



本版撰文 记者 沈韬  
本版摄影 记者 马骏

小时候到镇上读书要走三四里的山路，大学考学之路也是一波三折，想进军校未能如愿，只好服从调配，读了自己不喜欢的专业；从国企出来，又在初次的创业路上“摔”了一个大跟头……普陀区政协委员边伟一路走来，和许多创业者一样有着颇多坎坷经历。

但如今，回过头去重新“咀嚼”自己人生中的酸甜苦辣之后，边伟却十分感激生活带给他的种种磨砺：正是从小艰苦的求学环境，培养出了他的强健体魄；正是初次创业的失败教训，让他在反思了自己的不足之后，创办了现在的这家囊括了工程管理、投资管理及贸易服务“三位一体”的置辰集团，也正是每每在逆水行舟的坚持不懈之后获得成功，让始终与自己较劲的他更加坚信——认真做好每件要做的事，才是能最终抵达成功彼岸的“方舟”。

# 始终跟自己较劲的“事业工程”建筑者

## 1 艰辛求学 不喜欢的专业也能拿“优”

雨还在不停地下，这让诸暨同山镇里杭村通往外面的那条原本就坑洼不平的山路更加的湿滑难走。8岁的边伟费力地把脚从泥坑中拔出，抬眼看了一下前面的路。不管愿意不愿意，小边伟心里很清楚，这样的山路起码还得再走4年——等到了同山中学，就好住校了。

尽管求学之路比较艰辛，但边伟的少年时代仍然是在无忧无虑的快乐与拿到物理、数学、化学等多个二等奖的优异成绩中度过的。而让他进一步体味到“人生不如意者十之八九”的滋味，是在高考时因为身高不够被挡在了梦寐以求的北京公安大学的门外。

无奈中边伟只能服从分配，踏进了他以前连沈阳都不知道在哪里的东北大学。

读的有色金属材料又是自己不喜欢的专业！对此，边伟的应对之道是用全年级前五名的成绩，换来可以选修第二门专业——管理工程学的机会，而他最喜欢的计算机课程则全是靠自学的。“从大二以后的那几年基本上周一到周日我天天都在读书。”

4年后，这个在老师眼中不喜欢本专业课程、就喜欢走“偏门”的学生，两个专业的毕业设计都达到了优秀。“可以说，我当时的计算机水平比计算机系的学生都好！”被老师称为“怪才”的边伟，被分到了上海航天局的上海航天设备制造总厂。

## 3 东山再起 从“泥坑”里爬起来再创业

望着窗外的朦朦细雨，边伟仿佛又看到了家乡那条泥泞的山路。

“我始终坚信付出就会有回报。别人干8小时，我就干16个小时，我肯定能比别人赚得多。”然而一夕之间，一直以来自己信奉的这一最“原始”的工作方式，却被证明是“很不明智”的，这让边伟顿感无比的失落。

但是，不管山路有多难走，这条路总得走下去。一边在中国电信打工，边伟一边反思。

首先他发现的是，不管多大的公司，在管理上或多或少都存在缺陷。由此他总结出，在内地要做成事情的一个最关键因素是“人脉”，经营企业首先要处理好各种人际关系，不管对内还是对外，都是如此。

首次创业的失败给边伟上了一堂最鲜活的管理课程，也让他再次迈入大学课堂——一边学习交大的MBA课程，一边对比自己的创业经历。其中，一本讲述了中国十大标王是怎么倒下的书给了他很大启发：“史玉柱是一个很了不起的人，他是唯一一个跌倒了又重新爬起来的人。”

看过马云、柳传志等人的管理日记后，边伟的自信被一点点地激活：“别人能

成功，为什么我就不能？！哪怕我只有他们1%的能力，那我也应该能做到他们1%的规模。”

2004年父亲所挂靠的公司要进行改制。与其和别人合作，不如做一个家族企业。吸取了上次的教训，经过“凤凰涅槃”的边伟，和弟弟一起成立了上海置辰工程建设有限公司，拿到了第一个资质——建筑工程总承包的三级资质。

“把命运紧紧地掌握在自己的手中，有意识地在生活中为自己创造出我们在头脑中渴望得到的图景。如果你发自内心地想实现某种境遇，那么你就能在生活中实现它。”

读书“充电”时，边伟获得了一件“无价之宝”——《硅谷禁书》。这本曾经让比尔·盖茨读了之后毅然弃学从商的创富秘诀，让在失败中逐渐成熟起来的边伟领悟了“成功者的精神法则”，因为“失败定有原因，成功必有方法”。他首先要求自己要把每一步都扎扎实实地走好，开始跑客户、积累人脉。

2006年公司升级到了二级企业后，接下来的那几年，用边伟自己的话说是“几乎天天趴在工作上”。如此拼命下，2010年他如愿拿到了一级总承包的资质。

## 边伟寄语青年创业者

“心胸要宽阔。心胸不宽阔，事业是做不成功的。”

目标要坚定。要有足够强大的意志力和耐力。

定位要准确。找准切入点，包括时机、资金和市场环境等。

要懂得舍弃。做小老板，心态无所谓；但要成就大事，就要懂得舍得，要学会放弃个人的欲望，多帮助别人，多付出。

要鼓励自己。天下只有不想做的事，没有做不成的事。要不断告诉自己、暗示自己一定会成功，在付出努力之后，只要时机成熟了，就能最终获得成功。

## 2 创业失败 技术行家因管理缺陷受挫

这家厂的“名头”很大——它的前身是新中华机器厂，是航天设备总装单位。

“整天呆在那里无事可做，我2个小时就把一天的活儿干完了。”已成为厂里的后备干部的边伟慢慢发现，国企做民品“是搞不好的”，因为它适应不了市场经济。“最终从公司里‘逃’出来的边伟跑到电信公司下面的一家代理公司学习计算机通信方面的技术。”

一直以来对计算机就抱有浓厚兴趣，使得边伟十分看好计算机领域的爆发性增长势头。2001年他开出了第一家自己的公司——上海亿联计算机有限公司。创业之初，“心很大”的边伟，在9个月时间里就

做到了上海电信IP电话代理的第二名。

然而，就在企业发展地如火如荼时，一个重大打击当头砸来——他为公司配备的两位专职营销和代理的副总，挖走了部分业务，另起炉灶，把自己给“卖”了！

被带走的公司应收账款让边伟背负了对中国电信的23万元的债务。为了履行对中国电信“1个月内还款”的承诺，也为了给员工留个出路，边伟一咬牙把公司打包贱卖了——尽管当时公司每个月都有20万左右的进账，但一时筹不到款，边伟只得把公司以38万的低价卖了，而那个买家第二年一转头就以280万元的价格把公司卖给了一位台商。

## 4 跨行拜师 学劳模精神创造社会价值

在证明了自己完全有能力做好工程建设这块业务之后，边伟开始着手狠抓基础管理，力图把公司打造成一个管理型的平台，让自己能够从现在“做事”的小老板升级到“做市”的中老板。

2007年12月12日，置辰的会议室被打扫得干净整洁，所有的员工都挤在窗外和门口，看着他们的老板必恭必敬地在向两个人敬茶。其实，这两个人大家都认识，因为他们就是大名鼎鼎的全国劳模徐虎和施柏兴。

为什么要兴师动众地拜一个服务业的劳模为师？边伟的意图很明确：一方面是要告诉自己的员工，工程公司也是服务公司，所从事的通讯工程、网络改造业务其实也是一种服务业，要学习劳模认真真、一丝不苟的精神，教育员工没有什么是不可能做到的；另一方面，拜徐虎为师、加入物业管理协会，可以快速认识物业行业的人，将来可以把自己的服务模式推广开去。

在边伟的心中始终认为，企业做大做小都是一样的，企业从市场上拿回来的是价格，它只是取决于产品卖出的价格高低，而企业为社会创造的却是实实在在的价值，企业付出的多少才是衡量一个企业社会价值的决定因素。

正是怀着这样的责任感，边伟对年营业收入已达3.5亿的企业，制定出了“在每个省都要有良好运营的公司”的发展目标，并积极着手投资创办养老院，切实实现自己的社会价值。

## 《记者手记》 执著与放弃

深山古刹前，一个身心俱疲的年轻人向高僧请教：什么时候该执著？什么时候又该放弃？

高僧让年轻人去把一个蜘蛛网捅破。年轻人发现，每次网被捣坏时，蜘蛛当时会愣一下，然后迅速逃走，但不久后又回来把网补上，如此循环往复，锲而不舍。

高僧又指着一个屋檐下的燕子窝，问年轻人：如果这个燕子窝垒的不是地方，妨碍了人们出行，那它会怎么办？那只能

换一个合适的地方再垒了。

年轻人顿悟：只要方向是正确的，不管遇到多大的困难，都应该坚持下去；但如果导致失败的是化解不了的矛盾，那就应该避开矛盾，换个地方东山再起。

对于首次创业的失败，边伟选择了“忍痛断腕”。而在找准了事业方向后，再经历多少次磨难，他都义无反顾、勇往直前。而此时的执著，带来的则是失败演变为成功的重生和喜悦。