



■向可恒(左)手把手傳授技藝。  
香港文匯報記者 李兵 攝



川農結緣變巧匠 精品享譽海內外

# 初戀手工結他 初心30載不變

金秋九月，風和日麗。雄壯巍峨的大巴山身披綠裝，金黃的稻田沿着河灘伸向遠方，好一幅絢麗的川東農村美景圖。

本文的主人公向可恒，便居住在四川省達州市宣漢縣下八鎮一個名叫米岩村的小村莊裡。這裡地處大巴山腹地，距四川省會成都400多公里之遙，人們主要以務農和打工為生。

香港文匯報記者在下八鎮政府工作人員的陪同下，沿着一條蜿蜒盤旋的鄉村公路向大山深處進發，汽車在一幢兩層高的川東民居前停下。房屋背後是海拔1,050米的文山，房前屋後是一片片金黃色的稻田。潔白的磁磚在陽光下熠熠生輝，圍牆上還晾着一朵朵青菜，若不是「達州市恒悅樂器有限公司」的牌匾，怎麼也不會想到這是一個生產高端樂器的工廠。

進口高端實木 原料最貴萬元

一位敦實的川東漢子走了出來，1.7米高的個兒，一身樸實的衣着，好似一位返鄉探親的農民工。他熱情地與香港文匯報記者握手，分明能感覺到一層厚厚的老繭。隨行的鎮幹部介紹，他便是向可恒，是達州市恒悅樂器有限公司的董事長。

向可恒引導記者一行進廠參觀，這才讓人領略了這幢普通民居裡面的「內容豐富」。一樓是調音室和來料儲藏間，整齊地堆放着一方方木料。向可恒說，這些木料大多從外國進口，有夏威夷香木、巴西玫瑰、歐洲楓木等，「一把結他的原料最低要400元（人民幣，下同），最高達萬元。」

二樓是客廳，被用作結他加工車間，裡面擺滿了結他半成品。工人們分佈在各個房間，正緊張有序地忙碌着。一名向姓工人稱，他來自鄰近的黃石鄉，主要從事合箱、包邊等工序，算是一位初級技工，每月能掙3,000多元。向可恒介紹，廠裡有近20名工人，高級技工每月能掙六、七千元。

主樓旁邊是一座臨時搭建的廠房，主要用於來料加工和噴漆。

「『烏黑麗麗』又稱夏威夷小結他，是一種四弦撥弦樂器，這是我生產的主要產品。」

向可恒說，「烏黑麗麗」所用原料全是高端實木，純手工製作，因此價格相當昂貴。最低端的每把1,800元，普通的每把6,000元，最高端的每把15,000至30,000元，「這還是出

廠價，市場價還要翻番，因此，人們將我生產的結他譽為結他中的LV。」

陰差陽錯應聘 珍惜學藝契機

向可恒排行老四，上面還有3個姐姐，父母都是地地道道的農民。為減輕家裡負擔，初中畢業後他便開始學習木工。

1989年，向可恒隨着打工的人流來到北京，成了一名憑力氣吃飯的建築工人。向可恒與工友們一道起早貪黑，可待工程完工後，包工頭卻捲款潛逃。數月的辛勞換來的是顆粒無收，向可恒流落街頭。

正當向可恒走投無路時，清華大學圖書館一名好心的管理員介紹，有一個美國教授製作結他，需要一些工人。抱着試一試的心理，向可恒來到位於北京萬壽中學的月光結他廠應聘。

當時，美國教授帶着幾十號人圍着一根粗大的梨樹原木不知如何下料。向可恒主動請纓，找來一些劇條製作了一個簡易的大割鋸，與一位工友一起不到半天工夫，便「鋸」出了教授所需的原料。不少工友豎起大拇指，「這哥們太厲害了！」於是，向可恒被留用，成了月光結他廠的一名工人。

向可恒十分珍惜這來之不易的機會，虛心向教授學習，堅持每天晚上思考做筆記。不到一年半的功夫，他便掌握了結他生產的所有工藝。

有一次，美國教授到琴廠視察，拿着一把琴半天沒有說出話來，連忙找來翻譯問是誰做的？

難道琴有問題，又要失去這份工作？二十出頭的向可恒膽怯地走出人群，晃了手說：「我做的！」

美國教授驚呆了，沒想到這麼好的琴，竟然出自這位年輕人之手。教授興奮之餘，當即給向可恒加了工資，達到每天10元，且還不繳生活費，成為全廠工資最高的人。

一年過後，美國教授回國關閉了結他廠，向可恒再次失去工作。

成都、河北、浙江……向可恒憑着一身手藝走遍大江南北，過着顛沛流離的生活。後來，山西極致樂器廠以年薪近10萬元的高薪聘請他擔任技術廠長，在業內引起轟動。

2010年，向可恒懷揣美元，回到家鄉創辦了達州市恒悅樂器有限公司，為美國商人批量生產。如今，向可恒負責在家鄉生產，一雙兒女則在深圳開拓市場，通過互聯網將產品銷往歐美、東南亞等地。



## 工匠精神成就明星工匠

微觀點

向可恒，大巴山深處一位普普通通的農民工，卻與時尚的「烏黑麗麗」沾上邊。雖然，直到現在他還不會彈結他，但其產品卻遠銷海外，成為一代手工結他大師。向可恒成功的秘訣是什麼呢？「30多年初心不變，為的是做一把地地道道的手工結他。」採訪中，跟隨向可

恒多年的工友一席話，或許道明了其中的緣由。

30年來，他不忘初心，對產品精雕細琢、精益求精，追求完美；30年來，他放棄產品工業化的利益誘惑，一直堅持手工製作；30年來，他不時根據客戶需求，定製精品結他，一切以用戶需求為出發點。或許正是因為這種工匠精神，才成就了這樣一位明星工匠。

## 雙耳調音賽儀器 大師懂製不懂彈

特稿

噹，噹噹……向可恒用刨子有節奏地打磨着「烏黑麗麗」的琴頭，一簇簇白花花刨花散落開來。

「如果從我開始做結他算起，刨出的刨花估計整個屋子都裝不下。」向可恒指着身後近百平方米的工作間說，30年來，他一直堅持用傳統方式製作結他。

手工結他有下料、合箱、包邊、上琴頭、打磨、油漆、精修8個步驟，共80道工序。其中，下料、上琴頭、精修等工序，向可恒須親

自把關。向可恒說，每道工序都馬虎不得，不然就會出現殘品或次品。

實木更真音 顯音樂味道

「手工實木結他，聲音更真，更能表達音樂的味道。」向可恒說，結他出廠最後一道工序便是調音，他全憑一雙耳朵進行，「這麼多年，從不用調音器，為的是保持一顆初心。」

目前，向可恒一邊與香港艾斯樂器有限公司合作進行訂單生產，一邊通過兒子設在淘寶上的網

店進行線上銷售。同時，還有不少音樂愛好者慕名找他製琴，先後為四川音樂學院教授王鷹及台灣音樂人定製生產過結他。

跟隨向可恒多年的余師傅說，雖然向可恒製作的結他數以萬計，早已成為遠近聞名的結他大師，但他至今仍不會彈奏。

如今，彈結他的人越來越多，但手工製琴的人卻越來越少。「在北京那一批製琴人中，大概也就只是剩下我了。」向可恒說，用傳統工藝製作世界精品結他他畢生的追求，他將一直堅持下去。

## 創業艱難 富翁變「負翁」

「創業需要一切從零開始，回想起那時的艱辛，仍讓我心有餘悸。」向可恒回憶當年，建房、添置設備、拉電線、採購原料……樣樣事情都需要親力親為。

幾個月下來，向可恒身體瘦了一圈，不僅花光了所有積蓄，還用掉了100餘萬預付款，並向銀行貸款40萬元。向可恒由一名「腰纏萬貫」的富翁，變成了一個名副其實的「負翁」。

「那時，處處都需要錢，不得不精打細算。」向可恒說，從下八鎮街道到他的家約1.5公里，打摩的需要5元，而他常常選擇步行回家。

工廠建好，正當向可恒準備大幹一場時，他卻發現根本招不到工人。許多人對他能做結他表示懷疑，甚至還有人認為他是「騙子」。萬般無奈之下，向可恒向過去一起打工的工友發出邀請，並懇請一些親朋好友來幫忙，好不容易才讓工廠運轉起來。

前期，由於工人技術不熟練，材料損耗非常大，加上外國客商將價格壓得很低，廠子

效益並不好。

盼貼牌變名牌 覓知音夥伴

「這些年，我們主要是為外國客商代加工，相當於樂器行業的富士康。」向可恒說，他生產的「烏黑麗麗」雖被譽為結他中的LV，但他卻沒有賺到多少錢，很大一部分利潤被中間商和外國企業賺走。由於工廠規模小、產量不足，每年的產值僅200餘萬元。

2011年，韓國、日本客商前來考察，希望向可恒為他們批量供貨，但由於產量不足而未能合作。後來，還有成都、達州等地的客商前來洽談合作辦廠，但由於對方「不懂音樂」而放棄。

向可恒面臨哪些困難，他有何需求呢？

首先，他家的廠房場地小、不規範，需要正規的標準廠房；其次，工廠地處大巴山，原料採購、銷售市場「兩頭在外」，無形中增加了成本；然後，「烏黑麗麗」製作工藝只有向可恒嫻熟，面臨技藝失傳的危險。



「如今，我的產品可以說供不應求，但這只是為別人做嫁衣，我想打響自己的品牌，創造更高的附加值。」向可恒說，雖有不少客商洽談合作，但感覺他們的商業味太重，「我想找到一位熱愛音樂，懂得品牌包裝和營銷、志同道合的人來共同經營。」同時，他創立了自己的品牌「恆哥結他」，希望能將這品牌發揚光大。

