

Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

М. КАЛИНИН

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ  
ПАРТИЙНО-МАССОВОЙ  
РАБОТЫ

★ ★ ★



Издание отдела пропаганды и агитации  
Вологодского ГК ВКП(б)

1942

29387

# НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПАРТИЙНО-МАССОВОЙ РАБОТЫ \*

Товарищи! Я не собираюсь делать вам инструктивный доклад, а коснусь лишь некоторых вопросов партийно-массовой работы.

Мы много слышим разговоров о партийно-массовой работе. Все о ней говорят, а если копнуть поглубже, то увидим, что достаточной ясности и определенности, конкретного понимания этого вопроса у многих нет. В сложнейших условиях современной войны, в особенности имея в виду, что тысячи новых работников выдвинулись к руководству партийными организациями на предприятиях и в учреждениях, стали пропагандистами и агитаторами, перед нами стоит задача умело использовать богатейший опыт нашей партии в постановке и проведении политической работы в массах.

Что такое партийно-массовая работа? Что значит иметь связь с массами? А ведь именно это мы особенно и ценим в нашей политической работе.

Надо сказать, что связь-то с массами может быть самая разнообразная.

---

\* Речь на совещании партийных работников предприятий гор. Москвы 21 апреля 1942 года.

Ну, скажем, иметь широкий круг знакомства, ходить в гости друг к другу, и, будучи в гостях, можно, конечно, кое-что узнать из того, что делается на заводе, в среде рабочих, в учреждении. Это ведь тоже связь с людьми.

Панибратство в обращении с рабочими. Ходит, скажем, парторг или профорг по цехам, рабочих по плечу похлопывает, называет даже по именам. А в дело не вникает, на недостатках внимание рабочих не останавливает. О таком секретаре парткома или парторге можно иногда услышать: «Вот как близко к массам стоит человек, рабочего по плечу хлопает, Иваном Петровичем называет, свой парень».

Плестись в хвосте за массами — это тоже «связь» с массами. Тебе жалуются на то, на другое, а ты поджимаешь, вместе плачешь в жилетку. Тебе поют, а ты подтягиваешь: «Да, света нет, холодно, действительно продуктов маловато». Случится какая-либо неполадка на предприятии или в учреждении и ты ходишь и подпеваешь: «Ах, черт поберет, что за бюрократы, вот в какое безвыходное положение поставили!» А к тебе прислушиваются, и это кое кому, пожалуй, может вначале и нравиться.

Но о такой ли связи с массами мы, большевики, думаем? Нет, конечно. Идти с массами туда, куда идут массы, увлекаемые иногда отсталыми элементами, — это меньшевистская линия. Наша большевистская линия — вести массы, не опекать, но вести вперед за сознательным авангардом.

А как вести массы?

Прежде чем ответить на это, я задам вам другой вопрос: кто может вести массы? К этому призваны коммунисты. Коммунистическая партия ведет массы и неплохо ведет. В доказательство этого можно привести бесконечное множество примеров. И первый пример — война. Несмотря на неудачи первых месяцев войны, вызванные главным образом внезапностью, неожиданностью нападения, можно смело сказать, что народ ни на минуту не поколебался в уверенности в своем правительстве, а следовательно, и в партии. Это факт.

Здесь собрались партийные руководители. Хотите вы этого или не хотите, а на местах вы являетесь вожаками масс. Как же иначе, какой же это секретарь парткома, в лице которого народ не чувствовал бы политического руководителя! Секретарь парткома — это ответственнейшее лицо на предприятии, в учреждении, в районе.

Но что требуется от секретаря партийной организации, чтобы он имел действительное влияние на массы, чтобы массы к нему прислушивались, чтобы они ему верили? Само собой разумеется, что партийный руководитель, пропагандист, агитатор должен быть человеком идейным, глубоко преданным коммунистической партии, должен хотя бы в общих чертах знать историю нашей партии и понимать задачи, которые наша партия ставит перед рабочим классом, народом. Партийный руководитель, пропагандист по уровню своего политического развития должен быть, во всяком случае, не ниже других: ему не мешает иметь и опреде-

ленную общекультурную подготовку. Как же подходить партийному работнику к массам?

Первое. Как мне представляется на основании собственного многолетнего опыта, требуется, чтобы партийный руководитель не был гордецом, зазнайкой. Если вы в разговоре с рабочими или рядовыми партийцами хоть каким-нибудь жестом, интонацией голоса, незначительной, случайной, казалось бы, фразой дадите понять, что вы считаете себя умнее их, больше знаете, то вы пропали. Рабочий и вообще рядовой человек не любит людей, которые себя высоко ставят, и прислушиваться к ним не будет, а в подходящий момент и крепко им об этом напомнит. Поэтому коммунисты прежде всего не должны быть гордецами, зазнайками и не должны забывать слов, сказанных товарищем Сталиным на совещании стахановцев в ноябре 1935 года: «Стало быть, мы, руководители партии и правительства, должны не только учить рабочих, но и учиться у них. Что вы, члены настоящего совещания, кое-чему поучились здесь, на совещании, у руководителей нашего правительства, — этого я не стану отрицать. Но нельзя отрицать и того, что и мы, руководители правительства, многому поучились у вас, у стахановцев, у членов настоящего совещания. Так вот, спасибо вам, товарищи, за учебу, большое спасибо!»

Итак, мы пришли к тому, что агитатор должен быть скромным; особенно этим качеством должен обладать партийный работник, имеющий, так сказать, партийно-административную власть, секретарь партийной организации. Если он хочет пользоваться любовью ра-

бочих, он должен воспитать в себе качество скромности, не зазнаваться. Верно я говорю? (Г о л о с а: «Правильно, правильно!») Кто хочет быть руководителем, должен за собой следить.

Второе. Не годится, когда пропагандист, руководитель в общении с массами пропитан духом поучения. Вы, наверно, и сами замечали, что когда оратор только и знает, что говорит: нужно то-то да то-то, мы должны, да мы обязаны, — как-то неприятно даже становится и слушать такого оратора. Когда я пишу статью и по ходу мысли следует сказать, что «надо сделать», мне самому как-то претит это, и я стараюсь заменить такую формулировку. Совсем другое дело, когда свою мысль, обращение, призыв ты выражаешь путем рассуждения, анализа, путем доказательства необходимости того или иного мероприятия. Можно ведь обратиться к аудитории, как бы советуясь с ней: «Как вы думаете, если так сделать», «Мне кажется, что так разрешить вопрос было бы лучше», «Я бы поступил в данном случае таким-то образом». Тогда это будет и воспринято иначе.

Мы говорим в данном случае о выступлениях на узких собраниях, на производственных совещаниях, при проведении бесед. Разумеется, на тысячных митингах форма выступлений будет иной: там каждая фраза должна быть короткой, строго очерчена, там трудно прибегать к форме собеседования. В вашей же повседневной работе чаще всего требуется вызвать на обсуждение, на разговор самих рабочих, и тут такая форма — «Как думаете, как вам кажется» — будет

более приемлема. Весьма ценно раскатать людей, вызывать их на обмен мнениями, чтобы они высказывались. 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; отделили положенное время — и разошлись.

Не бойтесь отступать от плана своего выступления или собеседования. 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.

Самое же главное — никогда не уваливайте 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 разъяснять их так, что люди ничего не поймут и прямого, правдивого ответа не получают.

Партийному руководителю следует быть абсолютно честным в отношении других людей. Секретарь организации — это партийное око. Не знаю, вполне ли вы это сознаете. Поэтому всякие личные симпатии и антипатии по отношению к людям должны быть отведены в сторону. Если есть люди, которым вы по тем или иным причинам не совсем симпатизируете, то вы должны это так глубоко спрятать в себе, чтобы никто об этом и не догадался. Плохо будет, если заметят, что вы не беспристрастны в своих отношениях к людям.

Бывает ведь иногда так, что середнячок все помалкивает да держится в сторонке, но работает хорошо. А другой и неважно работает, но часто ходит в партком, фабзавком, в комсомольскую организацию, всегда на виду — и его выдвигают. Это не годится. Если секретарь парткома хочет иметь авторитет, он должен быть чист в глазах масс. Это не значит, что он не может иметь более близких, личных отношений с определенными людьми. Нет, конечно. Но в своих общественных отношениях он должен быть беспристрастен ко всем людям. Он должен поставить себя так: «Ты мой дружок, это очень хорошо, но если ты небрежно относишься к работе, погуливаешь, уваливаешь от производственных заданий, то я с тебя спрошу больше, чем с другого, и сильнее взрею». Вот как должен подходить к людям секретарь партийной организации.

Во всем надо поступать так, чтобы люди, окружающие тебя, чувствовали твою искренность и честность. Лицемерие от масс никак не скроешь, и поэтому



изо всех сил избегайте этого. Массы не обманешь, и если люди заметят, что человек лицемерит, ему никогда больше не будут верить.

Вот если эти качества мы будем в себе воспитывать, то легче тогда будет и работать.

А теперь поставим вопрос, каким образом надо подходить к партийно-массовой работе, как проводить ее, как ставить перед массами те или иные вопросы. Все вопросы надо ставить по-партийному, подходить ко всему партийно.

Вот проводится подписка на заем. Ясно, что на месячный оклад в настоящее время все подпишутся. И я как агитатор прямо и сказал бы рабочим: «Теперь на заем в размере месячного заработка люди подпишутся даже и с невысокой зарплатой. Вы же знаете, какое положение переживает сейчас наше государство. У нас большая армия, огромные расходы, государству нужны деньги, их нужно откуда-то брать. Или идти на инфляцию или нужно помочь государству и дать деньги в виде займов. Только так можно вести войну, другого выхода нет». На это могут сказать: «Но нам-то жить тяжело». — «Потому и тяжело, потому и хлеб продается по карточкам, что война. А если бы было много хлеба, много тканей, одежды, обуви и прочих товаров, то мы не стали бы и заем проводить, а просто открыли бы магазины, наполнили бы их товарами — и деньги бы потекли. Потому заем и проводится, что нехватает денег, потребительских товаров, что производятся снаряды, вооружение, что товары идут на нужды армии, войны».

Товаров мало не только у нас, их нет и в других странах, в особенности в фашистских или ограбленных немецкими фашистами странах. И вот тут-то и следует развить положение, что мы в этом меньше всего повинны, что на нас напали; следует разъяснить империалистическую сущность войны гитлеровской Германии. Можно прямо спросить рабочих: «Что же, вы хотите, чтобы нас побили?» Но я знаю, что вы боитесь даже произнести это слово. А я бы не один раз переспросил того, кто плохо подысывается: «Что же, ты хочешь, чтобы нас побили?» Тут одно из двух: или нас побьют или нужно пожататься. Возьмите пример с ленинградцев: какие они трудности переносят и как они героически держатся. Так надо ставить вопросы перед трудящимися, это будет партийная постановка.

На одном большом заводе, выступая перед рабочими, я прямо так и сказал, что государство от нас требует, чтобы мы поменьше потребляли и побольше производили; резко поставил вопрос и объяснил, что не потому мы этого хотим, чтобы рабочие, служащие у нас недоедали, а только потому, что товаров у нас сейчас меньше, нужды фронта большие, а враг нажимает. Не бойтесь резко ставить вопросы, лишь бы это было правильно, по-партийному.

Если на заводе знают, что вы не любите лицемерить, не уваливаете, не зазнаетесь, то ваши слова дойдут до сознания каждого. Иначе вам не поверят и скажут: «Знаем тебя, нам-то ты советуешь, а сам думаешь другое и поступаешь не так, как говоришь».

В лицо, может быть, этого и не скажут, но потл-хоньку, конечно, говорить станут.

В чем сейчас состоит задача партийной пропаганды и агитации? В том, чтобы массы на каждом шагу чувствовали, что у коммунистической партии нет своих каких-то особых интересов, что она отстаивает интересы пролетариата, всего народа в целом. И сейчас именно такой момент, когда преобладание интересов целого над частным обнаруживается удивительно ярко и наглядно, понятно всякому даже малограмотному человеку, даже ребенку понятно. Всякий сейчас сознает, что интересы народа превалируют над личными, групповыми.

Идет жестокая война, фашисты чинят неслыханные зверства. Надо сказать об этом и спросить каждого, что он думает, как он хочет участвовать в общем деле. «Вот что требует от тебя целое, что требует партия. 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 мы 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. Может быть, какой-нибудь человечинка и будет против, враги еще имеются, но это будут единицы, отщепенцы, оставшиеся от старого мира. Мы должны научить людей беззаветной работе на пользу целого. В этом сейчас задача коммунистов.

Отмечается очень важное явление: что сейчас в партию идут больше, чем в мирное время, и на фронте вступают в члены партии больше, чем в тылу, в районах, более близких к фронту, — больше, чем в районах, отдаленных от него. (Голова: «Правильно!») А почему это так? Потому что все чувствуют, что надо усилить партию. Все знают, что наша партия — руководитель, что только могучая, сильная партия может обеспечить народу победу. И когда красноармеец видит, что он будет участником тяжелого боя, он подает заявление о вступлении в партию, желая идти в бой коммунистом. Это великая сила нашей партии, советского государства. Массы хорошо знают, что у них один путь с партией.

В фашистской Германии имеются массовые организации. Гитлер опутал массы, придавил и принизил их, а мы массы развиваем, поднимаем их сознание.

Здесь говорили, что пропагандисты и агитаторы идут навстречу запросам отдельных рабочих и помогают им. Это неплохо. Должен сказать, что когда чем-нибудь можно помочь и помогают людям, то это хорошо, это хорошая черта в человеке. У женщин это лучше выходит, чем у мужчин. Но тут следует опять-таки разъяснить связь частных запросов с общими нашими задачами. Пришел человек за чем-нибудь, ему надо помочь и вместе с тем сказать: «Вот тебе партийная организация или профсоюз помогают, для тебя делают, но мы хотим, чтобы и ты, когда дело дойдет до тебя, не стоял в стороне, а вместе со всеми подни-

мал общее дело». Эту линию нужно выдержать и проводить во всей нашей массовой работе.

Говорили здесь о чтке газет, что она проходит скучновато. Надо признаться, что часто это бывает не читка, а какая-то опека над рабочими. Мне кажется, что не всегда удобно и полезно выдвигать постоянных читчиков. Если бы я был секретарем заводской партийной организации, то поступил бы так: пришел во время обеденного перерыва к рабочим и спросил бы, есть ли желающие послушать чтение газеты. Конечно, такие бы нашлись. Тогда я спросил бы: «А кто хочет почитать?» Читать газету могут у нас многие, и желающие безусловно найдутся. В эту группу рабочих я послал бы, однако, опытного, культурного рабочего, чтобы он затеял разговор и помог разъяснить прочитанное. Это будет и естественнее и легче будет нащупать интересующие рабочих вопросы. Конечно, человека надо посылать культурного, с тактом. Ручаюсь, что при таком методе собеседования читки будут проходить оживленнее и будут пользоваться успехом.

Лет 40 тому назад я сам был читчиком. В моем нелегальном кружке было человек 15. Если бы я только читал, то дело бы не пошло. Сама читка занимала тогда минут 15 — 20, а затем шло обсуждение. Спрашиваю: «Как, поняли то-то и то-то?» — «Нет, не поняли». — «Ну, давайте разберемся». И начинается собеседование; проходит час, полтора и больше. Пока я читал, слушатели не спали, поскольку знали, что после чтения начнется обсуждение. Так вот, товарищи, не так-то просто быть агитатором.

А читка — это уже почти пропагандистская работа, и это дело нужно ставить умело, продуманно. Если беседчик-читчик не умеет заинтересовать слушателей, а слушатели знают, что он вами заранее подготовлен, ну какой тут может получиться обмен мнениями? Слушатели также читки будут воспринимать, как школьные занятия, нечто вроде прежнего закона божьего.

В каждой газетной статье можно за что-нибудь зацепиться, чтобы свести разговор к общеполитическим вопросам. И я считаю, что лучше пусть читает кто-нибудь из самих рабочих и еще лучше — поочередно, а работники, которых вы выделите для участия в группах, пусть помогают вести беседу, разъясняют, что будет непонятно.

Слушая выступавших здесь товарищей, не чувствовалось, чтобы вы проявили инициативу и выдвинули производственные вопросы. Может быть, вы стеснялись, это возможно.

Какие же производственные задачи стоят перед нами, кроме тех общих задач, которые вам хорошо известны? Я бы поставил, например, как одну из важных задач, — это сбор лома. Не по фабрикам и не по квартирам, а, скажем, сколько у нас по Московской области разбросано одних только осколков от снарядов. Почему не поставить перед московским комсомолом задачу — собрать этот лом? В области на полях и в лесах лежат разбитые самолеты и много другого металлического лома. Я считаю, что легко можно собрать не менее 10000 тонн лома, это будет очень скромно. А это ведь даст большую пользу. Для этого необхо-

димó, конечно, провести соответствующую агитацию, разъяснить ребятам, как нужен стране металл, ознакомить их с порядком сбора и сдачи лома. Собственно, вряд ли и агитировать много придется, и так все достаточно ясно, лишь сумеете организовать дело практически.

Хотелось бы мне остановиться и на вопросе об огородах. Из выступавших здесь товарищей ни один не коснулся этого вопроса, а ведь это большой вопрос. Агитатор должен не только агитировать за огороды, но и помочь организовать это дело, следить, чтобы на коллективные огороды зря людей не гоняли, чтобы каждый трудодень был полновесным, заполненным производительной работой. В этом деле партийным и профсоюзным работникам вместе с хозяйственниками надо провести большую организационную работу.

Меня очень удивило вот какое обстоятельство на нашем совещании. В газетах изо дня в день говорится о стахановском движении; здесь же собрались секретари партийных организаций, некоторые из них чуть ли не отчеты о своей работе дали, а о стахановском движении никто не упомянул, забыли. И, мне кажется, не случайно забыли о стахановском движении. Освещение в газетах стахановского движения бьет иногда не в ту сторону, куда следует. Рекламируются только тысячники, двухтысячники, а спрашивается: много ли у нас таких? Поэтому-то вы и не говорили о стахановском движении. У вас в стенгазетах по преимуществу тоже, вероятно, только о тысячниках говорится.

К этому вопросу можно подойти с двух сторон. Можно сказать и так: что же у вас на фабрике или на заводе директор, главный инженер и вся администрация ничего не понимают, что у них люди долгое время работали по такой норме, которую разумный честный человек мог перевыполнить на тысячу процентов? Видимо, до сих пор люди очень плохо работали или вообще ничего не делали. Ведь если человек на заводе без введения всяких приспособлений и нововведений перевыполняет норму на тысячу процентов, то директора и главного инженера такого предприятия нужно отдать под суд, потому что у них на предприятии расхищаются государственные средства. Я сам работал лет 25 — 27 токарем на заводе, да и вы все с заводов и понимаете, что такое тысячник.

Настоящим тысячником может быть только тот, кто ввел в процессе своей работы какое-либо усовершенствование, техническое улучшение. Ну, скажем, вы пришивали пуговицы руками, а потом стали пришивать машинным способом. Конечно, выработка должна во много раз увеличиться. Или в процессе работы введено какое-либо другое рационализаторское предложение, отчего выработка быстро поднимается. Стахановское движение и не мыслится без внесения рационализации в рабочий процесс. Но вот об этом-то и не говорят, этого и не показывают.

Говоря о тысячниках, нужно сказать, что такой-то человек на таком-то заводе ввел такое рационализаторское предложение, что <sup>в результате</sup> такой-то производственный эффект. Гораздо <sup>важнее</sup> рассказать, как



пришли к такому-то результату, чем без конца повторять слово «тысячник». И надо, чтобы все на заводе следили за всяким нововведением и чтобы оно пришло в другие цехи. И если рационализатором оказался слесарь, станочник или рабочий другой профессии, то следует спросить: а как этому помогли заводские инженеры, конструктора? Все это показывает, сколько у нас еще отсталости в постановке этого важнейшего дела по пропаганде рационализации, внедрению нововведений, развитию соревнования. Если бы так помещать статьи о тысячниках, то это было бы большой помощью делу рационализации.

Но в чем главная беда? Беда в том, что мы забываем среднего, рядового рабочего. Скажите: если бы все те рабочие, которые сейчас еще не выполняют норм, стали бы выполнять свои нормы, на сколько бы тогда увеличилось производство? Скажите, вы, опытные люди? (Г о л о с а: «На 10—15—20 %».) Вот видите. Так вот, если бы нам удалось увеличить производительность труда всех рабочих, именно всех рабочих, только на 10 %, сколько бы это дало пользы, какой бы это был рост промышленного производства! Но этого добиться труднее, чем дать отдельные рекорды. Какое-нибудь небольшое изобретение сделать или рационализаторское предложение ввести — это очень важно, но это — не все и не самое трудное. Вот на токарном станке можно резать винтики вручную — сделаешь 20 штук, а на автомате 5000 можно сделать. Но это еще не решает дело.

Стахановское движение подразумевает улучшение методов работы, ее облегчение путем введения различных приспособлений. Это новаторство не может очень широко охватить людей, потому что тут многое зависит от отдельного человека, от его индивидуальных способностей, изобретательности его мысли. Но его надо подталкивать и развивать, в особенности это должны делать цеховые инженеры и конструкторы, которым по обязанности это положено.

Стахановское движение, однако, не должно затемнять, преуменьшать роль социалистического соревнования рядовых людей, которое может дать многое; решают успех производства средние, рядовые люди. Вы же, товарищи, прямо скажу, к рядовым людям относитесь небрежно. Вы почаще вспоминайте о том, что подтягивание производительности труда середняков на какие-нибудь 10% — это огромное дело, и за это надо вести повседневную агитацию. К этому следует привлечь внимание инженеров, особенно пиженеров-партийцев, которых у нас немало в таких больших городах, как Москва. В печати стахановское движение надо показывать таким, каким оно должно быть. Рационализаторские достижения следует пропагандировать и показывать, а главное — внедрять в производство, но ими не следует отгораживаться от важности задачи добиться достижений средних рабочих. Средняк-рабочий увеличивает производительность своей работы не внося изменений в технический процесс, он увеличивает интенсивность, быстроту, ловкость в работе. Следовало бы собрать таких средня-

ков-рабочих, особенно пожилых, старых производителей и хорошенько потолковать с ними об увеличении выработки изделий. Это сильно бы сказалось на общем балансе работы завода, и эффект был бы большой.

Усиленно советую вам обратить больше внимания на середняков, выдвигать их, показывать их работу в заводских стенгазетах. Рабочий в течение двух лет давал, скажем, только 80—90 % нормы, а во время войны стал давать 100—105 %. Его нужно выдвинуть, его работу показать. Почему? Да потому, что таких рабочих тысячи. И вы поднимете на щит распущего середняка, рядового рабочего, который вам регулярно даст перевыполнение на 3—5 %. О нем в газете статейку напишите, поместите его портрет. И тогда рядом с ним стоящий за станком рабочий подумает: «А что же я-то, хуже его, что ли? 3 — 5 % лишних я и сам смогу дать, тогда и мой портрет будет фигурировать в газете».

Так поднимается массовое соревнование, потому что оно будет идти на возможной для всех основе. И это окажет действительно большую помощь производству. Часто это называют стахановским движением, а по существу это — настоящее социалистическое соревнование, ударничество, от которого никак нельзя отказываться, его надо уметь только использовать, и мне бы очень хотелось, чтобы вы его использовали и развили. На дело надо смотреть реалистически, шума нам не нужна, а нужна реальная польза, а это означает поднять среднюю норму выработки.

Здесь ставили вопрос относительно работы с новыми рабочими. Это очень важная и трудная работа. В чем тут трудность?

Прежде всего, когда новый рабочий — а сейчас на производство по преимуществу идут женщины — приходит впервые на предприятие, то его на первых порах ошарашивает, несколько даже пугает необычность заводской обстановки. И только проработав несколько месяцев на заводе, он начинает его любить. Я это помню по себе. На заводе дисциплина, а у нас люди, в особенности молодежь, привыкли к вольнице. Надо помочь вновь прибывшим рабочим втянуться в производство, привыкнуть к заводской дисциплине и порядку, и, с другой стороны, нужно разъяснить, чтобы люди поняли, что хотя на первых порах и тяжело, но потом слюбится и от завода человека не оторвать. Надо все сделать для того, чтобы новые люди на заводе полюбили свою работу, побыстрее освоили свою профессию и подняли квалификацию. Поэтому производственно-техническая помощь новым рабочим и внимание партийных и профсоюзных организаций к вопросу привлечения, втягивания новых рабочих в повседневную жизнь коллектива должны, мне кажется, стоять как важнейшие задачи. Очень важно знать людей, знать, какой контингент пришел на завод, и в соответствии с этим и ставить свою работу.

В нашем распоряжении имеется сейчас исключительно убедительный довод — война. Надо разъяснить пришедшей на завод молодежи, что она пришла

сюда не для игры, не для баловства, а пришла на самый боевой фронт. почти на такой же, как и военный. Это один из самых сильных наших доводов. С новыми контингентами рабочей молодежи на предприятиях придется поработать не только комсомолу, но и партийным организациям.

От новых рабочих кадров, от женщин, молодежи будет очень многое зависеть в современной трудной обстановке. Нужно новым рабочим привить дисциплину, сознание общепролетарских интересов. Проводить партийно-массовую работу среди них надо повседневно и умело, однако не следует действовать на них только наставлениями, а надо их самих заинтересовать и вовлечь в общественную работу.

Вот, собственно, и все, что я хотел вам сказать. Разрешите пожелать, чтобы наша беседа оказала хоть небольшую помощь в вашей работе. (Продолжительные аплодисменты.)

