国际名琴中心，传播天籁之音

——访天音琴行有限公司董事长张勇

策划/**邓小山**　撰稿/见习记者　**孙健**　本报记者　**莫雪松**

核心导读：

他，出生于书香门第，自小便饱受音乐艺术熏陶，热爱音乐。

他，秉性独立刚强，为了学歌，他竟不惜以少年之躯起早贪黑卖苦力，只为买一台录音机。

他，创业初期历尽艰险，面对同行的不正当竞争、排挤、恐吓以至人身攻击，他一直“勇”字当先，坚守自己的“正义之师”。

他，卓尔不群，虽身为商人，但难掩其自内而外散发出的儒雅艺术之风和文化馨香之气，他堪称一代儒商。

他，创办的天音琴行如今已成为文化创意综合产业，国内外20余种知名品牌指定在这里代理经销并维修；天音艺术学校每年都要邀请国际知名大师来衡授课演出；天音艺术教育机构正打造音乐艺术教育航母……

他，一生所获殊荣多多，所创办的天音艺术学校更被誉为“雁城音乐之窗”。今年，他获评“衡阳市首届商界十大青年领军人物”。

以音乐奏出生命之美的张勇。

美国钢琴家琼斯莅临天音讲学。

天音艺校师生暑期赴韩国交流演出。

清毅恒远的目光，温良儒雅的微笑，坦荡真诚的言辞，干练朴素的装束……张勇身上有一股独特的气质。

相由心生，貌若其人。长达近3个小时的采访，让一个不凡而真实的传奇人生、一种令人钦佩的独特魅力渐渐展现出来，记者不得不惊叹——音乐生命竟如此之美……

自小便热衷音乐，极有音乐天赋

1971年1月，张勇出生在湖南省邵阳市洞口县一个普通的家庭。

张勇的父亲是一名工程师，母亲是一名小学教师。张父多才多艺，小提琴、二胡、手风琴等各种乐器样样精通，工作之余常在家中即兴演奏。

张勇自小便在这样的氛围中成长，备受熏陶，这为日后他对艺术特别是音乐的热爱与执着起到了潜移默化的作用。

上了小学，张勇最喜欢音乐课。那时学校的硬件设施比较落后，即使是校长办公室里那架破旧的脚踏风琴，在当时那个学校里也是一个宝，只是上音乐课时拿出来用一下。

然而，也就是这架风琴，对热爱音乐的张勇来说，吸引力实在是太大了。隔三岔五，他便要偷偷爬墙溜进校长办公室，自己琢磨着练习弹奏，被逮到了好几次，不过还好，那校长比较开明，看到张勇如此热爱音乐，也就没怎么责备。

上初中时，班里的同学大都热衷于读金庸、古龙的武侠小说，但张勇的爱好却是抄歌。当时流行校园歌曲，热衷并为之痴迷的他，连歌词加歌谱一起抄，一抄起来便常常是废寝忘食。

张勇抄的歌谱非常漂亮，看起来简直像印刷体，令同学们羡慕不已。

当时中央广播电台有一个《每周一歌》的栏目，除了抄歌，《每周一歌》便是他的最爱。每次快到中午12：30栏目播放的时间他便早早锁定频道，侧耳以待。

张勇不仅迷恋音乐，而且极有音乐天赋，比如，他不仅学歌速度非常快，而且非常难得的是，他能根据乐曲的旋律自己写出谱子来。

俗话说，小时看大，三岁看老。张勇如今在音乐上的辉煌成就，以及他今天的事业不断被推动向前，正是他幼时对音乐的痴迷和崭露头角的天分的充分印证。

15岁做苦工，只为买一台录音机

张勇读初中时，可以播放磁带的录音机是不错的学歌工具。只要有一台录音机，再买几盘自己喜欢听的磁带，便想听就听，再也不用受《每周一歌》的时间限制了。

痴迷于歌曲的张勇很早便期望着自己能有这样一台录音机了，但是当时一台录音机要100多元。

由于家中经济本来就不宽裕，为了心中向往的录音机，中考结束后的暑假，张勇便外出打工挣钱。

穿着一条母亲改过的破裤子，带着很明显的学生气，张勇来到一处修水坝的工地做起了小工。

在包工头的责骂声中，初次做工的他迅速调整自己的角色，完全融入到卖苦力的生活当中，扛水泥，倒水泥，搅拌混凝土……扛水泥时，附着在麻袋上的水泥粉洒落在头上，与张勇头发上的汗水混合，便凝固成一坨坨的水泥块。

稚嫩的双手没过多久便磨起了水泡，人也晒得黑不溜秋的，但他还是极其负责地做好自己的每一道工序。

活很重，人很辛苦，实在是太饿，时年15岁的他一餐竟可吃1斤米的饭！现在的他想起来自己都觉得惊讶。

有一次，张勇不小心弄坏了粉碎机上的一个小零件，生怕惹来包工头责骂的他吓得一路狂奔十几公里山路，跑到镇里一家五金店里购买到那个零件，之后又狂奔着回到工地抓紧把那零件换好。

张勇说，当时他真的是吓坏了，脑子里一片空白，只知道如果没有赶在包工头来工地之前把那零件换好他就麻烦了，当时什么也没想便狂跑着下山了。正午一点多钟，太阳那么大，十几公里山路，张勇现在都觉得有些不可思议。

事后，张勇悟出一个道理——人的潜力其实是惊人的！

工钱5元一天，一个暑假下来，终于积攒了170多元的张勇，迫不及待地买来录音机和磁带，美美地听了起来。“我还记得，我买的第一盒磁带是费翔的《故乡的云》。”张勇笑着说。

记者无从想象当时年幼的张勇吃苦到底到了怎样的一种程度，也无从想象那个幼小的身躯在扛水泥时摇摇晃晃的身影，但唯一能确信的，是张勇身上具备一种吃刚咬铁、坚忍不拔的毅力，一种勇往直前、永不放弃的意志，这也正是一个事业有成者所必须具备的素质。

历尽艰辛，终于踏上音乐之路

出于对音乐的热爱，读高中时张勇便希望能考入大学音乐专业进行系统的学习。1988年，他报名参加了湖南师大暑假音乐培训班，进行高考备战。

当时的住宿条件极其艰苦，十几个人挤在一间房间里，连个电风扇也没有，加上蚊虫叮咬，晚上简直无法入睡，而且粮票不足，吃都吃不饱。但是因着心中的艺术之梦，极具吃苦精神的张勇克服种种困难，终于在高考中顺利考上了衡阳师院音乐系，主修音乐教育专业。

忆当年，有一种精神让张勇很有感触。他说，他能考上大学多亏了当时一位老师的热诚帮助。当时他文化科成绩相对弱一些，那位老师便把他安排进长沙市一所中学补习文化课，那种帮助完全是出于对学生的关怀，没有任何功利目的。

张勇说，他觉得当时人都比较真诚、纯朴，心地很善良。包括那位老师在内的许多人对他无私的帮助，对他日后人格的成长有非常积极的影响，乐于助人不求回报的美德因此扎根在他心里，关心人、体贴人的品质在他的日常生活中自然地流露着。事业有成后，张勇花钱又费力，无私帮助了许多贫困家庭，将爱心传递了下去。

在大学读书期间，张勇刻苦学习，练就了扎实过硬的基本功。

1993年大学毕业后，张勇留在了衡阳，被分配到了当时的郊区（现在的蒸湘区）一所中学当老师，开始了全新的职业生涯。

果断辞职，艰辛创业

在做老师的日子里，张勇深觉当时学校的环境不适合自己长远发展。极具战略眼光的他看好音乐教育行业，于是他便在业余时间从事上门家教服务，立足于自己的专业教授电子琴。

张勇做家教最大的特点就是认真、负责，时间观念特别强。有一次，在他去一位学生家里时，突然下起了暴雨，为了赶时间，他顾不上避雨，顶着暴雨一路狂奔，结果跑到那学生家里时已是全身湿透，那位家长十分感动。

就这样，凭着过硬的专业技能、认真负责的授课态度以及严格守时的工作作风，张勇的家教服务很快便有口皆碑，受到了各位家长的认可和称赞，生源自然也就多了起来。

学生多了，课程也多了，工作量实在太大，此时的张勇便决定，干脆辞职，创办一家电子琴培训班。

说干就干，他利用手头的积蓄，又从亲戚那里借来2万块钱，在钢管厂附近租一间房子，买来10台雅马哈电子琴，创建了雅马哈电子琴教室。靠着以前自己做上门家教时的人脉和口碑，创办伊始，张勇的培训班便办得有声有色。

当时的张勇手头紧张，事后有人问他，一开始办班就买雅马哈电子琴，那么贵，万一亏了怎么办？其实这个问题他也想过，但追求完美的他自有原则，那就是要办就办最好的培训班，乐器方面当然也就要选音色、功能好的，让学生对音乐有一种美的享受。

值得一提的是，他的收费并不高，或许这是因为，对于金钱与艺术，张勇更注重艺术本身。

这种追求艺术、追求品位的定位，成了张勇日后事业发展不竭的动力。

自培训班创办以来，张勇苦心经营，严谨治学，口碑相传，使得生源再次增多，于是张勇趁势而上，在江东火车站附近又开办了一个教学点，在分流学员的同时，市场也变得更加广阔。

创业难！为了节约成本，张勇礼拜六在钢管厂附近的培训班授课，晚上又将那10台电子琴打好包，用一辆轻便女式摩托车分批运到火车站附近的教学点，作礼拜天授课之用。

10台电子琴，他来回要运3次才能搬完，每次运完收拾好之后都是深夜了。就这样每个礼拜来回搬，无论风霜雪雨，都没能阻挡张勇那奔波而坚毅的脚步。张勇感慨，现在想起来都觉得真是不容易！

转战娄底遭暴力排挤，但最终正气镇邪

这时候的张勇也不只局限于教课，因为有很多家长托他给孩子买电子琴。张勇从长沙进货，他收取家长的价钱要低于市场价几百元，但张勇仍能赚取一些利润。敏锐的他意识到乐器的销售将来必会是一个很大的市场，于是他果断转变经营思路，决定开琴行，走商学结合之路。

可是琴行开到哪里好呢？左思右想之下，1996年4月，张勇毅然决定进军娄底！为什么呢？因为当时的娄底还没有琴行，张勇自信凭借自己的实力完全能够在娄底开辟市场。

来到娄底之后，张勇并没有放弃衡阳的市场，而是在周末往返于衡阳和娄底之间。

他刚刚到娄底时，一切从头开始。他在一所小学门口创办了一家全新的琴行，兼办培训班，用的还是那批琴。

凭借出色的授课水平和非凡的经营理念，张勇在娄底的市场越做越大。每个礼拜往返于衡阳与娄底之间实在是太疲惫，人的精力有限，半年之后，他果断地把衡阳的经营转让了出去，全心专注于娄底的事业。

张勇在娄底培养了一大批的人才，为整个娄底的音乐事业起到了不可磨灭的推动作用，受到当地电视台的专访。

然而，正当张勇在娄底大展宏图之际，有人却开始打起他的门店的主意。本来同行可以竞争，然而，他们却是对张勇进行排挤打压，并且是以暴力手段，因为他们想要独吞市场。

他们隔三岔五来找张勇的麻烦，要张勇以2万元的价格把琴行转让给他们。性格正直的张勇哪里吃他们这一套，他们便多次雇人到张勇店里撒野施暴，甚至对张勇进行人身攻击，但是张勇人如其名，“勇”字当先，并以理服人，坚持合法经营。

邪不胜正，这些地痞最终被警察抓获，张勇的门店又恢复了平静。

非凡理念打造国际名琴中心，商、学、赏共奏和声

2000年8月，张勇再次回到衡阳，进行二次创业。

极富文化内涵和艺术特质的他不是一个只知赚钱的商人，在他看来，音乐本身就是一门艺术，一种文化，没有文化内涵的艺术事业仿佛无源之水、无根之木，看似枝繁叶茂风光无限，其实却是空壳一个，没有内在持久的生命力。

由于秉持文化兴商之道，张勇在创办天音琴行有限公司之后，又接连创办了天音艺术学校、天音文化沙龙等相关文化传播产业。

经过深思熟虑，张勇坚持“繁荣音乐文化”的经营理念，用文化精心打造琴行品牌，自2000年8月份开始，琴行举办、赞助各类音乐会上百场，主办、赞助参与国家级、省级各类业余乐器比赛多次；其所创办的天音艺术学校，积极参与社会办学，实现了“以商助学、以学促商、以赏兴业、商学互利”的良性循环，取得了良好的社会效应和经济效益。

关于“以商助学、以学促商、以赏兴业、商学互利”的十六字方针，张勇有着独到而前瞻的阐释。

商、学、赏互动是时代的需求。在上世纪80年代以前，乐器销售仅仅是国营乐器厂算上成本与利润，将乐器直接投放市场，乐器销售仅停留在简单的买卖关系层面。

进入上世纪90年代，乐器销售转型成为立体化营销。众所周知，乐器的特性，就是销售后必须有教师教授，学员通过学习，方能让乐器的使用价值得以体现，由此催生音乐培训市场的形成与发展。

我国早期音乐培训是师傅带徒弟的模式，随着乐器消费群体的拓展，传统教学模式已无法满足市场需求，于是，琴行自然就承担起音乐教育的社会责任，将教师与学生组织起来，进行规模化的音乐培训与教学。

“以商助学，以学促商”的特质在天音琴行经营与办学中得到生动体现。掌握乐器演奏的学员，想提升文化修养，开阔音乐视野，必然会对高品质的音乐会产生文化消费需求，由此又延伸出音乐文化传播产业。天音琴行引进国际高雅音乐会，举办规模化音乐赛事和器乐考级，组织中外音乐文化交流，从而促成了“以赏兴业”概念的形成。

“以商助学”以乐器营销为根基，“以学促商”有序拓展消费群体，“以赏兴业”依赖音乐文化传播提升城市生活品质，至此，天音琴行已转型成为文化创意综合产业。

天音琴行自创办之日起，始终坚持“信誉第一，用户至上”的经营宗旨和“繁荣音乐文化”的企业理念，不断引进先进的管理思想与方法，形成了一整套科学而规范的管理体系和以客户为导向的辐射湖南地区的集乐器销售、乐器维修、音乐教育和文化传播为一体的服务体系，建立了具有自身特色的企业CIS识别系统、企业文化系统。

天音琴行如今已成为国内外20余种知名品牌在湖南省指定经销代理单位和指定维修服务单位，同时受到广大用户和社会各界的普遍赞誉。

天音琴行现在经营钢琴、数码钢琴、电子琴、手风琴、小提琴、管弦乐、打击乐、吉他、电声、民乐、乐器配件、音乐图书及音像制品。

天音琴行推行连锁运作、店校一体的经营模式，即以长沙公司总部、总校和天音文化艺术有限公司为基地，在株洲、湘潭、衡阳、邵阳、娄底等地的连锁店及其分校施行连锁运作、店校一体的经营模式。

天音艺术学校每年都会邀请国际知名大师授课演出，近几年来邀请了理查德·克莱德曼、威廉·科尔贝特·琼斯、郎朗及维阿杜等多位大师亲自为学生授课，并聘请他们为天音客座教授。

2007年7月，衡阳市天音艺术学校正式与衡阳市音乐家协会音乐教育培训中心合并，共同打造衡阳市艺术教育航母。

2009年9月，天音艺术教育机构正式成立，盛大装修，乘风起航，天音艺术学校与各专业团体、音乐院校、文化机构强强结合，共同打造音乐艺术教育航母，再谱音乐艺术教育事业新的乐章。

天地和声，音乐无限。有理由相信，高扬音乐文化风帆的天音琴行，将在波澜壮阔的新世纪乘风破浪，创造新的辉煌！

本报地址：湖南省衡阳市环城北路9号　总编室电话：0734—8223220　发行部电话：8250911　群工部电话：8228474　邮政编码：421001　广告经营许可证：湘衡广字(1995)006号　广告中心电话：8247111　印刷：衡阳日报印刷厂