# 柯达破产|柯达副总裁叶莺的谈判技巧

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-06-13

*柯达全球副总裁，大中华区副主席叶莺是柯达与国内感光业整合的关键人物，她出色的谈判技巧撮合了柯达公司与中国政府的全方位合作，最后缔造了一个“柯达模式”，被视为跨国公司与内地政府合作的典范。在回忆这段往事的时候，叶莺说，当时内地感光行业的效益很...*

柯达全球副总裁，大中华区副主席叶莺是柯达与国内感光业整合的关键人物，她出色的谈判技巧撮合了柯达公司与中国政府的全方位合作，最后缔造了一个“柯达模式”，被视为跨国公司与内地政府合作的典范。在回忆这段往事的时候，叶莺说，当时内地感光行业的效益很低，多间感光厂商虽然在中央政府的安排下要与柯达合作，但如何达致共识的确存在很大的困难。“谈判不能忘记自己的原则，但又不能一厢情愿，只顾自己的利益。谈判成功在乎大家的共通点，就好像两个圆形叠在一起，中间便有一个交集，双方务求把互惠互利的交集尽量放大。跟着再根据这个共通点，作为与另一个厂方谈判的基础，如是者一个一个的去谈，最后便找到一个各方面都愿意接受的一点。”在这种思想的指导下，在1998年，“98协议”面世，厦门福达、汕头西元、无锡阿尔梅与柯达合资，上海、天津、辽阳3家企业在合资公司三年基建期内，不与其他外商合资合作，柯达在这个协议的基础上，成功地获准在华投资12亿美元，建立感光材料生产基地。叶莺还透露，协议签署后，当时柯达首席营运官的邓凯达（DANIELCARP）仍担心中国政府不能遵守三年承诺。“我对邓凯达说，我们中国人很讲诚信的，还跟他打赌。三年后的一天，邓找人送我几张美元钞票，表示他彻底认输。看了以后，我马上给他送回去，我跟他的秘书说，邓必需要在钞票上说服输。”邓凯达于是在那五张100元美钞上写上：我输给了叶莺，还签上自己的名字。这五张美钞均被叶莺裱起，其中三张成为送给中央领导人的礼物，而其余的两张则分别挂在柯达在上海和北京的办事处。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找