



雖曾欣羨許多人在海外因天時地利而成了科技新貴，但江俊霖依然選擇回歸興趣的原點，腳踏實地的堅持與努力；他低調不搶鋒頭，用心把每件事做好，不僅讓每一位合作夥伴都把他視為最佳拍檔，也讓他在創業僅僅9年後，即從一人公司發展為千人工作團隊，事業領域橫跨建築、建材、地產投資及物業管理，堪稱華裔企業家在美國創業成功的最佳典範。

江俊霖 | 美國大陸工程公司
董事長

創造城市風采
的王牌設計師

堅持初衷 不再與興趣分道揚鑣

江俊霖出身台中豐原的大家族，祖父江大發及父親江義雄兩代接力，在當地經營一家螺絲工廠，「雖然在家族企業中成長，但我卻發現自己喜歡的是土木建築與地產。」江俊霖說，他以前看過一本《富比士》Forbes富豪排行榜的刊物，發現10個富豪有9個是靠地產致富，因此覺得自己的想法準沒錯，但基於畢業後可以分擔父親事業重擔的想法，大學時他仍選擇就讀機電科系，「但父親卻不希望我讀書只是為了配合他而已，反而鼓勵我轉系。」於是江俊霖毅然決然轉系改念土木工程，並於1996年赴美留學，在2003年取得新澤西州史蒂文森理工大學土木工程管理博士學位。

「畢業時看到美國薪水排行榜，排名在前的清一色都是資訊科技業，年薪8、9萬美元起跳的工作比比皆是，甚至還有10萬美元的高起薪，而土木建設的工作頂多3萬美元左右，當時也曾懊惱並質疑自己，是不是真的走錯行了？」江俊霖說，他取得土木碩士學位時，適逢美國科技產業崛起的大浪潮，大家一窩蜂搶進網路產業發展，就在他求職四處碰壁時，卻看到周遭許多朋友在一夕之間成為電子科技新貴，也讓他一時轉念改攻資訊領域，甚至也申請到紐約大學的MIS研究所入學許可，「但是，真的一點興趣都沒有，我連一行程式都寫不出來。」

考慮良久後，江俊霖決定繼續攻讀土木工程管理博士學位。而這段求學期間，父親經營的五金事業也因景氣影響而營收急墜，但是要為成功想辦法，莫為失敗找藉口，他以半工半讀的方式苦撐，一方面在學校兼助教，一方面又在教授的引薦，擔任紐約市交通運輸局項目工程師，把一天當兩天用，自力更生完成學業，期間還擔任大學校際的台灣留學生聯誼會會長。回憶起留學生涯那段艱辛困苦的學習過程，「銀行戶頭只剩不到1000元，而到期馬上要付的汽車保險費就要1400多元，離領薪水還有一段日子，吃飯都快要成問題了。」江俊霖只好硬著頭



皮向包工頭開口，這位共事沒多久的工頭，二話不說掏出1000元，解決了江俊霖的難關。「當我一領到薪水，馬上奉上1000元，想還給包工頭。」但工頭知道他的困境，也欣賞他為人處事的誠懇態度，堅持要江俊霖有能力時再還。提到往事，江俊霖眼眶泛紅，「做人要飲水思源，更要懂得知恩圖報。」爾後他也回頭給工頭更多營建工程的包工機會，如今他們不僅有非常好的朋友關係，更是事業合作的好夥伴。

有捨才有得 勇敢異鄉逐夢

取得博士學位後，江俊霖順利考進美國知名的Bovis(現改名Bovis Lend Lease)，並在1200餘位競爭者中脫穎而出，獲得進入美國最大的工程管理企業之一Turner Construction Company工作的入場券。能夠進入美國知名大企業工作，幾乎可確保生活優渥無慮，也等於在自己的人生經歷中，蓋上一個漂亮的戳記。但江俊霖卻在此時認識了華裔旅館地產大亨McSam旅館開



就在此時，有一位熟識的香港客戶找上江俊霖，想委託他負責一個2棟樓房的建案，「別人開價450萬美元，400萬你接不接？」他自忖公司亟需經驗和開頭，一口就答應，「雖然獲利不高，但卻是我創業生涯最重要的第一步。」

自此江俊霖接案不斷，公司也一直穩定成長，而此時卻又有一個奧妙的因緣際會來敲門。就在江俊霖創業3、4年後，前老闆張善良居然找上門，並主動提出要跟他合作的計畫與想法，讓他受寵若驚。

這個機會來得實在湊巧！原來張善良習慣在同一家理髮店剪頭髮，某天看到理髮店旁邊的一棟公寓建築，順口問老闆娘，「妳知道這棟樓是誰蓋的嗎？」老闆娘說，「不是很清楚，只知道是一個年輕的台灣小伙子蓋的。」就憑這一點點蛛絲馬跡，張善良的腦海卻瞬間與「江俊霖」這個名字產生連結，兩人也順利擦出合作的火花。他們第一個合作的建案是一棟7層公寓，之後並陸續完成不少建案。站在巨人肩膀上，江俊霖不僅事業上爆發力十足，信心也如虎添翼。

發集團總裁張善良 (Sam Chang)，也成為他一生中最重大的轉折。張善良是美國知名的華人營建業者，也是江俊霖的偶像，他在紐約是一位傳奇人物，以其銳利眼光及獨到的市場策略，專門興建酒店旅館與高級公寓，他在2006年8月28日，被《富比世》雜誌發表為「全美25位引人矚目的美籍華人」之一，該雜誌之前稱張善良為「紐約市最忙碌的亞裔開發商」，也曾被希爾頓酒店集團與洲際酒店集團評為「年度最佳開發商」。2008年，《紐約觀察家》(New York Observer)則將張善良封為「紐約地產界百大最有權勢人物」。

於是江俊霖放棄Turner Construction Company的工作機會，轉而選擇到張善良合作夥伴所成立的公司工作。不料他與這家公司的負責人理念不合，兩人在相處上也經常出現意見分歧與衝突，工作僅半年就離職轉往另一家私人營造工程公司。江俊霖在這家公司雖僅任職3年，卻累積了不少寶貴經驗，也紮紮實實奠定了未來創業所須的十八般武藝與雄厚實力，於2003年正式在紐約註冊成立「美國大陸工程公司」(Core Continental Construction LLC)，開始逐步實踐自己創業的梦想。



勤樸謙遜的老二哲學

「我在他身上學到不少為人處事的道理，他是我生命中的貴人。」江俊霖說，張善良常告訴他：「人在做，天在看！」有時我們往往自認占了便宜，卻已經為日後對自己的不利影響埋下伏筆。因此江俊霖始終秉持著「不愧己心」的精神經營事業與人生，長期累積的好口碑，日後也都成為他最寶貴的資產，即使網路泡沫化後的2003、2004年，以及2008年的金融海嘯等全球重大經濟變故，都對美國房地產造成莫大衝擊，他身邊許多朋友也放棄在美國創業與就業的機會，但江俊霖掌舵的「美國大陸工程公司」卻接案不斷，在美國房地產業中堪稱一枝獨秀。

在整個紐約地產界，「美國大陸工程公司」雖然不是一個世界百強的大公司，但始終維持著穩定成長的態勢，「從學生時代打工、畢業後就業，一直到自己創業，我的著眼點都不是利益，而是興趣。」江俊霖說，「用心把客戶的委託做好，永遠把客戶的事當作自己的事情在做，才是經商之道。」「美國大陸工程公司」的客戶多是熟客或熟人所介紹，甚至連凡事精打細算、錙銖必較的印度人也會對其他客戶說，「『美國大陸工程公司』是我的專屬營建團隊。」江俊霖始終相信，只要把客戶當朋友，真心跟他搏感情，就不用太擔心案源了。

江俊霖說，華人在美國房地產業是少數族裔，不僅常遭歧視，也經常吃悶虧，但他卻始終以一貫低調的個性淡然處之。在同業眼中，江俊霖是一個不愛出鋒頭，總是默默低著頭把事情做好的年輕人，加上他從不搶功，甚至願意把功勞與榮譽讓給別人，讓不少與他合作的客戶，都對他不驕矜、不自滿的態度讚不絕口。

從細微處見真章

江俊霖年紀輕輕創業成功，全來自於不斷實踐「小小的人生道理」，「我叔叔經常教導我：『工作不要在乎錢能賺多少，要在意的是每一個階段的學習過程與經驗。』」他當年放棄進入人人稱羨

Turner Construction的工作機會，選擇到張善良朋友的公司磨練，就是為了學習更多房地產開發與營建工程的經驗；轉到紐約的私人企業工作後，他只要一逮到機會就積極學習並累積自己份內工作以外的經驗，例如當時許多公司文件都外包給代理機構打字，但不僅完稿速度慢，且經常錯誤百出，價錢卻不怎麼友善，江俊霖實在看不下去，於是自己跳下來檢查文件的完稿流程、學習內容填寫，甚至自己到紐約市政府房屋局查清楚相關數據。他說，這類工作就是因為繁瑣才外包，根本沒人要做，「多做，老闆也不會多給錢，但我想要的就是這個學習的機會，因為我一旦搞清楚，就是我的知識了。」

「做別人不願意做的事！」也加快了江俊霖學習成長的速度，加上他以傳統台灣人吃苦耐勞的精神，即使連夜加班趕工也從不言苦、不喊累，更不曾抱怨過沒有加班費，也贏得老闆的信任與重用，「因為錢不是重點。」江俊霖說，他出國念書前也曾在一家國內的工程公司擔任工地主任，負責大理石和天花板的小工程，但是他經常花時間踏遍整個工地，也對整個建案的結構和成本瞭若指掌，「其他同事往往下班後就回家，但我因為對土木建築有濃厚興趣，將來也想走這行，所以就會不斷鞭策自己涉獵更多這方面的專業知識與經驗。」

江俊霖感慨地說，相較過去，現在的年輕人則普遍耽於平淡安逸的生活，容易跟環境與現實妥協，也缺乏對未來的衝勁與拚勁。





「我真的不懂現在年輕人的想法！」曾有一位擁有哥倫比亞大學建築碩士高學歷的年輕人，在面試時竟然劈頭就說，「我待會還要去一家大企業面試，屆時如果應徵不成可以回來找你嗎？」他當時雖覺得匪夷所思，卻也不置可否。結果不出所料，這位年輕人很快就回頭找上江俊霖，「這種一看就知道只是想找個過水的地方，一有好機會就要跳槽的消極態度，我是絕對不會用的。」

「並不是說在大企業工作不好，而是要知道自己想要的到底是什麼？在這裡可以學到什麼？」江俊霖認為，很多人想擠進大企業，無非是為了優渥的待遇和安定的生活，但許多人在高薪的環境「養尊處優」久了，就會失去打拚、面對挑戰的動力，競爭力也會慢慢流失，「不斷累積自己的實力與能力才是關鍵，當機會來敲門時，成功的是已經準備好迎接它的人。」江俊霖說，當年如果不是自己認真去了解每一個工程管理的細節，當第一個香港客戶找上門時，他一定做不出簡報，也沒有踏出第一步的機會。但他做到了，也開啓了自己的事業。9年後的今天，「美國大陸工程公司」在江俊霖與吳思瑩夫妻兩人共同努力經營下，除了在美國完成許多別墅、住宅、住商混合大樓及國際連鎖飯店的建案外，更已拓展為多元化、多角化經營的跨國企業，事業領域遍及物業管理、建築材料供應、地產投資及海外實業工廠投資。

少數族裔的先鋒與後盾

江俊霖學成創業以來，一直秉持台商誠信的理念為客戶服務，不僅力求精確的施工品質，並有完善的事後服務，終於在異鄉成就自己的建築大夢。「我剛創業時曾經到廟裡許願，只要將來事業有成，一定要努力回饋社會。」因此，江俊霖近年來積極投身公益事業，除了參與各項捐款和慈善活動、協助僑界社區推動文教服務工作外，也非常關注亞裔民族在美國受到的不公平待遇，照顧並協助少數族裔企業進入當地市場，為新移民融入主流社會做出積極的貢獻。由於江俊霖在大紐約地區為少數族裔商業發展及卓越的服務績效，於2011年榮獲美國聯邦商務部年度少數族裔營建業大獎的殊榮，充分展現華人優越的天賦和不同凡響的實力。

江俊霖在事業站穩腳步後，由於深知盡己之力服務社會的重要，因此長年來除了擔任「紐約松柏愛心會」顧問，義務服務同鄉鄉親長輩外，也積極在建築法規諮詢、失業難民、精神健康、老人職訓、語言障礙、醫療補助等方面做出積極且正面廣泛的影響，並於2010年起獲聘為「國際領袖基金會」(International Leadership Foundation)全國顧問，參與由現任美國聯邦交通運輸部副次長Joel Szabat於2000年起以培訓亞太裔第二代青年為目的，在華府舉辦的全美「暑期公共事務學習計畫」，藉由資助優秀亞太裔青年至國會、白宮及聯邦各部門實習，協助他們了解美國政府公共事務的實際運作程序，進而爭取亞太族裔第二代參政，加強參與公共事務的機會，期能推動更多實質政策，鞏固屬於少數族裔在政商、人權上應有的權益。





此外，江俊霖也在2008年接任於2006年創立的「美國少數族裔商業協會」第二任會長，期間致力追求商機平台開拓，促進在美台商企業的發展，並組織國際性的亞太裔企業聯盟，積極整合資源、推動會員間的商機交流，建立並強化非營利機構組織間之戰略合作夥伴關係，共同為美國亞裔族群的發展奉獻最大的心力。雖長期旅居美國，但江俊霖亦不遺餘力地推動台美之間的經貿與文化交流，經常組團回台參訪，致力兩國青少年文化交流及領導才能訓練，因此於2011年獲得1844年成立的國際青年會(YMCA)頒授傑出貢獻獎。

蓋好房的渴望 源於家的感覺

江俊霖自認是個永遠閒不下來的人，每天腦子裡擔心的都是業務量與員工的生計，「好不容易休個假，居然還得了胃潰瘍，我天生就注定是勞碌命吧！」平時除了打籃球外，收集漫畫是他最大的樂趣，尤其是企業管理型的漫畫；例如日本漫畫家弘兼憲史所創造出來的一個漫畫人物-「島耕作」系列，而且他的收集方式是成套、大量的購買，每次從台灣回美國，或是朋友到美國，都得幫他帶一整個行李箱的漫畫。江俊霖甚至在家中訂做活動式的前後雙層書櫃，「家人都笑我好像在開漫畫店。」從小就有打零工兼差、頗有生意頭腦的他還真的認真考慮過，是不是朋友到家裡來作客看漫畫時，也該收點租金呢？當然這個超另類「營業模式」，沒有、也永遠不會成真。

從小生長在大家族的江俊霖有著濃厚的家庭觀念，「希望蓋一棟又大又漂亮的房子，讓所有的親人住在一起。」是他一直以來的夢想，卻因家族成員各自東西始終無法實現，但江俊霖卻把「營造幸福與溫暖」的想法，融入每一個客戶委託的建案上，也圓滿了他「把房子蓋成舒服的家」的心願。



創業
楷模

江俊霖

美國大陸工程公司 董事長

今年有幸獲得海外華人第21屆創業楷模的殊榮，雖十分歡欣喜悅，但個人仍感戒慎惶恐，深切體會責任的重大。我1996年從台灣到美國留學，從碩士到2003年取得建築學博士，期間是窮留學生半工半讀的生涯。學成創業9年來，感謝內人吳思瑩，給我後盾的支持力量，我們一直秉持中國人誠信的理念來為客戶服務，不僅要求精確的施工品質，並有完善的事後服務，才有今天規模近千人的工作團隊，讓我能在建築行業中大放異彩，圓了美國夢。今後我希望能夠承續歷任獲獎先進所耕耘開創之優良基礎外，個人將繼續竭盡所能服務僑界，履行良好的社會職責，以經驗與成果來和所有海外華人共同分享。



創業
相扶

吳思瑩

美國大陸工程公司 總經理

公司成立至今，從未想過有一天會得獎，畢竟這一切都是自己該做的事。一路以來，一心一意只是為了扶持我先生的事業及秉持勤儉的理念持家，雖然經過許多困難和波折，但今天的成就都要感謝大家的支持。感謝家人及親戚朋友，也感謝公司的同事共同努力建立了今天的成果。感謝主辦單位的肯定，今後更將鼓勵、扶持他，創造更遠大的事業高峰。