

永不放棄的堅持 CF 導演：石正宇

摘自：亞洲錄影世界雜誌 2011 年 5 月

1976 年出生於苗栗，畢業於松山高商廣告設計科，進入影視圈已有十四個年頭，作品累計不下百部目前是大澍影視有限公司的負責人，工作經歷豐富，曾是台灣早期多部電影和廣告的幕後推手，現今以 CF 拍攝為主，至於下一步計畫，則是拍攝自己執導的第一部電影。

下午三點，正是一般人用下午茶的優閒時分，我則是走進了石正宇導演位於松山區的工作室，懷著好奇的心情，見到了這位資深攝影師、導演和監製等多重身分的神人。

有別於其他採訪對象穿戴整齊赴約的模樣，石導在採訪當天穿著一套輕鬆的衣服，一派從容而自信的在自家工作室接受訪問。談到拍攝和創立工作室的困難，他認真的分享經驗，

說到未來計畫則是喜悅溢於言表，而在提到器材方面的資訊時，則像是個孩子般的興奮。

這，就是石正宇導演，他用他的熱情，創作了許多令人讚嘆的作品，也為 CF 這塊領域增添了許多色彩。

天生吃這行飯

「我小的時候沒有什麼攝錄影之分，只是跟家人出去玩的時候，不知道為什麼總是想拍照，拍一拍，總是能把人放在該放的位置，就被人說有做這行的天份……」說到接觸攝錄影的緣起，石正宇導演表示，很多攝影師其實都是從單眼相機開始，了解光圈、快門和底片之後，才慢慢進入動態攝影這一行。

高中時，石導就讀松山高商廣告設計科，奠定了美感的基礎，接著，在畢業前夕，他製作了一支《無情的雨，無情的你》MV 做為畢業製作的成果，成為同學當中的「異類」，並就此步入了動態攝影這一條路。

石導入行的時間是很早的，在十五六歲的時候，他就藉由學長的介紹，踏入婚紗錄影這塊領域。可是，婚紗攝影的一成不變，讓個性活潑的石導有些難以適應，便轉至旅遊錄影、工商簡介等領域，但他的興趣始終是在影像創

作上，便放棄現有的工作，進入台灣最大的片廠-----阿榮片廠，在那邊待了四年左右，學到很紮實的基本功，並遇到了恩師張達隆。

張達隆攝影師是一名資深攝影師，也是剪輯師，曾以《阿爸的情人》、《徵婚啟事》榮獲金馬最佳攝影、最佳剪輯，也因為如此，石導在年輕的時候就在剪接和攝影這兩方面打下了基礎。

石導表示，從剪接去思考攝影，從攝影去思考剪接，很快就能把兩個東西加在一起，在創作自己作品時，就比較有全面的概念，更因為有全面的了解，才能活用手上的器材，做出最好的效果。

堅持，才能做到最好

「拍攝最大的樂趣，就是看到自己拍攝出來的成果在電視上播出。畢竟廣告是會一直在電視上播出的，而且，家人也才知道你到底在幹嘛……」

石導坦言，做這一行最辛苦也最容易被家人誤解的就是工作時間不固定，常常三更半夜跑出門，或是三更半夜才回家，如今有實際的成果讓家人看見，總是讓他們比較放心，他也比較能安心在創作上。

不過，做 CF 這行的艱難當然不只這些，其中一項就是客戶。我們都知道，無論今天是做廣告業務還是廣告拍攝，客戶一向是令人頭痛的難題。但只要用對了方法，石導表示，其實這個問題很容易解決的。

「廣告影片的拍攝跟錄影最大的不同就在於前期準備。像我們會跟客戶開一個 production 的製作會議。這個製作會議就是確認會議，將第一階段到第三階段的內容依照既定的標準流程確認。」他坦言，「若是前期準備做得好，包括演員服裝、現場布置和場景都在這三個階段的會議當中讓客戶確認好，甚至是連窗簾的顏色都要給他看，這樣一來，客戶在現場就算想換個窗簾顏色也不好意思講……」石導表示，這樣的方式並不只單單讓客戶滿意，也是傳播公司保護自己的一種手段。

可是，即使是已經做到這樣的地步，石導也還是常常遇到難以處理的客戶，那種問該怎麼做企畫和製作方向的客戶已經算是小咖，完全不懂還挑剔剪接做得不好的客戶，才是令人既生氣又無奈，所以，石導認為在創作領域上，若是已經確認做做到最好，客戶又挑剔差不了多少的小地方，應該要堅持自己的東西，畢竟，雙贏的局面，並不是在內耗中得到的。

對於石導的堅持，入行已十九年的燈光師蘇宏毅說：「他工作很有原則，對作品

很堅持。雖然現在的環境越來越差，預算越壓越低，但他卻不會壓低自己作品的預算，寧願不要賺太多，也要有更好的品質。」

除了這點以外，蘇宏毅先生還提到，石導是工作與私交分得很清楚的人，雖然在工作場合會因為自己的堅持而有點脾氣，但放下工作後，又會回復成原來隨和的樣子，這難免造成一些人的誤會，但跟他相處久了之後，就會很清楚這點。

用對的方法，用對的器材

從很年輕的時候起，就打下攝影基礎的石導，為了追求畫面的極致美感，對器材研究得很徹底。與石導認識 20 年的陳世暉攝影師就提到，「他的求知欲很旺盛，創作欲望也很強烈，這麼多年來不斷在技術上求新求變，是個很用功的人。」

一說到器材，石導渾身似乎都來了勁，立刻就開始展示自己最新購買的 panasonic AG-AF100。他表示，在這部機種還沒正式上市的時候，他就已經注意到了，雖然欣喜於這台機種的便利性和機動性，卻很猶豫，因為這部機種很難歸類在家用還是專業用，讓他一度擔心台灣是不是沒有代理商要進，畢竟利潤也比較低，幸好他與認識多年的王老闆有進這部機種，才解決了這個問題。

提到宗威的王老闆，石導笑著說，「我覺得他是一個蠻有想法的代理商，他不全然是用做生意的角度去思考，而是會判斷這些器材是不是真的對這個產業有所幫助。」

而讓石導最後下定決心買 panasonic AG-AF100 的關鍵，則是機身上的一個螺絲，他表示，這螺絲是在拉皮尺的時候使用，用這個部位勾皮尺，可以很容易的測出與拍攝物之間的距離，也就能省去對焦的時間，大大提升拍攝的效率，也因此，石導認為，有這個螺絲，就表示設計者是用影片的概念和邏輯在思考，所以這部機種有 video 模式和電影模式，也支援 24p/30p/60p slow 的 motion。

除了這些之外，當然，panasonic AG-AF100 最為大家所稱頌還是在 M4/3 系統下，有多樣鏡頭可供選擇，不過，石導認為擁有靜態攝影的基礎，才能知道如何利用這部機種，甚至用光圈 4.5 的 Nikon 鏡頭，就能拍出很多不錯的畫面。這樣一來，不但不需要價格高昂的定焦鏡，也能替客戶和自己省下不必要的開銷。

眼光，放在下一個目標

說到石導，入行十日年的八大電視台攝影師林志豪就說，「他是一個很有想法、

很有創意、執行力很夠的一個人，也時時充實自己，以因應持續變化的環境，而且是個很敢嘗試的人。」

因此，敢衝敢試、不斷前進的石導，當然不會滿足於現狀，不但已經安排好下一步的拍攝主題，更有開拍電影的計畫。他認為，台灣目前的市場已經足夠讓一部電影回本甚至賺錢，《海角七號》和《艋舺》就能夠證明這點，何況，他說，「台灣電影應該是要回來的時候了。」

他提到，早期的台灣電影其實是多產且發展蓬勃的，但因為種種原因和問題，導致沉寂了一段時間，而今，多部優秀的台灣電影一一出爐，也該是到了時機成熟的時候。最後，他期望台灣的相關從業人員應該多方面的充實自己，無論是在器材上還是事業上，以面對來勢洶洶的中國人才市場，而政府也應該提供相關資訊和訓練，使台灣的相關從業人員能迎頭趕上這股不斷前進的數位這股不斷前進的數位潮流，才能促進台灣電影產業發展。

見到侃侃而談的石導，我們知道，這樣一個優秀的人才，絕對是我們台灣影視產業的瑰寶，也期待其他優秀的相關從業人員，能一同為台灣的影視產業奮鬥與發聲，更希望《亞洲錄影視界雜誌》在未來能進一步了解石導更多的故事，並一一介紹給各位讀者。