прошла живо и дала результаты.

Подготовка агитатора к беседе начинается с изучения материала. После того как основная литература прочитана и содержание беседы для агитатора ясно, можно приступить к составлению плана.

Хорошо составленный план беседы помогает агитатору правильно распределить материал, наметить последовательность вопросов, подлежащих обсуждению.

Каждый агитатор составляет план занятия по-своему. Общего «рецента», пригодного для всех, дать нельзя. Но план должен быть небольшим, с тем чтобы его легко можно было окинуть одним взглядом. Дополнительный материал лучше всего записывать на отдельных листках. Слишком громоздкий план не поможет, а затруднит агитатору проведение беседы.

Приведем для примера план беседы на тему «Ненавидеть врага всеми силами души», составленный агитатором одного из московских заводов тов. Смирновым.

План беседы «Ненавидеть врага всеми силами души»

1. Многие из вас, вероятно, слышали про письмо русской девушки из Кельна, опубликованное недавно у нас в газетах.

Вот это письмо (зачитать текст письма из

«Красной звезды» от 28 июля).

2. Кем была Ольга Селезнева? Свободной и гордой советской девушкой (пересказать своими словами рассказ бойца Сухорукова из «Комсомольской правды» от 4 сентября).

Он говорит: «Стыд жжет меня за то, что я до сих пор не убил ни одного немца, ничем не отплатил врагу и насильнику. Но с этого дня я даю клятву стать истребителем немцев и открываю свой счет. Десятками и сотнями убитых врагов я отомщу за тебя, Ольга!».

Счет мести за Ольгу Селезневу открыли комсомольцы и в глубоком тылу—в Алтайском крае: мстят своим трудом.

3. Почему такой отклик нашло это письмо? Потому что знает народ, что Ольга Селезнева не одна: она одна из многих тысяч советских людей, попавших в лапы немцам.

Что творят немцы?

Убивают, зверски истребляют наше население. Превращают наших людей в крепостных рабов (бирки с номерами), увозят на чужбину наших людей, отрывают мужей от жен, детей —от матерей,

Письмо советского мальчика из Норвегии. Немецкая каторга (письмо немки Марии Валь).

4. В начале войны среди нас было много людей благодушных, не понимавших всей опасности, были люди, которые думали, что как-то можно с немцами ужиться. Теперь

бдио чувство-метить (выдержка из стихотворения К. Симонова «Убей немца»).

Как метить?

Комсомолец Степан Помещик в рукопашной схватке, когда кончились патроны и сломадся приклад, зубами перегрыз горло офицеру.

Летчик Алексей Хлобыстов, израненный, чувствующий, что долго не выдержит боя,

пошел на таран.

Снайпер Людмила Павличенко (передать своими словами ее рассказ в «Комсомольской правде» от 19 сентября).

Ненависть удесятеряет силы.

Наши бойцы поняли, что нельзя победить врага, не научившись его ненавидеть всеми силами души.

- 5. А мы? Чем мы отомстим врагу? Неужели будем стоять в стороне? (Предоставить слово слушателям).
- 6. Заключение. Как мы помогаем истреблению немцев своей продукциой (примеры, письма).

Что мы должны делать.

Приведенный план дает достаточное представление о содержании беседы. Конечно, не всегда беседа будет развертываться так, как это заранее наметил агитатор. Но правильно составленный план поможет агитатору вести беседу в нужном направлении, не упустив ни одного важного вопроса.

После того как план беседы составлен, агитатор тщательно подбирает иллюстративный материал, уделяя особенное внимание местным фактам. Без этого, как уже говорилось выше, нельзя хорошо провести беседу.

БЫТЬ АГИТАТОРОМ — ПОЧЕТНАЯ ОБЯЗАННОСТЬ

Работать агитатором — вначит выполнять важнейшее поручение партии, требующее немалого труда, упорства, серьезного отношения к делу.

Быть агитатором-почетная и ответственная обязанность. И тот, на кого возложена обязанность, должен сознавать, каким высоким доверием облекла его большевистская партия. Тысячи агитаторов-коммунистов беспартийных-работают в тылу врага, не жалея жизни для того, чтобы донести до масе правдивое большевистское слово. Золотыми буквами будет вписан в историю отечественной войны подвиг комсомолки-агитатора Лизы Чайкиной. В глухие морозные ночи, когда немцы вели наступление на Москву, Лиза в тылу врага обошла четырнадцать деревень. Она собирала колхозников, читала им доклад товарища Сталина, говорила, что Москва стоит крепко убеждала, что захватчики будут отброшены. А когда немцы схватили Лизу, пламенная патриотка перед смертью бросила в лицо палачам лозунг своего народа: «Смерть немецким оккупантам! Да здравствует победа!»

Этот благородный образ большевистского агитатора будет вдохновлять тысячи коммунистов и комсомольцев, будет учить их тому, как высоко нужно ценить большевистское слово, с какой настойчивостью нести его в массы!

Пусть же повсюду—и на фронте и в тылу—неустанно звучит страстное слово агитатора, зовущее в бой, поднимающее массы на борьбу против гитлеровских разбойников!

(«Спутник агитатора» № 23-24 за 1942 г.).

Отв. 32 выпуск Н. Богданова Корректор Н. Пржевальская

НГ22003, Поаписано к печати 20-I 1943 г. Печ. л. 21/g. заказ 4992. Тираж 15000.

Сератов. Типогр. газетно-книжн. изд ва обкома ВКП(б)