

# 武汉理工毕业生回应『当保安遭学校约谈』：不知不觉当保安丢脸，母校是关心并未干涉



熊先生回应“被母校约谈”。  
视频截图

## 几次择业失误后当保安发布自嘲视频走红网络

熊先生介绍，他是一名“80后”，幼年时家里条件不好，也没有人督促学习，成绩一般，几乎没拿过奖状。五年级时，他开始憋着一口气苦学，从湖北大悟县农村一路考进了武汉理工大学材料学院，成为村里第一个重点大学的学生。

2008年，熊先生放弃考研，找到了第一份工作，进入了某汽车制造公司。“当时这家车企很多人还没听过，我父亲觉得这是国营汽车厂，是铁饭碗。我是有心理落差的，我女朋友去的是另一家公司，月薪五六千元。”

这份工作，他干了两个月就离职了。熊先生说，当时厂区有上万人，内部要坐通勤车来往。厂里给他分配的师父每天很忙，只给他布置一些任务，让他去车间观察、写记录。

“我天天没事干，比较焦虑。申请去销售部门，公司让我再等一等。我等不了，就决定离开了。当时留下的同学，现在都是公司的中高层了。”熊先生说，他当时准备到外边“挣快钱”，后来也确实挣到了钱，但从长远来看，这次离职在客观上让他与同学拉开了差距。

熊先生认为，每个人都要找自己适合的工作，那些留下的同学就是适合的对象，“希望广大毕业生们择业时一定要想清楚自己适合什么。”

熊先生说，这次离职后，他坐了20多个小时火车前往宁波，晚上寄居在宿舍楼梯间，白天到人才市场找工作，误打误撞进入了一家外贸公司。“干了一年多，工资涨了300元，年终奖发下来不到1万元。对行业熟悉了，也觉得公司产业单一，前途有限，就又跳槽到另一家外贸服装公司。”

熊先生说，这两年他曾遇到过一些“诱惑”和机会，也曾经经历过行业的寒冬：在宁波拒绝了企业老板让他当上门女婿的邀约，在淘宝网刚兴起的时候拒绝了朋友的创业邀请，回武汉后进入钢材外贸行业，经历了行业高峰到低谷的“过山车”。

“毕业第六年，跟女朋友结婚，生了孩子。在本行业坚持的同时，遇到了很多相关行业的贵人，自己创业成立了公司，做了好几个大单。”熊先生说，但是在2020年前后，因为各种原因他的创业失败，之后

失业3年，直到2025年底，在朋友介绍下成为一名保安。

“之前账号一直发布给孩子辅导英语的内容，当保安后时间比较充裕，才开始讲自己的工作经历，几条视频播放量都是几百万。”熊先生说，原本也没想到自己的这些“弯路”经验，能引起这么多网友共鸣。

## 否认蹭流量、抹黑母校学校并未干涉其发布内容

记者注意到，熊先生的相关视频，都会以“武汉理工毕业生当保安”作为开头。

评论区里，除了留言分享个人经历的网友，还有人在质疑他故意与武汉理工大学捆绑“蹭流量”，甚至有人认为武汉理工大材料专业毕业生当保安，是在“抹黑母校”。

1月26日，“武汉理工毕业生当保安被母校约谈”词条登上热搜后，这样的质疑更加强烈。有人猜测，他是以此吸粉、起号和准备变现。对此，熊先生给予否认。“我们这些乡村、区县出来的学生，很多人的认知比较窄，对考研、找工作都有迷茫。评论区很多人分享他们的经历，也是这个感受。我当时就非常渴望，能有个过来人跟我讲讲某个专业、某个工作领域的发展前景，可惜没有。”熊先生说，他的初衷是与网友交流经验，让年轻学弟学妹们从中“避坑”。

“当然，提到武汉理工大学和保安，确实希望引起关注。但我不是在编谎话，这两个身份都是真实存在的。”熊先生认为，知名院校的毕业生不可能人人都是企业家、教授，也有人在送外卖、当保安，职业不同，不存在哪种职业就是给母校抹黑。

熊先生表示，武汉理工大学材料专业毕业生当保安，在网络引发争议，确实会给母校和其他校友带来压力，但是就此认为他抹黑母校、蹭母校流量，“属于认知过低”。

“武汉理工大学不会因为我的保安身份而降低美誉度，她还有那么多在各行各业做得优秀的学生。”熊先生介绍，相关视频产生网络热度后，武汉理工大学党委宣传部委托他的辅导员联系了他。“辅导员也是我们的学姐，大家当年关系都很好。她询问了我的经历，问我是不是遭遇什么变故，并没有干涉我发布什么内容。我爱人现在也是高校副教授，她也不觉得我发这些内容会丢脸。”

熊先生说，他现在每天要上夜班，作息不规律，不适应，等陪伴孩子结束现阶段的学习后，自信可以凭借外贸工作经验找到其他工作，或者创造出工作岗位。

1月26日，记者联系武汉理工大学党委宣传部，欲了解学校对这名毕业生引发关注的看法，对方婉拒了采访。

华西都市报-封面新闻记者 石伟

## 美术生“刮腻子”年入百万元

两小伙自学高浮雕手艺，订单已排到今年10月



城前合影。  
小郭和小民在他们创作的作品《万里长城》前合影。  
受访者供图

## 先跟师傅学然后自学从赔钱赚吆喝到年收入百万元

小郭和小民相识于2022年，两人在中学阶段都学习过美术。

中学毕业后，两人都没再继续上大学。小郭从事着平面墙绘工作，小民则因亲戚一句“学美术费钱没出路”的话，放弃了自幼热爱的绘画，先去学汽修，后又在上海做洗车工。在一次乡村改造项目中，两人一见如故。两人都对高浮雕行业充满兴趣，于是达成一致，决定拜师学艺。

“其实是在网上了解到的高浮雕，国内没有专门教怎么做高浮雕的师傅，所以当时只能找雕刻师傅学习手艺。然而雕刻的技术不能直接运用到高浮雕。只有边跟师傅学，边看国外的高浮雕视频，自己总结经验。”小郭介绍，高浮雕是介于浮雕和雕塑之间的创作，它和浮雕一样，最终会在墙上呈现，但比一般的浮雕更加立体，造价也会更高，一平方米的价格最少也要2000元。

“我俩有一些美术功底，所以跟着师傅学了几年，再加上自学，熟练之后，就接一些公司的杂活。”小郭说，“当时都是一些机械重复的流水线工作，有时候一天能挣五六百元。但是订单不固定，饱一顿饿一顿，可能平均每个月工资七八千元。”

2023年，不满足于现状的小郭和小民决定出来单干。

“我们走出来就是想做作品，想长远发展，当时出来的时候，还借了不少钱，冒着很大的风险。”小郭说。

在最艰难的起步阶段，两人遇到过接不到订单的窘境，也被迫接受过远低于市场价的订单。

为了打开市场、积累口碑，他们始终咬牙坚持。2025年，小郭开始在抖音上运营自媒体账号，通过分享作品和心得来引流。功夫不负有心人。一条以“麋鹿”为主题的高浮雕视频在平台获得超百万播放量。

“先画线稿，打膨胀螺丝固定，再焊钢筋龙骨、做防锈处理，铺网后一遍遍抹刮嵌缝石膏，反复细化五六遍。”小郭介绍，这件耗时10天的作品总面积180平方米，报价5万元。

而这个作品，不仅让更多人认识到了高浮雕这样的艺术形式，也为他们的生意打开了市场之门，订单逐渐增多。

到目前，越来越多的人接受并认可高浮雕，订单量巨增。

“我们的订单，最远的已经排到今年10月，客户从国内浙江、湖北、河北等地，拓展到马来西亚、泰国等海外市场。”小郭说，2025年他们做了30多个项目，收入突破100万元。

## 坚持和别人做得不一样想证明手艺人有能力创造价值

在两人的自媒体账号评论区，经常有网友对他们“美术生”的身份进行调侃：“这是美术生新就业指南吗？”“美术生毕业除了当老师还有其他出路吗？”

小郭在采访中也对美术生就业难的境况表示认同，“其实机会永远存在，关键是要找到那条适合自己、又能坚持的路。”

小郭说，两人常常工作到凌晨，几乎没有假期，“别人一天干8小时，我们就干10小时、12小时、14小时。专心搞一件事，总能成。”

此外，小郭还强调要坚持“守正创新”，“既要扎实做好传统手艺，又要敢于突破形式与市场边界。如果别人都在做一样的事，你要想怎么做得不一样。”

怎么和别人做得不一样？在小郭看来，就是坚定地走纯手工定制路线，“一个客户一张图纸，坚决不搞3D打印、批量翻模。”

小郭坦言，这么做就是为了避免低价恶性竞争，在市场中找到更精准的定位。几天前，小郭和小民刚完成河北邯郸的订单，又马不停蹄飞往泰国赶工。

小郭表示，未来团队还将涉足公益创作，为家乡或需要的地方留下作品。“我们熬过来，不是为了赚快钱，是想走一条长远的路。也许不是所有客户都能承受高浮雕的价格，但我们想证明，手艺人有能力创造真正的价值。”

华西都市报-封面新闻记者 马嘉豪