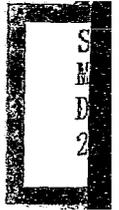


刊特時戰書叢白黑



編主瑞俊錢 著羣 劉



售經總店書活生

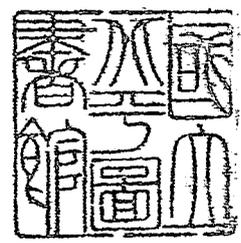
目 錄

一	當前宣傳工作的任務和要點.....	一
二	做宣傳工作者應有的認識.....	三
三	各種宣傳技術的修養與運用.....	四
四	宣傳隊的組織與訓練.....	三

新 629

MG
2231
24

一 當前宣傳工作的任務和要點



宣傳工作的重要已經不需要我們再加解釋了。牠在平時就是喚醒民衆，號召民衆，和組織民衆的一個根本手段；在戰時，在全面戰爭開始發動的此刻，牠更是動員全國民衆走上抗敵戰線的一個最重要的武器。宣傳就是武器——一個強有力的武器，要我們運用來和敵人作戰的。

在今天，正當着我們和敵人，進行猛烈戰鬥的時候，我們必須從各方面來加強我們的宣傳工作；更明白地說，無論用口頭，用文字，或用藝術品爲媒介，我們都必須盡量使用各種手段以完成民族解放運動所課與宣傳工作的一定任務，這些就是：



(一)急速地喚醒全國民衆，使他們明瞭當前敵人的進攻，和我們反抗的情勢，認清敵我的優劣之點，把握我們克服敵人獲取勝利的前途，以及因此才能使全國人民立刻起來有決心有把握地參加抗戰等等。

(二)激勵民衆，鼓動起他們抗爭的情緒，犧牲的決心，殺敵的勇氣，使全國人民不單有決心發動抗戰，而且有決心抗戰到底。

(三)宣傳工作本身便包含在組織的過程中。所以我們進行種種宣傳工作，同時便可幫助組織民衆，使他們團結在一個共同的目標下，得到統一的領導而有意識地有計劃地推進抗敵救國工作。

要有效地担負起三大任務，我們必須善用我們宣傳的武器；第一，我們必須要知道担負宣傳工作所必需的條件；第二，我們必須明白一件宣傳品的具體內容；第三，我們必須改正一般宣傳工作的缺點。

其次我們才能進一步地研究各種宣傳手段，尤須着重於討論怎樣使用各種不同的手段來獲取最大的效果（這是本書所擬特別重視的一部分）。

最後，我們的宣傳工作需要活的人來擔負，所以接着就要講到宣傳工作人員的組織和訓練。

要之，宣傳工作包含三個要點：第一，是關於理論的部份；第二，是關於技術的部份；第三，是關於組織的部份。這三部份就是本書所要說明的具體內容，下面當給讀者一步步的解釋：

二 做宣傳工作者應有的認識

一個宣傳員首先要知道的

一個愛國志士在做宣傳工作之前，他首先應考慮到爲了擔負這工作他必須具備的條件。我們知道，在許許多多的宣傳員中，

爲什麼有些人能夠順利進行他們的工作，而有些人的成績却非常惡劣呢？這裏的區別除了技術修養程度的相差以外，更重要的是前一種人具備了宣傳工作人員的基本條件，而後一種人則缺少這種條件或者完全沒有這些條件是什麼呢？據一位失名的德國宣傳家在他的名著如何進行宣傳鼓動中說：

第一，一個宣傳員必須瞭解他所參加的那種運動的基本任務。用中國例子來說，宣傳員必須知道中國國民的基本任務。他必須清楚地瞭解到：中國的政治情勢、與敵人的侵略情形和我國抵抗的猛烈等。而最重要的是，更須明白中國國民在今天應該怎樣做，只有他自己明白了這些之後，他才能把這些告訴別人。

第二，一個宣傳員必須熟悉他的工作對象和工作環境。因爲他去進行宣傳，最重要的目的不是在表達他自己的認識，思想，情緒和要求等等，而是要

藉着這種表達來影響他的工作對象。例如，我們在難民中宣傳，有許多愛國青年只知道第一項中的基本任務，就率直地貫輸給難民，以爲他們是會接受的。可是結果却往往大失所望，不能得到預期的成效。這就是由於不瞭解，至少是忽略了他的工作對象的緣故。『我們必須一方面熟悉我們的基本任務，然而同時在另一方面也必須瞭解我們工作對象的情緒，要求，然後從具體的環境出發，聯系到我們的基本任務以達到我們 agit prop（鼓動宣傳）的效果』這一句話出之於這位德國失名的作者之口，確是值得我們再三吟味的。

第三，一個宣傳員必須具有鼓動人的力量。他要有吸引力，使第一次見面的人就能接近他，他更須有影響人的力量，使別人接受他的意見，把他的情緒，思想，要求等當做他們自己的。所以每個好的宣傳家必須具有支配聽衆情感的力量，他要能使他們激昂，能使他們憤怒，能使他們悲痛，又能使他們歡

呼。總之，在他進行工作的全部期間，要使整個聽衆受他的支配。這種力量並不是什麼奇蹟，也不是天賦之能，而是由於宣傳者與他的工作對象的利益和要求的配合一致。在這種條件下，如果宣傳者對於他的工作有相當的熟練，是能產生這麼偉大的力量的。

所有上述許多條件都不是天生的。一個好宣傳員的才能都由他不斷的勞作得到。我們要做一個好宣傳員，必須深切研究我們的基本任務，熟悉我們工作的具體對象和環境，而且要在實際工作中逐漸獲得影響我們對象的力量。一句話說完，每個人都可以做一個好宣傳家，只要他肯努力。

一個宣
傳品
的要件

我們獲取上述條件的辦法，便是多多的工作，多多的運用宣傳的手段。無論做一次演講，寫一個宣言或畫一幅宣傳的圖畫，都是增進宣傳能力的絕好機會。我們且把最低的宣传方式——如喊口號，寫標

語——放開不談，凡是成爲一個宣傳品的，那怕是一篇最短的宣言或五分鐘的演講詞，都少不了幾個基本的要件。一本數萬字的小冊子固然有一個系統，然而一篇數百字的短文或演講也自有牠的要件。俗話說，麻雀雖小，五臟俱全，便是這個意思。

(一)一個宣傳品的第一部份便是一個「頭」(就是 *heading* 或介紹)，這裏不論用一萬字或兩句話做開頭，牠們都要負起吸引羣衆注意和關心的任務。我們一開始便應該抓住羣衆的注意力而把握他們的情緒。這樣，我們把人們的注意集中在自己的身上，可說已達到了宣傳的第一步。我個人有這種感覺：無論一個演講或一篇文章，開頭是最不容易的。許多人講演，開頭總少不了幾句聲明，其理由便在此。這樣他們固可敷衍一下，然而宣傳的效果却失去了不少。做文章時，更有許多人喜歡用一個「大帽子」，毛病也不小。我以爲好的開

頭方法有兩種：一是一開始便提示了當前事件的中心。例如講演中日關係，不先講九一八事變，一二八抗戰等等，立刻把現存事件的要點揭示出來。還有一種方法即不揭示事件的中心仍可引起人們的注意，這就是先從人們切身的事件說起。例如，我們對難民演說，可以不先談上海戰事，而用沉重的問句開始。「我們一開頭，就要問諸位朋友，為什麼會沒有了家，為什麼會妻離子散，為什麼會做了難民。……」然後接下去講敵人的侵略。

用一句話說，開頭是我們宣傳工作的開始，我們要有一個好的開始，必須首先抓住我們宣傳對象的注意。所以開始可說是情緒的動員。

(二) 第二部份身體 (body) 是宣傳品最重要的部份。這裏面我們應該充實前面所提出的要點。我們應該舉出許多事實例證數字以及其他的資料，把我們上面的提綱建立在鞏固的基礎上。事實便是我們所談到的一切已發生的事。

例證即引用較實際的東西來說明我們的論據。辯論或論據則在一面提出我們自己的主張，一面批評別人不正確的意見。數字屬於統計方向，用來證實我們的論據。例如，我們在提出日本侵略中國的綱要後，便要舉出敵人侵略的種種事實，我們失地的統計，用許多實際的例子來表象敵人的侵略，更可提出我們對於中日問題的意見和批評別人，錯誤的意見等等。這樣，我們的宣傳對象，才能對於我們的意見有具體的認識。

「身體」爲一個宣傳品最重要的部分，這裏需要詳細和具體的分析。

(三)「結尾」(Conclusion)在結束處我們一定要用極簡單的話句，把前面所談的要點再說一遍，甚至兩遍，使聽衆或讀衆的腦中有深刻的印象。不但如此，我們更須用簡單、煽動的話句，向他們做最後的號召，以盡這個宣傳品最後的鼓動作用。

「結尾」不單要結束前面講過的一切，而且要包含有力的號召。

有了「開頭」「身體」「結尾」，一個宣傳品才算具備了牠的要件。這三部份當然有一定的前後秩序，但是我們也需要靈活運用，例如我們一開始便可從出結論，而省略「開頭」的。

一個宣傳品不可少的成份

上面三部份構成了我們宣傳品的骨架，接着我們更須以血肉來充實，這就是一個宣傳品所不可缺少的成份。我以為一個好的宣傳品不可缺少民族情感和具體性。一個宣傳品愈有力，愈能影響人，那末其中所含有的民族情感必愈強，而且同時牠的內容也愈加充實而具體。然而這兩點常是我們宣傳工作中所忽視的。

雖然我們所號召的是爲了民族生存的抗敵救國鬥爭，但實際上我們宣傳工作中所最忽視的便是民族感情。要知道，中華民族有五千年的文化，有四萬萬

五千萬的同胞。我們是羣居於同一地域，是爲同一的血統，文化，風俗習慣，文字語言，緊緊地結合在一起的。由此我們產生了一種偉大的民族感情，這決不是狹隘的愛國主義。這種感情就是對於我們國土的保衛，對於我們同胞的愛情，對於我們民族的熱愛，和對於我們偉大的祖先和過去一切文化中優秀成份的贊美。這種感情有力地結合着中華民族每一個男女的心，只有少數漢奸才能拋棄了牠，獻媚異族。

這種感情是我們宣傳工作中最寶貴的材料，但我們却不知善於運用。我們的演講常是歐化得要命；我們宣言的句子長得不合一般中國人的胃口，我們常常暢論國際情勢，而對於中國的問題談得很少；我們介紹了瑪志尼貞德等外國民族英雄，而關於岳飛李廣梁紅玉等却很少提起。我們宣傳中缺少那種熱愛着我們已失去的國土，熱愛着我們偉大民族的感情，因此即使多喊幾句「打倒日

「本帝國主義」也沒有多大力量。讓我們多貢獻熱烈的民族感情於我們的宣傳品當中，讓牠們充滿了對於國土，民族和同胞的熱愛，而使其形式更合乎中國人吧！

民族感情更具體的表现是地方感情。每個地方的人對於他們的出身地有特別的愛戀。因此聯系到牠們的一切也特別爲他們所關心。譬如對東北兵士說打回老家去，對華北和上海的民衆說不許日人佔了他們的家，這些都是有方的方法。人民對於自己的歷史傳統也特別關心。宣傳也可從這一方面入手。例如對一切曾經和正在參加抗敵的部隊演述他們光榮的傳統，便是極有力的宣傳。

還有，我們的宣傳工作中缺少具體性。一般宣傳都有「一般化」的毛病。許多演講有如開唱片，許多宣傳品似乎從一個版子裏印出來的。久而久之，非但聽的人看的人疲倦，而且講的人寫的人也疲倦了，直到現在，我們有的宣

傳品中還要說到日帝國主義侵略中國的原因，進攻的情形（九一八到現在），中華民族危機的深刻化，二年多來的救亡運動，然後才略略提到當前抗戰的形勢與任務，結尾則照抄十幾個口號。這樣子弄得千篇一律，試問還能有什麼效果？

此外我們所用的表現方法也是一般的，如「日本帝國主義加緊進攻」啦，「羣衆情緒很高」啦，而具體的事實、材料、和數字是不多見的。在進行宣傳時，羣衆特殊的要求也是被忽略的。我們不能對每一種人講一樣話，而用的是千篇一律的陳套。如對難民，不先講切身問題，而直接就講敵人的侵略。

今後的宣傳品應該革除過去一般化的毛病；要抓緊每一個事件，每一個宣傳對象的特殊性，而用特殊的手段與內容來進行宣傳。對各色人等，我們要用不同的宣傳品。這不單要瞭解他們一般的特徵（如難民一般的痛苦），而且要

明瞭他們特殊的特徵（如某一羣難民特有的痛苦），要做到這一點，必須更深入到他們的生活中去。

三 各種宣傳技術的修養與運用

在認識了推進宣傳工作的一般原則之後，我們進一步來研究宣傳的技術。狹義地說，宣傳本是一種藝術或技術。一個好宣傳家就是能善用他的宣傳手段的人；我們如能善用各種宣傳手段，就可以成爲傑出的宣傳家。下面我們一項一項來研究各種宣傳手段：口頭的，文字的，藝術的，和特殊的宣傳方式。

怎樣
喊號
口號

口頭宣傳方式中最簡單的便是喊口號。喊口號看來很簡單，其實也不容易喊。第一：口號的字數要少，文句要簡單，這樣喊起來

使人人能聽得清楚。例如我們在寫文章時用「出賣民族利益的份子」，然而喊口號時，只喊「打倒漢奸」。因為後面一個更簡單。第二：喊的時候，我們要注意每個口號的音節。例如：

打倒——日本——帝國主義——！

擁護——中央政府——領導抗戰——

肅清——漢奸——。

每個口號可分為幾個音節，喊時方能清晰。如果一氣喊出便顯得無力。第三，喊口號時要注意保護自己的嗓子，不要一開始太興奮，才喊幾句就啞了，到要緊的關頭喊不出。最後，喊口號當然要有規定的口號單，由一個人領頭喊，多數人跟着喊，然而於必要時可隨時根據新環境決定新口號。例如當遊行隊伍經過一個兵營時，雖然口號單中沒有規定向兵士喊的口號，也可臨時增

加。

怎樣
演講

演講最要緊的一點便是準備。許多大演說家都在演說之前先做精密的準備。西夕羅 (Cicero) 可說是他那時代的羅馬最博學的人，

所以他能成爲最著名的雄辯家。美國總統林肯每次出去演講，必在車中用筆把演講大綱寫在筆記簿或舊信封上。俄國革命領袖列寧即做五分鐘的致辭也要經過一番準備。可見，我們沒有經驗的青年在做演講之前需要準備。準備可分爲經常的與臨時的，經常的準備，得之於長期工作的經驗，最爲寶貴；臨時的僅限於爲某次演講所做的準備。臨時的準備固然重要，但經常的更重要。有了長期的講演經驗，就是臨時來不及預備，也能做成功的演講。

演講辭的寫作可以參考我們前面所說「一個宣傳品的要件」，和「一個宣傳品不可缺少的成份」。

演講時應注意聲浪要高，音響要調節。聲浪高才能在羣衆大會上講演，因為我們不能時常借助於擴音器。然而只是高呼非人力所能做到，而且效果也不好，所以我們要能抑止衝動，控制自己的情緒，演講時要有抑揚頓挫，在情緒高漲的地方，聲浪要高，在情緒低抑的地方，聲浪要低。不要一開始就吶喊下去，到了緊要的關頭便喊不出來。

演講時要用手勢，在緊要的關頭，一個手勢常能加重話語的力量。然而手勢不可濫用。一個宣傳家不是戲子，他用手勢只在切要處，然而不是處處需要表情，小動作過多是有害的。

演講者即有很好的準備，然而往往因為聽衆的關係，必須改變他預定的計劃。這時他需要隨機應變。他必須能迅速反應聽衆的情緒，然後才能進一步支配他們的情緒。在一個完全不容許準備的意外場合，那就要全靠演講者的經驗

和急智。例如，在羅柏斯比爾被處死的一次會上，他的一個忠實的同志爲他的恐怖行爲的辯護是歷史上許多沒有機會準備的演講中最有名，最雄辯的。雖然演講者沒有成功，然而他能在全體反對者之前，說完他的話已經是極困難的了。這裏他完全依賴他的急智與經驗。

演講的最高境地是做到完全支配聽衆。沒有經驗的演講者，是受聽衆支配的，好的演講者則反之。要做到這一步，第一，他要能熟悉他的聽衆，迅速反應他們的情緒，然後從他們的立場來影響他們。其次，他必須要支持自己到底，不要因爲聽衆對他冷淡而立刻灰心，不知如何講下去；也不要因爲他們鼓掌便高興得手足無措。第三，演講者要注意在演講時，是一個人面對數十人，數百人，數千人，甚至數萬人。無力的演講者一見這廣大的聽衆已經覺得被壓倒；而偉大的宣傳家常能把他自己的力量溶合在衆人的力量中，而使自己產生

出影響衆人的力量來。演講者能做到這一步，便可說是成功了。

怎樣做

個別談話

個別談話是更親切的一種方式。牠的效果沒有演講那麼廣大，然而更爲深刻。個別談話沒有一定的方式，因爲牠的對象是數個或一個人。我們在向他們或他進行宣傳時，我們不必準備用一定的方式。只要明瞭對象的情形，談話自無困難。個別談話可從問話開始，請教了尊姓大名等等以後，可以先提出一些問題（不過不要用太嚴重的方式，愈隨便愈好）使對手先表示意見，這樣我們一面可瞭解對手，同時又有考慮準備的餘裕。在初次談話時，我以爲要盡量讓對方發表意見，感想自己不要談得太多，只要在緊要的地方簡單而明確地提示幾個要點，給對方一個深刻的印象，就夠了。在熟悉我們的對手後，就不難規定教育他或他們的辦法了。

個別談話的要點就是要靈活，沒有一定的方式和準備（而且也不可能）只

能隨機應變，見什麼人說什麼話，同時又不能放棄我們教育的責任。還有這個工作需要持久，一次兩次是沒有用處的。久而久之，我們自能達到目的。此外，在進行個別的談話時，不要忘記攜帶輔助的工具，如介紹書籍，送發宣傳品，借閱報紙，刊物，送致慰勞品（對難民或傷兵）等等，可以斟酌個別對象的條件而決定。

寫標語
和標語
語條子

接着我們要講文字方式宣傳工作。文字方式中最簡單的便是寫標語。寫標語要字跡清楚，太潦草了一般人民看不清楚。簡筆字如「挨」，「這」，「戰」，等字都不應寫。標語的大小，和所用材料，可斟酌環境決定，如在電桿上可用長條子，然而在牆壁及告示版上可用方塊的大紙一張張聯接起來。而在路口的，必須用白布寫了掛起。此外用油漆寫在牆上更好。

標語條子比標語略詳細，多用鉛印。一般標語條子開頭一句總是一個中心

口號，後面再加幾句解釋。例如「反對日本帝國主義進攻華北」這一口號後面，可加上「武裝保衛華北，收復平津，遣派生力軍北上抗戰，驅逐強敵出境」數語。這種標語條子的功用和標語的功用一樣直接，然而比後者更爲詳細，所以較容易深入民衆心中。

宣

言

宣言（告民衆書，告××書，等均屬之）是文字宣傳工作中最重要的一項。一個宣言所包含的要件，前面已經說過。現在再把起草宣言時應注意之點一一提出。第一，一個宣言不要專門注重一般的情勢和任務，而要注意牠的特殊任務，這就是說，「老套話」少說，專講起草宣言時的情勢和那時民衆的任務。至於給特殊羣衆的宣言（如難民，工人，……）更要注重這一羣人特殊的利益與要求。第二，空洞的話要少說，泛論應絕對避免，一個宣言要寫得直接具體，切實；第三，文字要簡單，普通一個宣言有三千字即

足，尤其是告一般民衆的宣言更要短，因為他們識字有限，讀不下長篇大論。最後，要通俗明白，少用典故，多講事實，文字愈淺，能夠看的人就愈多，文字愈有興趣，愈有人要看。此外煽動力當然是不可缺少的，但是這不是寫幾句悲壯的句子便夠了，煽動力產生於宣傳品和民衆利益的密切關聯，產生於牠是否能替民衆呼訴，因此，我們的宣傳品只要能夠和民衆的要求一致，即不講壯烈的話也能感動他們，否則再高呼幾句也沒有用處的。

初學寫作宣言的人應該注意，不要野心太大，要把一切東西都包含在一宣言內，事實上這是不可能的，勉強去做必然會顧此失彼的。一個宣傳品只要把一件事說個透澈已可說盡了牠的使命。

小報和
壁報
的編輯

小報可用油印散發，壁報是專門寫了張貼的。然而小報貼起來也可稱爲壁報，壁報上只限於一個極小環境內的人看，如工廠，農

村，學校，兵營，里弄，街頭，因此內容取材的範圍要小。太廣大了（如暢論國際時事等）反而引不起他們的興趣，所以每一地方壁報的內容要合乎當地民衆的要求和興趣。而小報因爲散發的範圍較廣，所以內容取材也可以廣泛一點。

戰時的小報與壁報都少不了下面幾欄：（一）抗戰消息，（二）工作報導（尤注重當地工作的報告），（三）時事短評（不得超過五百字），（四）剪報（在小報中又稱轉載），（五）圖畫，（六）常識（如防空防毒）。因爲篇幅很小，文字愈簡短愈好，敘述要簡單，言論應絕對避免。連載的作品不可有，因爲讀者看了一期，並不一定會看到第二期的，所以卽有長篇的東西，也要分成獨立的部份發表。

小報散發範圍愈廣大愈好，只要有關係的地方都要送去，如果無關係，塞

到人家信箱裏門縫裏去都好。在相當的地方，最好能貼出去。當壁報貼出之後，我們的工作尙未完畢，要親自和民衆在一起看，而且要裝作旁觀者讀給不識字的人聽，甚至我們可約兩三個人去，當着羣衆討論。一面我們可以藉此教育民衆，一面更可找到其中較熱烈的份子，以便進一步地組織他們。

宣傳大綱
的起草

最後，我們講一講起草宣傳大綱的辦法。當然不是每個宣傳人員都要會得起草這種文件。但是他應該學習。因爲在此刻，他也許是在總的領導之下工作，但他必須準備將來獨立領導工作。起草宣傳大綱并不困難，只要抓住三個要點；第一，情勢的分析；第二，當前的任務；第三，工作的辦法。一個宣傳大綱，無論是總的（如一般宣傳工作的方針）或者個別的（如難民宣傳工作大綱），都少不了上述三部份。首先把一般的情勢（如中日戰爭，全面抗戰等基本的問題）和特殊的情勢（如難民受難的原因）加以分析，

接着提出當前救國運動的任務（一般的和特殊的）然後提出推進工作的辦法。要之，宣傳大綱是我們宣傳工作的基本原則，內容要簡單扼要。字數不可太多，三千字左右即夠了。然而仍然要具體，不可只提出幾個空洞的原則，叫人看了莫知所從。

小型刊
物
和
小冊子

較大的文字宣傳品還有小型刊物和小冊子。小型刊物各方面的材料都需要一點，把過去救亡的刊物加以改進壓縮，充實即可。如新出的抵抗，抵抗吶喊都是。這些小型刊物的最大任務便是分析每一新發生的情勢，時時提出工作的改進辦法，并報導各地的救國工作，而前方的消息尤為重要。目前許多小型刊物還不能有力地負起這個使命。今後，各小型刊物要特別注意工作指導。

編輯小型物最要緊的一點便是經濟，簡單，切實。不要空論，每篇文章雖

短，但須有切實的內容。現在一般小型刊物文章的缺點仍然是「大題目，小文章」，結果每篇文章都只有一個開頭，沒有充實內容，便草草完結。如果各小型刊物多談切實的問題，必能改進。

小冊子的作用較大，因為可以更詳細更具體地談一件事。但是一個宣傳員，即有一二萬字的篇幅可發揮他的思想，也要注意，不可發空論，要注重切實的材料，內容事實等。通常小冊子的功用是把我們的基本立場，對於抗戰的意見，以及開展工作的辦法，明白向全國民衆提出，故須逐項詳細說明，以補充短小宣傳品之不足。這項工作不是一個沒有經驗的宣傳員所能擔負的。

藝術的宣傳

藝術的宣傳，是比較高級的宣傳方式。牠的效果比別的方式更大，因為牠能形象地直接訴之於人們的聽覺和視覺。藝術的宣傳有

許多種：

(一)是唱歌：唱救亡歌曲很能鼓動人們的熱情的。我們需要把最通俗，最簡單的歌曲散給一般民衆。現在有許多歌曲，還太高深，複雜；我們需要製作最通俗的曲子，而且要把民間的小曲盡量加以改編，而譜以新的歌詞，民衆必更易學會了。

(二)是圖畫：除連環圖畫外，我們特別要注意的是「看圖說話」，這在外國叫做「Paper show」，即畫好幾張圖畫，拿到街頭和空場上給民衆看，一面有人解釋圖中的內容。這種工作的效果很好，如果我們能用五六張連環的圖畫給民衆看，再加以講解，比一大篇演說還有力量。還有我們更可畫壁畫（用油漆），隨到一處見有白牆，即可畫上幾幅有意義的圖畫。

(三)是化裝演講和演劇：無論在室內室外，或有無舞台都可以進行，所演的劇本要短小精幹，煽動力大，那麼即是演出不大成功，也能收到很好的效

果。至於化裝演講是介於演講與演劇之間的一種手段，牠有演講的直接簡單，同時也有演劇的技巧，所以是很好的宣傳方式。

(四)是木頭人戲：現在正有人設法運用舊有的技巧與形式，編製新的劇本來演出。

(五)電影：攜帶小的放映機在各處開映，效果很好。中國電影教育協會和新安旅行團都會利用這個工具，推進農村教育工作，成績很好。以後的救國團體應該儘量採用。

(六)幻燈與影子戲：前一種運用新的技術，後一種雖然是舊式的民間娛樂，然加以改造，必可適合救國宣傳。

其他還有各種方式，不及一一備舉，總之我們只要能善於運用各種宣傳手段，尤其是民間的娛樂，我們可能發現并創造種種宣傳手段的。

特種
宣傳

賴集體的行動。

特種宣傳又可稱爲大規模的宣傳，非個人所能辦到者，需要依

(一)大集會與大示威都是壯大的宣傳。一個示威遊行的範圍往往遍及一個大城市，影響的人數會達到數十萬的。還有各種特殊的遊行，如防空提燈遊行，也能產生很大的效果。

(二)展覽會與陳列所。前次沈逸千等開展覽會，其中便有不少好的宣傳資料。兩屆木刻展覽會，也可說是一個抗敵救國的大宣傳，裏邊有許多民族意識的作品。至於陳列所可陳列各種發揚民族精神的東西。例如，我們打下的敵人的飛機，便可以陳列出來給民衆看，這便是一個好宣傳。展覽會與陳列館中的物品雖不會講話，然而他們本身就能盡宣傳的作用。

(三)軍事與抗敵救國的種種演習。在這些行動中，不單表現了我們一方面

的力量，而且同時還教育了民衆不少抗戰的常識。

(四)宣傳列車，在北伐時已盡了很大的作用。在俄國革命中宣傳列車在各個戰線上活動着。宣傳列車中載着各種宣傳組織工作人員，并有各種設備與物品，如擴音器收音機，留聲機器各種宣傳品，甚至放映機等等。宣傳列車可到處開行，每到一處便可停下來，在當地民衆中散播抗敵救國的種子。宣傳列車須由軍隊的政治部或政訓處裝備；一般民衆尙無力量來舉辦這一項工作。但是我以爲到民間去的演劇團，宣傳隊等應該盡量設法備一輛宣傳車，如果可能用載重汽車，不可能也可用手推車，或腳踏貨車，內載各種宣傳品，印油機，號筒，地圖，白布紅綠紙，以及各種文具，顏料等。這種「宣傳小車」對於開展內地宣傳工作是大有用處的。

以上我們把各種宣傳方式的技巧都約略講了一講，關於最重要而我們能夠

立即運用的方式，我們講得特別詳細，這也就是爲了幫助一般愛國青年的宣傳工作。

四 宣傳隊的組織與訓練

最後，我們要簡單說明宣傳隊的組織與訓練。宣傳隊的組織愈簡單愈好。牠是一個行動的單位，而不是一個會社。所以不需建立多大的領導機關，有一個隊長和隊副就夠了。隊長負責指導全隊，隊副除在隊長缺席時做代表之外，平時更需負事務與會計方面的工作。各個隊員之間不應有過細的分工。如設演講員，糾察員，交通員，情報員，以及歌唱，圖畫，等等特殊工作人員，都是不必要的。因爲這樣一來，就會弄到一小隊人，每個人都成了單獨的「專門人才」就沒有「團體工作」了。最好的辦法是，每個隊員都應負數種基本的工

作，如演講時就成爲演講員，講演完畢就做糾察員。這兩樣是每個隊員必須做的工作。此外他如有特種技能可兼做一項工作，如會騎車的担任交通，會畫圖的和會唱歌的都各盡所能，來推進宣傳工作。要之，組織愈簡單，指揮愈靈活，工作效能也愈強。

宣傳隊是行動的基本隊伍，爲了要保持行動時的統一，所以在出發行動後，隊長有絕對的命令權。各隊員應服從隊長的調遣與命令。卽有錯誤（只要不太嚴重）也得當時遵守，在行動後再提出討論。雖然在行動前後工作的佈置與檢討，每個隊員都有權利充分表示意見，甚至可進行爭辯，然而在決議以後，却要無保留地執行。

至於宣傳隊員的訓練是很簡單的，一方面固然少不了基本的政治訓練，而作技術的討論等等，然而更重要的却是實際工作的經驗。一個



個好宣傳員，必須多工作，多演講，多寫宣傳品，總之，要多去體驗，那麼他就可訓練成爲一個高明的宣傳家了。世界上的煽動家沒有一個是天生的，他們的能力都由工作中得來。

所以，我們希望改進自己的宣傳工作，一定要多多努力，尤其是在這個抗敵戰爭爆發的時候，我們更要加緊宣傳工作。在不斷的實際工作與體驗之後，我們做宣傳工作的能力，一定就會迅速地增長起來。那麼我們推進救國運動必更便利，對於祖國的貢獻也必更大了。

願一切從事宣傳工作的青年朋友，多多努力！

卷

卷之七

錢俊瑞主編

黑白叢書戰時特刊

論	戰	偵	救	內	戰	怎	怎	戰	戰	戰	戰	戰	救	戰	術	街
抗	時	查	亡	地	時	樣	樣	時	時	時	時	時	時	時	修	
戰	文	漢	工	作	的	的	的	的	的	的	的	的	濟	養	知	堂
期	藝	奸	中	的	財	內	清	農	金	文	兒	宣	婦	與	識	頭
中	通	的	的	的	的	的	除	民	融	化	童	傳	女	難	任	青
的	俗	的	的	的	的	的	漢	運	問	工	工	工	工	工	務	年
文	化	化	方	部	經	問	工	運	問	工	工	工	工	工	務	年
化	運	運	法	題	驗	題	作	奸	動	題	作	作	作	作	民	的
運	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	動	的
動	宰	司	蔡	石	柳	駱	石	童	孫	駱	張	張	劉	姜	張	滿
宰	馬	力	乃	耕	夫	華	方	華	治	耕	宗	宗	平	平	勁	力
宰	文	行	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎	礎
宰	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著	著
宰	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再	再
宰	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版	版
宰	二	一	六	七	六	六	六	六	六	四	八	五	五	五	五	二
宰	角	分	分	分	分	分	分	分	分	分	分	分	分	分	分	角

生 活 書 店 總 經 售

四之刊特時裁書叢白黑

戰時的宣傳工作

每冊實價國幣伍分
外埠酌加郵費

著者 劉 羣
主編者 錢 俊 瑞
發行者 黑 白 叢 書 社

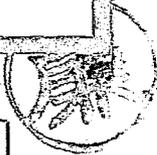
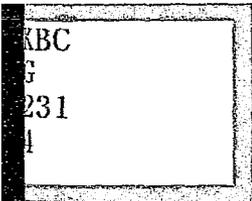
總經理 生 活 書 店
上海漢口廣州重慶成都
桂林梧州昆明長沙西安

版權所有 • 不准翻印

中華民國二十六年十月月初版
中華民國二十七年四月三版



573
721017



\$.05