

林志源拍「旗中故事」喚醒市民關注 買旗可知 賣旗之苦心

● 林志源盼計劃廣為人知。



賣旗向來是香港的特色傳統，亦是本地慈善文化源遠流長的一大佐證，但在人們往籌款袋中放入善款的匆匆一瞬，恐怕未必知道受惠機構及相關慈善項目的詳情。Visual Media創辦人林志源向來對社會服務有深切的了解和志向，他利用自己的專業知識，發起「Flag Story 旗中故事」計劃，希望透過免費為團體製作影片，向善心人介紹籌款機構的故事，從而令市民對他們有更深入的了解，增加團體透過賣旗籌募的成效。

● 文：香港文匯報記者 胡茜
圖片由受訪者提供

香港市民對賣旗這項公益活動絕不陌生，但恐怕就連土生土長的公公婆婆，也未必真能細數賣旗的歷史。賣旗活動最早可以追溯到上世紀三十年代，由於戰爭的關係，香港湧入大量難民，當時的援助機構便被授權賣花籌款。由於賣花成本略高，到了上世紀五十年代末期，便逐漸轉變為賣旗，每年能夠獲得賣旗資格的機構範圍亦越來越寬泛。

山區拍攝影響一生志願

讀工程出身，從事白領工作的林志源原本和這一切並無任何關係，而故事開始於1999年，在因緣際會下，愛好並擅長攝影的他參與了義務拍攝工作，在沒有任何報酬的情況下前往寧夏，拍攝當地的居民、學生及環境。「去之前其實沒有想過，這一趟對自己的影響這麼大。」在寧夏的林志源，除了見識山川河流，當地的環境和生活條件亦給他的觀念帶來了撼動，「當時已經是1999年，在香港賺幾千上萬是很正常的事情，而當地的人卻告訴我，他們賺800塊，並且是一年。」即便如此，在林志源的回憶中，他們並沒有對生活的抱怨，滿眼都是知足的快樂。「我們拍攝的時候正逢他們吃飯的時間，我發現他們吃的是土豆煮土豆粉。」在林

志源的心中，這簡直不算是一餐飯的種類，「並且有一些學生告訴我們，一旦下雨就會停課，因為屋頂有可能會塌。」他才發現到，他們的「教室」簡陋至此，連個像樣的屋頂都沒有，全是茅草堆成。然而，食材的貧瘠和學習條件的艱苦並不會影響或阻擾他們對生活的熱情，那一張張照片中，充滿的都是當地人的樂觀和滿足。

林志源在第二年接受了同樣的邀請去了甘肅拍攝，差不多的條件和經歷再次撼動了他。通過這兩年的短暫造訪，他突然覺得香港的物質生活並不是這個世界上唯一一種生存模樣，價值觀產生了非常大的轉變。隨後，林志源便離開了「辦公室有海景」的大公司，創業拍片，想自己拍攝一些有意義的東西。

講賣旗機構溫暖人心的故事

2018年，林志源將心中早已蠢蠢欲動的為社會服務的願望化為實際行動，發起「Flag Story 旗中故事」計劃，免費為賣旗機構製作宣傳影片，希望以製作影片的專業回饋社會。

「Flag Story 旗中故事」計劃以賣旗籌款的慈善機構為服務對象，透過為不同大小的合資格機構免費設計旗貼及製作一段推廣的影片，介紹慈善機構或分享受助人的故事，讓買旗



●「Flag Story 旗中故事」計劃為再生會做賣旗宣傳。

者不只獲得一支旗，亦得到一份感動。買旗者透過手機掃描旗貼上的二維碼，即可觀看有關慈善機構服務的影片，從而更深入認識機構及善款用途，提高機構的透明度。影片可經社交媒體與他人分享，亦鼓勵市民點讚或分享出去，讓愛心溫暖社群。除了為機構製作一段100秒的影片外，還會提供旗貼設計服務，更會邀請本地插畫家或藝術家合作設計旗貼，支持本地創作。

計劃成立至今，已有多個慈善團體受惠，例如地中海貧血兒童基金及再生會等，在社交媒體上用影像向大眾宣揚賣旗機構溫暖人心的故事。在短片中，訪問不同患者如何在地中海貧血兒童基金的幫助下重拾笑容，亦協助再生會拍攝不同名人的呼籲訊息。

不過，林志源表示，需要幫助的團體很多，無法逐一實現合作，他盡量去選擇一些小眾卻又資源貧瘠的團體，「你無法想像，香港這麼大，而地



●林志源鏡頭下的甘肅學童。



●林志源（中）以計劃幫助眾多NGO製作賣旗視頻。

中海貧血兒童基金竟只有兩位職員，他們網頁也沒有人關注。」他希望自己的微薄力量能夠給這些小眾團體增援。



●林志源的團隊正為NGO拍攝視頻。



●1999年的寧夏，生活簡單、物資不豐富。

望透過QR CODE 聚集散播正能量

籌募善款固然重要，而宣揚善行同樣值得重視，於「Flag Story 旗中故事」計劃的facebook專頁內，除了有參與計劃機構的賣旗資訊和100秒影片外，還會轉載其他媒體上的好人好事，用影片宣揚助人精神。所有獲社會福利署發出許可證可於公眾地方進行賣旗活動的機構均可向「Flag Story 旗中故事」計劃提交申請，只需將賣旗日許可證或許可證編號、300字內的機構介紹及負責聯絡資料傳送至「Flag Story 旗中故事」facebook專頁，經過審批後，便會正式確立申請。雙方確認旗貼設計和影片內容後，「Flag Story 旗中故事」計劃便會製作影片，並將二維碼放在旗貼上，賣旗前會將影片上載到facebook專頁，以便市民觀看並分享影片。

林志源表示：「Flag Story 希望『買旗者』除了獲贈一支旗外，亦感受到正能量。現時主要依靠機構主動申請，但團隊正計劃透過不同渠道，主動接觸更多不同規模的機構，向他們介紹此計劃。而透過疫情帶來的考驗，讓我們更有信心面對未來挑戰，抱持最專業、最可靠的工作信念，繼續為大大小小的機構製作感動人心的影片，將他們的信念傳播開去。」

除了計劃本身之外，林志源還希望能夠走得更遠一些，「想要和很多大專院校合作，相關專業的同學都可以以實習的形式來參與到這個活動中，從而讓學生在出社會之前，便已經接觸到NGO，知道自己已經生活在一個非常幸福、滿足的環境中，這個教育意義是不可小覷的。」

貴州大山刺繡集市裏的守「藝」人們

收購了近30年「老刺繡」的59歲侗族婦女龍明芬，兩個月前開設了人生中第一家鋪面，把自己近年來積累的上千件「老刺繡」擺上了桌、掛上了牆。「隨著社會的不斷發展，做手工刺繡的人越來越少，留下來的『老刺繡』也慢慢變少了。」龍明芬說，開個鋪面，「給這些『老刺繡』找個保存的好地方，也給自己找個好場所」，走好未來的「下半場」。

為「老刺繡」尋找留存之地

龍明芬是貴州省黔东南苗族侗族自治州榕江縣仁里鄉公街村人，她口中的「老刺繡」，指的是以貴州苗族、侗族、瑤族、水族等少數民族，遵循傳統刺繡工藝、紋樣，手工製作並已使用過的老舊刺繡物品，包括衣帽、背扇、鞋子等。

30多歲時，龍明芬看到村裏人通過販賣「老刺繡」掙了錢，於是自己也加入了這個行業。她走村串寨收購黔东南州各少數民族群眾的「老刺繡」，再把這些物品運送到州府凱里市的一個刺繡集市賣掉。

這個「刺繡集市」，此前已換過兩個地方，目前匯聚在凱里市一條狹窄巷子裏。趕集時間為每周五上午，從貴州各地提前趕來的逾百位像龍明芬這樣的「收購者」都會到這裏擺攤設點，靜待四方「淘客」。

80歲的苗族老人楊文斌是凱里市居民，大半輩子從事民族文化研究，曾受聘為北京一所大學的民族博物館的研究員。自2006年退休以來，他一直忙於寫民族文化方面的著作，並時常到刺繡集市趕集。他表示，黔东南州的刺繡集市最早出現於20世紀80年代的台江縣施洞鎮一帶，後因交通不便，被凱里市逐步發展起來的刺繡集市取代。2000年前後，凱里的刺繡集市聞名全國，以交易包括雲南、貴州、四川、廣西等西南和中南地區少數民族的「老刺繡」為主，並一度吸引了來自世界各地的商人和「淘客」。

「由於歷史、交通等原因，相比全國其他地區，貴州的民族山區保留了最為完整的傳統刺繡，它們源自古老時期的紋樣更是以抽象、誇張的造型

風格吸引了來自美國、法國、東南亞等世界各地的人們。」他說。

龍明芬還清楚地記得，過去她下村收購「老刺繡」，有時一天就能「收得好幾擔」，周五到凱里的刺繡集市一早就賣完，售價從幾十元至上千元不等，非常暢銷。但近些年來，伴隨民族地區做傳統手工刺繡的群眾越來越少，「老刺繡」也不再那麼容易購得。

刺繡還靠年輕人傳承推廣

「好在像我母親這樣的『收購者』，通過自己的行為，讓『老刺繡』得以保留下來，不然很多『老刺繡』都會消失。」32歲的潘遠麗跟着母親龍明芬做了兩年刺繡生意，她認為，母親那一代人已經完成了他們「不自知」的使命——以他們的交易行為保留下了很多有價值的「老刺繡」。

而未來，則需要靠新一代的年輕人。

27歲的吳培藝大學時學的是銀飾、刺繡、蠟染，她在刺繡集市擺攤已有



●貴州黔东南苗族侗族自治州凱里刺繡集市一角。

兩個多月，售賣的手工產品分為女式包、髮卡、布偶等，並融入了傳統刺繡或蠟染工藝。她還準備開設個人工作室，逐步擴大生產規模。

「也許有一天『老刺繡』會消失，刺繡集市也將不復存在，但只要刺繡工藝得以傳承和創新發展，我們就沒什麼可擔心的。」吳培藝說，有越來越多的年輕人投身到刺繡、蠟染等傳統工藝的傳承和創新發展中，他們有信心、有能力做得更好。

● 文、圖：新華社



●龍明芬在位於凱里刺繡集市的自家鋪面裏。