

曾德钧 一条路走到黑的聚匠计划

曾德钧，一位老匠人，有“中国胆机之父”之称，致力于打磨收音机。他的猫王系列收音机，把匠艺和匠心运用到极致。近期，他发起“聚匠计划”，联合多家机构，寻找中国的匠人，并为他们提供必要的扶持。

■文 | 唐骋华 ■图 | 受访者提供

匠人，不止于赚钱

曾德钧专注的手艺很有些冷门——制作收音机。倒退二三十年，他其实不敢自称为“匠人”，因为那时，只要买来元件你就能组装出一部。这成为很多年轻人的业余爱好。如今事情就复杂多了。收音机工业已瓦解，供应链崩溃，元件难觅，爱好者只能靠手作。

收音机体积不大，元件却不少：三极管、发光圈、电阻器……概而言之，可分成十几类，细究的话水更深。

元件的打磨最考验匠人的功力和耐性。曾德钧举例说，仅空气可变电容器就要用到整整42套模具，从设计图纸、标记金属片、剪切铝片到钻孔、组装，稍有差池即前功尽弃。这种精益求精的精神贯穿于全程。唯如此，曾德钧才能收获一部“真正满意的收音机”。

它究竟是什么样的呢？声音的品质当然要保证，HiFi那是必须的。外观同样不能忽视，标准是：复古又时尚、简洁又经典。为了同时达到这几个互相矛盾的标准，投入的时

周，并没有人啊。大人告诉他，这叫收音机。

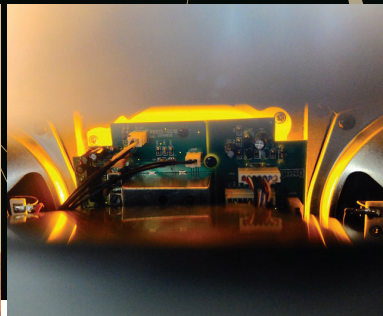
曾德钧着了迷。可家里穷，买不起，他决定自制。当时母亲每天给1分钱零用，他就存起来买元件。一年后把元件攒齐了，他动手组装了一台“矿石收音机”。

矿石收音机成本低廉且无需电源，只是收听效果差。身处山区的曾德钧什么都听不到。他不死心，接着做出了单管、两管直至四管收音机，却始终收不到广播节目。初中时他咬咬牙，和姐姐利用暑假打短工挣钱，买了生平第一台收音机——凯歌455D。曾德钧至今记得价格是78.6元，比父母一个月的工资还高。

适逢1960年代末，从广播里他听说了大量新词汇：导弹、原子弹、卫星……他感到兴奋，心想收音机真是好东西。他开始自学电子课程，要用技艺改变人生。

1974年曾德钧下乡，因为懂收音机，被派到公社有线广播站，参与广播管理自动化工作。期间他自制了晶体管广播扩音机。两年后曾德钧参军，成为无线电报务员。1978年6月，他作为优秀技术革新能手调入北京二炮某部，从事科研。

不一定有改变世界的想法，但一定要做好自己的事情。我就是想看看，一条道走到黑的匠人，到底有多少？



间和精力已无法用金钱来衡量。“不止于赚钱”，这也是曾德钧对匠人品格的认知。

他甚至甘愿赔钱。2004年曾德钧办了个厂，专门制作“手工收音机”。工匠精神被他发挥到极致——每台收音机共需27道工序，由专业匠人纯手工打磨，耗时约60天。

“猫王”问世后业内好评如潮，销路却迟迟未见起色。十年间，猫王收音机年均售出两三百台。即便定价不菲，这样的销量也远远不足以撑起一家公司，何况这是一家不肯为品质妥协的公司。其间的艰难曾德钧回想起来很感慨：“每年都往里贴钱，压力非常大。”有好几次他想打退堂鼓，最终凭着一颗匠心坚持了下来。

走出困境后曾德钧开始思索：中国各地一定散落着匠人，他们默默无闻，却也希望自己的才华得到认可。于是他发起了“聚匠计划”。收音机曾为他打开通向世界的窗口，如今，他要为年轻人打开一扇窗。

匠艺，改变人生

1957年，曾德钧出生于湖南沅陵县。小学六年级，他到一位老红军家里打扫卫生，被桌上那个“精致而典雅的方盒子”吸引住了。“居然有人在里面说话！”可打量四

其时部队试行“电子化教学”，亟需调频接收机（即FM收音机）。曾德钧负责其电子和结构设计。这个项目的成功把他送进了大学。

此后曾德钧对收音机的热情有所下降——耳朵听刁了，收音机音质差强人意，跟高保真音响（HiFi）没法比。1985年，雨果唱片邀请曾德钧赴深圳联合创业，几年后，他打造出国内第一台HiFi商品化胆机。他由此被尊称为“中国胆机之父”。

曾德钧一度远离收音机。2000年，他得到了一台国外收音机，发现音质极富魅力。“原来收音机也行啊！”他频频入手美国、德国收音机，随后动了心念：我为什么不做一台呢？

聚匠，打磨灵魂的曲线

2003年曾德钧创办科技公司，次年着手设计，前后折腾了三年——没错，这是一家整整三年没出产品的公司。症结就在于不肯妥协。曾德钧试验了上千个喇叭、调整了数百次电路参数，对声学结构精雕细琢，终于打磨出了“灵魂曲线”。

他无法描述“灵魂曲线”，对匠人而言，这只能意会。这款名为R601的收音机远销欧美，颇受好评。遗憾的是中国买家极少。

曾德钧曾经认为，他的收音机不会被国人接受。可他打算改弦更张。匠人通常是固执的。去年，他受邀去某网络平台发起众筹，做“猫王收音机”：纯手工打造，定价2880元。朋友们觉得这毫无理性可言，“花几千元买台收音机，疯了吧？”有人给他算了笔账：月销量至少500台才不会亏本。曾德钧的回应是：我喜欢。

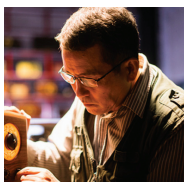
他对了。猫王收音机初步获得了市场认同，募集资金百万元。待到今年众筹“猫王2收音机”，已是顺风顺水，远远超过预期。他尝到了互联网的好处。

其实曾德钧的固执是就坚守品质而言的，他并不守旧。猫王2收音机增加了蓝牙功能和智能无线配对技术（NFC），这样，听众就能用它来播放手机里的音乐了。当然，猫王2的外观依然走德式复古风，全桃木外壳加黑色旋钮，瞬间令人回到往昔。有人建议将指示表盘改成显示屏，但曾德钧指出这太不和谐了，没采纳。

“猫王系列”的成功让曾德钧意识到，尽管小众，但匠人总还有生存的土壤。于是他邀朋唤友，联合多家机构，发起了“聚匠计划”。他计划分三步走：在全国寻找匠人，出一本书；扶持有价值的项目，使之产品化、商品化；设立第三方平台，为匠人提供孵化基地。

11月1日，“聚匠计划”分享会在上海举办。“我就是想看看，一条道走到黑的匠人，到底有多少？”曾德钧说。

Q&A Q=生活周刊 A=曾德钧



比利益更重要的是梦想

Q:您认为什么叫“匠人”？

A:不一定有改变世界的想法，但一定要做好自己的事情。为此能克服一切困难，哪怕生活质量下降。

Q:匠人应该具备哪些品质？

A:有明确的目标，而且知道怎样达成这些目标，踏实、务实。

Q:匠人和商人有什么不同？

A:对于匠人来说，能用手艺赚钱最好，不能也没关系，重要的是把事情做好。匠人也追逐利益，但不止追逐利益，更重要的是梦想。