

“我只是选择了当下最适合自己的路” 手握双985文凭 30岁硕士重新参加高考

2026年夏天,河南考生李世昌查到了自己的高考成绩:583分,被上海对外经贸大学文化产业管理专业录取。

单看分数与录取院校,这只是一次普通的高考升学。但李世昌的经历截然不同——他本科毕业于电子科技大学,硕士毕业于四川大学计算机专业,手握两所985高校文凭。

一位30岁、拥有双985文凭的年轻人,毅然重返高考考场,选择从头攻读文科专业。

8月28日,面对华西都市报、封面新闻记者的提问,如今正在大理旅居的李世昌在电话里语气淡然:“人生有很多种活法,我只是选择了当下最适合自己的路。”

“想通过新专业重新认识世界” 退了买房订金,两个月全力备考

再战高考的想法,并非一时冲动。早在2023年研二期间,李世昌便萌生了重新选择专业的想法。“本科毕业后我工作过一段时间,这段经历让我更清晰地知道自己的人生追求。”李世昌说。他将目标锁定文科方向,心仪专业为社会学,最终被文化产业管理专业录取。“我想通过新的专业,打开全新视角,重新认识世界。”

2024年硕士毕业后,李世昌一边从事考研辅导、运营自媒体,维持稳定收



李世昌拿着自己的毕业证书。

入,一边沉淀自我。三年读研时光,他积攒了约20万元积蓄。“经济独立,才有底气挣脱固有轨道,尝试不一样的人生。”李世昌说。

此前,父母已为他看好房源、交付购房订金,希望他安稳定居。深思熟虑后,李世昌选择退回订金。“我不是抗拒安稳,只是现阶段,我有更想奔赴的目标。”

2026年4月,李世昌奔赴武汉,在华师范大学附近租房定居,全身心投入高考复习。

“复读从不轻松,但既然是自己的选择,就必须全力以赴。”李世昌制定了备考节奏:每日上午9点准时到教室学习至下午5点,日均学习七八个小时,晚间空余时间兼顾自媒体视频剪辑。备考过程虽疲惫,他却从未萌生退意:“自己选的路,再难也要坚持走完。”

他的复习规划清晰且高效。数学是主攻科目,每日投入5小时以上。时隔12年,高考题型早已迭代更新,近乎从零起步复盘,但解题突破的过程,让他收获满满成就感。物理为次重点备考科目,适配新高考题量变化,持续刷题适配节奏。“深耕理科题型,能保持思维活跃度,这个过程很充实。”语文依托真题打磨手感,英语以背单词、刷试卷夯实基础,政治依靠日常积累稳步提升。

针对变化幅度较大的化学科目,他理性取舍、调整重心,将有限时间倾斜至优势科目,最大化提升备考效率。备考期间,他与一众十七八岁的应届生同场学习。有高中生问他为什么重新参加高考,他说:“每个人的节奏不一样,有的人18岁读大学,有的人30岁再出发,都很好。”

“人生每个阶段都可以是全新的起点” 对即将开启的大学生活满怀期待

随着李世昌的经历走红,网络上热议不断。“当下的时代,赋予了年轻人更

多元的人生选择,最重要的是敢于接纳自己、勇敢探索。”李世昌说。面对少数网友“挤占高考名额”的质疑,他从容回应:“每个人都在以自己的方式创造社会价值。我主动退出职场赛道,奔赴热爱的学业赛道,也是人生资源的良性流动。”

在李世昌看来,每个人都有独一无二的价值,无需依靠学历、工作、年龄定义自己。内心足够笃定,人生便有万千出路。“只要身怀能力,踏实努力,无论走到哪里,都能站稳脚跟。”

对于即将开启的大学生活,他满怀期待:“我期待和不同圈层的人交流碰撞,参与社团实践,持续写书、运营自媒体,探索新的成长方向与创业可能。”

4年后,李世昌将以34岁的年纪大学毕业,但在他眼中,年龄从不是人生的枷锁。“成长是终身课题,保持学习与探索的热忱,人生的每一个阶段,都可以是全新的起点。”

这个夏天,李世昌在大理写书、享受生活,等待9月开学。“不要给自己设限。人生有无限可能,关键是敢于迈出那一步。当你真正去做了,会发现很多担心都是多余的。”

在大理苍山洱海的微风中,一个30岁的准大一新生,正准备开启他人生中又一段精彩的旅程。

华西都市报·封面新闻记者 刘彦君 赵奕 图片由李世昌提供

“抓痒痒”也能月入10多万元? 对话“抓痒馆”老板:手法自创,帮挠痒也提供情绪价值

32岁的张小桥最近有点忙。他在深圳开的两家抓痒馆登上热搜后,手机里几百条要求加盟和学习的私信回不过来,店里还时不时涌来拍照体验的同行。

8月28日,华西都市报、封面新闻记者对话这位自称国内首家抓痒店的创始人,还原这门新生意的真实面貌。

如何“酥眠抓痒”?

▶老板自称“手法自行研发,月入10多万元”

张小桥介绍,“酥眠抓痒馆”设有三档套餐:30分钟头部与背部抓痒,收费100元出头;60分钟上半身抓痒,包含头部、背部、肩颈、面部、手部和胳膊窝,收费不到200元;80分钟全身抓痒,增加腿部和脚部服务,收费289元。

张小桥说,抓痒服务部位覆盖头部、面部、肩颈、手部、胳膊窝、背部、腿部和脚部,但“绝对会避开三角区”。

这套抓痒手法并非随意挠挠,而是由张小桥自行研发编排。在筹备期间,他查阅大量资料,梳理人体易痒部位,在此基础上将人体划分为5个大痒区和30多个小痒区。服务过程中,抓痒师会针对这些易痒区域进行强化操作,以提升顾客的体感舒适度。手法的打磨历时4个月,其间张小桥在粉丝和身边朋友中反复试做,根据反馈不断调整,最终形成了现在的标准化服务流程。

抓痒工具方面,张小桥透露,早期拍摄短视频时使用的是3D打印材料的道具甲。门店开业后使用的是专门定制的美甲,体感比道具甲更好。

营收数据上,此前媒体普遍报道“两家店月营收合计超10万元”,但张小桥向记者透露,这一数据偏于保守,实际单店



开店前抓痒短视频系列。图据张小桥的短视频账号

每月营业额在13万元以上,其中一家店表现更好,月营业额在15万元至17万元之间。由张小桥向记者提供的“8月截至29日的单店经营数据”显示:美团平台核销金额约8万元,抖音平台核销金额约3万元至4万元,加上到店直接支付等收款渠道,单月营业额约16万元。

为何愿意花钱抓痒?

▶客户称“懒得自己动手,情绪价值得到满足”

徐女士是抓痒馆的高频回头客。她告诉记者,自己是刷到这家店的社交账号后前往体验抓痒,如今每周到店一次,固定做80分钟。被问及反复去的原因,她的回答很直白:“懒得自己动手,又喜欢这种感觉。”不过徐女士也提到,并非所有人都愿意复购,“有的人觉得体验一次就好了,没必要花那么多钱。”

助眠是核心卖点。据张小桥观察,10位客人中有六七位能在服务中睡着。徐女士说,她第一次体验时就差点睡着。

除了体感上的酥麻和助眠效果,情绪价值也是顾客反复到店的原因。徐女士说:“如果你想聊天的话,这边的员

工也会跟你聊聊天,情绪价值给得还是挺好的。”在张小桥看来,抓痒服务解决了一个被忽略的日常痛点:自己后背痒够不着,找人抓又不好意思,而专业抓痒解决了这个痛点。

生意能火多久?

▶希望把正规的抓痒技术推广向全国

张小桥今年32岁,大专在武汉读的市场营销专业。毕业后的开局并不顺利,“第一年换了7份工作”,他告诉记者,这些工作全是销售,每一份工作也干不长,因此他决定自主创业。从2018年开始,张小桥进入众筹行业自主创业,一做就是6年。

2025年,张小桥进入自媒体行业,曾一口气试了几个方向:飞机头等舱采访、塔罗牌、炒股、择偶类等,全部没有起色。

转折点来自一条短视频。“我刷到了一个老婆给老公抓背的视频,发现互动量还挺高的。”同时他查到,国外仅有美国迈阿密一位女网红在做类似的抓痒工作室,国内则完全空白。但他没有立刻行动开店,而是先做了沉浸式抓痒短视频账号。“做了两周之后,粉丝量就已经

超过了我做4个月的采访账号。”同时,他通过账号引流收集了超过1000份市场调研问卷,内容涵盖抓痒部位、价格接受度,而最终开业的定价和服务项目设计均基于这些调研数据。

2026年5月5日,张小桥的第一家抓痒馆开业。市场反馈超出了张小桥的预期,于是在首店开业40天后又开了第二家店。

“生意能火多久?”这是张小桥被问得最多的问题。他判断抓痒不会是短期风口生意。“就好比采耳,它发展了这么多年,那抓痒为什么不可以呢?”张小桥认为抓痒与采耳属于同一性质的消费——都是体验“酥酥麻麻的痒感”。但抓痒比采耳多了一项核心优势:“助眠”。市场空白也支撑了他的判断。他自称自己的店是国内第一家专门抓痒店,希望把正规的抓痒技术推向全国,帮助更多人解决睡眠问题。

是否有争议与隐忧?

▶律师提醒业务边界和服务范围要清晰

这个行业也面临着一些风险和隐忧。“抓痒是不是擦边”是最常见的质疑。张小桥回应,当网络平台有人咨询时,“我们都是斩钉截铁地说绝对没有,不会模棱两可地让顾客到店里来看。”他也坦言经常遇到客人提不合理要求,处理方式是直接拒绝。

针对这一新兴业态的合规风险,广东禾叶垠瀚律师事务所高级合伙人武杰指出,经营者合法营业需做到三点:一是资质齐全,依法取得营业执照及消防、卫生等审批;二是业务边界清晰,服务范围限定在正常合理的身體接触,不触及敏感隐私部位;三是价格公开透明,顾客自愿消费。

华西都市报·封面新闻见习记者 王云嘉 记者 刁明康