

在自己喜歡的領域堅持下去，是離成功最近的一條路

唸輔大大傳系時，由於老師「善意的誘導」，開啟了攝影這條路的泉源。在嘉聯廣電錄影學苑上課時，受到其學長丘錦榮的洗腦及結業時，以製作一首MV「鹿港小鎮」而獲獎，正式踏入這一行業。

從錄影達人前輩孫昌邦學到現場剪輯的方法，從錄影達人前輩朱順治學習廣告拍攝的技巧，從此，離開不了攝錄影界這條漫長的路。

因此，他開始經營屬於自己的人脈，也建立了長久走下去的能耐，不論上山、下海，難忘的拍攝總是辛苦的，但是在自己喜歡的領域堅持努力下去，卻也是離成功最近的一條路。他不斷的充實自己，瞭解趨勢，面對未來，做好準備，這真是火昌國一生工作的座右銘。

火昌國在輔大大傳系唸書的時候，因為受到當時的攝影老師對他作品的贊同，進而提升了他在這方面的興趣，也增加了他的信心。在其他同學還在搶著登記、排隊使用學校簡易的剪輯設備做作業的同時，他已經和其他幾個同學一起在外面租用剪接室來完成作業。火昌國笑著說那時老師的鼓勵和欣賞是他走向這條路的一種「善意的誘導」。學生時代的學習經驗讓他開始思考：「或許往影像創作這方面前進是可行的。」而這一踏進，他就再也離不開攝錄影這條路了。

從動畫師、研究所念書到電視攝影記者

22歲大學一畢業，火昌國就進入傳播公司當「動畫師」，動畫師在那個時候聽起來是很特別的工作，因為那個時候科技不很發達，電腦也不普及，懂得用電腦的人更是少之又少。所以火昌國一進公司裡，「幾乎所有跟電腦有關的工作都變成我的工作。」火昌國笑著說。也因為他的加入他們公司多了動畫部部門，當然也只有他會操作。在傳播公司待了約一年的時間裡，火昌國有很多機會可以學習，因為公司大、部門分類細，所以他常會把握機會到不同的部門去瞭解實際的執行面，有時候也兼當攝影助理跟著去拍片。這樣的生活過了一年以後，火昌國想要停下腳步，所以他選擇念書，考取了元智資訊傳播研究所。念書的過程中，他還是一邊在婚紗攝影公司兼職，後來進入了環球電視台。火昌國說在環球電視台當攝影記者的時候，每天生活都非常的緊湊，隨時都處在一個很有壓力的狀態下，因為你不知道在既定的採訪行程外，什麼時候又突然會有新聞要你去跑，可能是三更半夜，也可能是你正要把便當打開的時候。因為這樣的生活太辛苦也太傷身，火昌國決定轉換跑道。

跑道轉換，貴人相助學到實戰經驗

當然轉換跑道不是件容易的事，曾在嘉聯廣電錄影學苑上課的他，認識了早他幾期、已經有一定人脈的『丘錦榮』，火昌國笑著說：「因為丘錦榮的灌輸、洗腦，讓我覺得好像開個人工作室也不錯。一個禮拜只要工作一兩天，薪水就

跟上一整個禮拜班的上班族差不多，時間又有彈性。」看著丘錦榮自在的步調，讓他也決定走向個人工作室這條路。「前三年真的很辛苦，差點要當掉結婚戒指」火昌國回憶著剛開始的時候，因為沒有人脈，所以很難有 case 接，幸好當時丘錦榮和另一個前輩『孫昌邦』偶爾會 pass 一些 case 給他，讓他還能餬口飯吃，也開始累積屬於自己的人脈。從孫昌邦那他也學到現場剪輯的方法。不僅省下時間、也是鍛鍊技巧的大好機會，而且交給客戶的是畫質最好的母帶，不是拷貝的版本。另一個在他起步時幫過他的則是『朱順治』，因為任職過華視，有豐富的幕前幕後經驗，所以那時候朱順治自己開傳播公司，專門拍攝電視購物的廣告。他找火昌國去幫他，對火昌國而言，不僅僅是經濟上的支援，也讓他學到了很多實戰經驗，從廣告的拍攝技巧到大團體的合作方式等。

經營屬於自己的人脈，才有長久走下去的能耐

火昌國說那些豐富的經驗對他後來的路非常有幫助，所以他給新人或是有志想走這一行的年輕人最好的建議就是：去體驗。實戰的經驗勝過讀再多的理論，理論可以是基礎，但需要磨練才能讓技術精進，也才能發現很書裡面沒有教的東西，所以認認真真的去試過、做過以後才會發現究竟自己喜不喜歡、適不適合。而實戰經驗除了可以累積技術，也可以累積人脈，要能經營屬於自己的人脈才有長久走下去的能耐。

非常難忘的特別拍攝經驗

談到難忘的拍攝經驗，火昌國說了一個一定會讓人驚訝中還帶著錯愕的奇特經驗。大概是十年前左右，那時候他幫一對大約 17、8 歲的年輕小夫妻拍攝結婚錄影，就在婚禮活動結束後他們突然要求他：「等一下可以跟我們回飯店繼續幫我們錄影嗎？」這樣的客戶要求也許並不算特別，但他們要求的不僅僅是跟他們回飯店，還要跟他們進房間，因為他們希望火昌國可以幫他們記錄一「洞房花燭夜」。他說他當時也嚇了一跳，但是這是客戶的要求，也因為受到客戶的信任，他們希望能把洞房花燭夜的種種留下作紀念，所以他也照做，一錄完客戶就把帶子拿走了。他笑說：「年輕人真的比較開放。」這真的是一個非常難忘也够特別的經驗。

火昌國也曾經因為客戶的輕描淡寫，讓他帶著平常的攝影裝備到了現場以後才知道他參加的不是一般的健行而是要『登雪山』！那個活動是「亞洲七國盲友登山大會」，主辦單位是登山協會，事前負責的小姐跟他說：「我們的活動在武陵農場，大概就是大家散步、健行這樣。」等他到了現場發現一切並不是像那個小姐說的那麼簡單時，已經來不及了，只見大家扛著專業大背包、身穿防寒衣、腳踩登山靴、手拿登山杖，而他就扛著一台機器，什麼裝備也沒有，也沒有助理。他心想，這樣真的不行，於是他趕緊到附近登山用品店採買了一些裝備和乾糧，在倉促時間內的讓自己準備就緒。「現在叫我做我真的做不到了！」火昌國笑著說。「因為我沒有帶一個團隊，而是自己一個人。所以那時候真的非常辛苦，人家用走的，我扛著機器還要在隊伍前前後後跑來跑去，只為了能替每個人留下難忘的回憶。最後成功登頂，當天晚上我累到無法動彈，

但想到能够成功的為活動留下完美的紀錄我也非常感動。這樣的回憶很難忘，不過一輩子一次就够了。」火昌國回想著當時，還是印象非常深刻。

成就感是做下去的動力

這樣隨機出動，有時還要上山下海的日子是辛苦的，但是火昌國說：「我們要知足常樂，因為有人願意花錢請你去拍攝，我也還扛得動機器，這樣就要感恩了，尤其是完成時的成就感，更是讓人一直做下去的動力。」話雖如此，但是太太偶爾還是難免會抱怨，尤其是人家週末是親子出遊日，但是他卻常要工作，不能陪伴家人，不過抱怨歸抱怨，家人還是很體諒他工作的辛苦。他尤其感謝兒子幫他賺錢，因為「我幫他拍的成長紀錄影片，是我上課時非常好用的教材」，想起兒子，火昌國臉上多了笑意。

這樣的辛苦也許讓火昌國有過轉行的念頭，特別是在一開始自行創業面臨低潮的時候。但是他並沒有做那樣的決定的最大原因是因為這是他最喜歡做的事。「我的專業在這，要我轉行我也不知道能轉到哪裡去。更何況完成影片時的成就感、和雇主相處久了變朋友、不同的活動場合可以接觸到各行各業的人等等，都是我想繼續做下去的原因。」他謙虛的表示，因為那時候的苦撐，才有現在的小小的成就。在自己喜歡的領域堅持努力下去，或許是離成功最近的一條路。

做好實況錄影的必備條件：提早到達、做好準備

拍攝過許多不同類型活動的火昌國最喜歡拍攝記者會或新品發表會，「因為時間較短，投資報酬率較高」。火昌國說，通常會場燈光架設都很專業，所以較容易可以拍出好質感的影片。而且記者會常常都是不同的主題，所以也有很多機會常常看見不一樣的人。火昌國表示，拍攝這類型的活動事前準備要特別注意，一定要提早至少一個小時以前到，才能卡到好位子。因為通常記者會或新品發表會這類型的活動，會有很多電子媒體以及平面媒體，所以晚到一定卡不到好位子，而卡不到好位子就不容易拍到好的影片了。另一個早到的好處是：看綵排。活動前你一定會拿到一份流程，但是有時候公關人員太忙，導致活動更改但是卻忘了要通知你，所以提早到現場再和負責的人對過一遍流程，然後看活動的綵排，了解活動的動線以後也比較容易抓到好角度與鏡頭。也可以透過綵排知道活動的爆點在哪裡，才不會爆點都過了才準備要去搶拍畫面，那就太遲了。火昌國強調：「提早到活動現場宜的很重要，除了做好事前準備工作，早到的心情也比較輕鬆，有更從容不迫的時間把自己調整到最佳狀態。」

與客戶及同業建立良好關係，是長久經營的一環

有好的攝影技巧及實力，也要有接案子和穩住客源的能力，這部份火昌國表示說：「“溝通的技巧”很重要。因為當你不懂客戶要的是什麼的時候，怎麼能交出令客戶滿意的影片？要懂得聽，不要有急著表示好像自己都懂了、不需要說太多的態度。要學會耐心的傾聽，『先了解客戶需求，才能滿足客戶需求』，了解以後再適當的提出意見，建立信任感也是很重要的一環。」

所以除了一開始溝通留下的印象以外，與客戶以及同行建立良好的關係亦是有人想要在這行業長久走下去的一個重要因素。「這是個很難單打獨鬥的行業，人脈就是錢脈」，火昌國認真的表示。火昌國有許多十幾年的老客戶，其中有的是他拍結婚錄影時認識的，然後介紹任職公司的活動 CASE 給他，也有客戶的朋友再介紹的，然後一直合作到現在。除了長期培養的良好合作關係外，彼此的信賴感、合作默契等，都是他可以一直沒有讓客戶流失的重要原因。尤其長期配合的客戶，火昌國保有絕大多數的資料影片，所以可以滿足客戶更多或臨時性的需求。火昌國舉例說：「有一次晚上接到一通客戶的電話，對方是我長期配合的汽車公司，他說他們國外的總裁臨時決定要來台灣，所以他們需要準備近年活動的精華集作簡報，隔天上午就要。我熬夜完成給影片剪輯給客戶，對方非常感謝我在迫切的時候夠配合。」而這就是長期合作、經營客戶的優點，因為並不擔心客戶會被搶走，尤其當你累積了可觀的資料庫與彼此的合作默契以後。火昌國進一步表示：「有些客戶非常的要求，也可以說是比較挑剔型的，有時候一個影片一改再改、改了十幾次，他們才接受。在合理的範圍內，接受客戶的要求去修改，如果改到再挑剔的人也接受，他們就可能變成你長期的客戶了。」所以要懂得「耐煩」，火昌國笑著說。

閒暇之餘最喜歡看電影舒壓的火昌國，覺得看電影是一項既可以放鬆而且又不昂貴的娛樂，而有時候看一些紀錄片，也可以在看電影過程中學到一些不一樣拍攝技巧，增加自己視野。看電影也是一家人最常做的週末休閒活動，懂得在忙碌的生活中找到最適合自己的調劑，也不啻是一種讓自己維持在最佳狀態、可以長期抗戰的好方式。

不斷充實自己 才不會被淘汰

經常從事學校與民間攝影剪輯課程教學的火昌國，教過許多學生，也不斷的在充實自己。他說：「過去學習攝錄影相關的技巧或知識沒有像現在那麼容易，管道也有限。而現在由於電腦與網路科技的發達，大大增加了學習對象與素材來源。以參考學習用的影片為例，以前可能要找學長或前輩們拷貝，現在只要上 YouTube 就可以了，變得簡便許多。」在拍攝的觀念上過去與現在基本上都是一樣的，但是編輯的工具卻更加多元化，非線性剪輯也比線性剪輯省下更多時間。火昌國表示：「以往個人工作室要很多機器與設備，才能夠滿足使用需求，現在卻是一台電腦就可以搞定。」科技的發展除了帶來更便捷的使用環境與工具，也讓進入這個環境的門檻降低，加上經濟的不景氣，許多削價競爭的情形導致了這個行業陷入低價競爭與不良品質的惡性循環。

從景氣很好的時候開始入行一直到現在，火昌國說：「現在就是考驗人脈的時機，你所擁有的人脈的深度和廣度，在這時候就要派上用場。一些屬於 A 級的長期客戶不會因為景氣差而受到影響，因為公司該辦的活動還是會辦。比較有影響的是一般的客戶，因為就個人而言，景氣差確實會盡量想要節流，但是怎樣讓影響減到最小就是現在要做的事。」而也有不太受影響的，例如婚紗業者。「很多攝影師不喜歡跟婚紗業者合作，因為要經過層層剝削，但是與婚紗業者維持良好關係在這時候卻很重要，因為即使他們給的條件不好，但是現在的景氣有的接就要珍惜了。」火昌國補充說明。

面對未來：瞭解趨勢 做好準備

隨著時代的進步，HD 世代也已經來勢洶洶，對於這方面火昌國有他的見解，他認真的說：「科技一直進步，機器也不斷的汰舊換新，我們能做的不是只是盲目的跟隨，重要的是了解趨勢發展，也要了解自己以及客戶的需求，否則動輒數十萬的機器，一宜升級也是一筆很大的開銷，錢一定要花在刀口上，尤其是對個人工作室而言。」加上政府雖然有在推廣，但是卻一直不夠力，而一般家庭用戶設備也還沒跟上，所以觀望中的態度還是占大多數。「現在的投資，比較像是白老鼠」，火昌國笑著說。

對於未來，火昌國說他沒有想那麼多，把握當下的日子最重要的。他只希望可以一直好好的做下去，因為他相信他的熱忱會一直都在。

朋友談火昌國

朱順治：資深錄影工作者，入行 30 年，華視演員訓練班結業，從事過幕前與各種幕後工作。目前為個人傳播工作室負責人

想到火昌國就覺得他是一個很正派的人。認識火昌國十幾二十年了，從他剛畢業在當動畫師的時候開始。他工作認真，學習也很快，因為住得近，他向我表明有興趣學錄影，於是我就找他到我的公司工作。

那時候我的公司主要是拍電視購物廣告，而那時的電視購物廣告都是在比動畫特效，所以就讓他試試，一開始做得不是很好，但他很聰明，學習能力很強，很多地方一點就懂了，進步得很快。而且因為他很早就接觸電腦，所以在這部份的概念比較好，我在剪接方面也請教他不少。

基本上我認識的他是一個比較刻板型的人，沒有太多娛樂、工作認真又顧家。他很照顧老朋友，幫過我很多，是一個很懂得回饋也懂得互相幫忙的人。

莫謝光：入行十多年，資深錄影工作者，現為錄影工作室負責人。

有誰知道秦始皇當初是如建造萬里長城的？又有誰看過故宮裡的翠玉白菜從前是如何雕刻出這樣完美的作品的？因為當初沒有攝影機可以把它記錄下來，台灣沒有 discovery 或是國家地理頻道，只有一群扛著近百萬級的高級專業攝影機的攝影師，默默的在台灣土地上記錄著點點滴滴，他們是經過了二、三十年的奮鬥，仍然買不起高級房車的高級工人。有的早已改行，但有的則仍然堅守自己的崗位，堅持好攝的本色，為這塊土地留下紀錄。

認識火昌國已是十多年前的事了，他一身書生氣質，談吐幽默，但與他合作拍片，卻是一絲不苟。從各種記者會、活動紀錄、或大學裡的招生簡介等等，他都竭盡所能，要求做到盡善盡美。有時他吹毛求疵的工夫，真可堪稱是一代藝術大師。

如今，他的攝影作品琳瑯滿目，為這塊土地留下了許多紀錄。他教導過許多後進晚輩攝影及剪接的技術，絕不留一手；與同業之間常切磋觀摩，不會在價格上做惡性競爭；他是好的老師，亦是好的朋友，希望未來他能在攝影這條路上，繼續拍出好的作品，拍出美麗島之美。

火昌國個人簡介

學歷 輔仁大學 大眾傳播學系畢業、元智大學 資訊傳播研究所肄業

經歷 1992~1993 翠峰傳播公司 動畫師兼攝影助理

1993~1996 聖地牙哥婚紗攝影公司 錄影部主任

1997~1997 環球電視台新聞部 攝影記者

1998~2009 經典數位錄影工作坊 負責人

著作 Premiere 新世紀創意剪輯 亞邁多媒體出版部(2000.6)

Media Studio Pro 6.0 使用寶典 文魁出版社(2000.5)