

**ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ, ПРИКЛАДНАЯ И СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНАЯ
ЛИНГВИСТИКА/THEORETICAL, APPLIED AND COMPARATIVE LINGUISTICS**DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2026.166.81> EDN: DCUKCN**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЕРБАЛЬНЫХ (ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ) И НЕВЕРБАЛЬНЫХ
(ПРОФАЙЛИНГ) СИГНАЛОВ В ПЕРЕГОВОРАХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ С КИТАЙСКИМИ И
ТУРЕЦКИМИ ПАРТНЕРАМИ**

Научная статья

Воронкова О.Н.^{1*}, Воронкова Д.Н.²¹ ORCID : 0000-0002-2682-1021;² ORCID : 0009-0001-8417-3501;^{1,2} Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Российская Федерация

* Корреспондирующий автор (vipoksanka[at]yandex.ru)

Аннотация

В условиях глобализации делового общения особую значимость приобретает межкультурная компетентность, особенно в контексте вербальных и невербальных сигналов. В статье проводится сравнительный анализ вербальных (лингвистических) и невербальных (профайлинг) маркеров, наблюдаемых в ходе переговоров между представителями российских компаний и их китайскими и турецкими партнерами. Рассматриваются примеры использования неопределенных или уклончивых формулировок на китайском и турецком языках, сопровождаемых характерной мимикой, жестами, интонацией, которые могут сигнализировать о скрытых намерениях, дипломатической уклончивости или даже недобросовестности. Соответственно, в данной статье авторы с использованием лингвистического и профайлингового анализа идентифицируют культурно-специфические паттерны коммуникации обосновывая практические рекомендации для повышения эффективности межкультурных переговоров.

Ключевые слова: деловые переговоры, вербальные и невербальные сигналы, лингво-культуральные паттерны поведения, лингвистический анализ, профайлинговый анализ.

**A COMPARATIVE ANALYSIS OF VERBAL (LINGUISTIC) AND NON-VERBAL (PROFILING) SIGNALS IN
NEGOTIATIONS BETWEEN RUSSIAN COMPANIES AND THEIR CHINESE AND TURKISH PARTNERS**

Research article

Voronkova O.N.^{1*}, Voronkova D.N.²¹ ORCID : 0000-0002-2682-1021;² ORCID : 0009-0001-8417-3501;^{1,2} Rostov State University of Economics (RSUE), Rostov-on-Don, Russian Federation

* Corresponding author (vipoksanka[at]yandex.ru)

Abstract

In conditions of globalisation in business communication, intercultural competence is becoming particularly important, especially in the context of verbal and non-verbal cues. The article presents a comparative analysis of verbal (linguistic) and non-verbal (profiling) markers observed during negotiations between representatives of Russian companies and their Chinese and Turkish partners. Examples are provided of the use of vague or evasive phrasing in Chinese and Turkish, accompanied by characteristic facial expressions, gestures and intonation, which may signal hidden intentions, diplomatic evasiveness or even dishonesty. Accordingly, in this paper, the authors use linguistic and profile-based analysis to identify culture-specific communication patterns, thereby providing practical recommendations for enhancing the effectiveness of intercultural negotiations.

Keywords: business negotiations, verbal and non-verbal cues, linguocultural behavioural patterns, linguistic analysis, profiling analysis.

Введение

Международные деловые переговоры — это сложный процесс, в котором вербальные и невербальные компоненты взаимодействуют, формируя общее впечатление о надёжности, открытости и намерениях партнёра. По оценкам исследователей, в личных переговорах роль вербальных сигналов в передаче информации составляет не более 40%, в то время как невербальные сигналы дают возможность интерпретации информации о намерениях, позиции и интересе партнера на 60% [5].

Вербальное общение включает в себя все аспекты использования языка — от выбора слов и грамматики до тона голоса и стиля речи. Невербальная коммуникация представляет собой «совокупность неречевых коммуникативных средств — система жестов, знаков, символов, кодов, использующихся для передачи сообщения с большой степенью точности и играющих важнейшую роль в смысловом понимании людей друг друга» [1].

Цель исследования — выявить культурно-специфические паттерны коммуникации и предложить практические рекомендации для повышения эффективности международных бизнес-переговоров.

Методы и принципы исследования

В данной статье рассматриваются два ключевых методических аспекта:

Лингвистический анализ — использование слов и выражений, носящих уклончивый, неопределённый или двусмысленный характер;

Профайлинговый (паралингвистический) анализ — микровыражения лица, жесты и другие формы невербального поведения, сопровождающие слова и употребляемые фразы.

При профайлинге анализируют:

- логику и непротиворечивость — поиск внутренних несоответствий, «провалов» в повествовании;
- речевые паттерны — характерные обороты, темп речи, паузы, повторы;
- использование местоимений — например, частая ссылка на «мы» может указывать на стремление разделить ответственность;
- неопределенные утверждения — слова типа «обычно», «часто», «возможно», которые снижают персональную ответственность за сказанное;
- выбор лексики — профессиональный жаргон, иностранные слова, эмоционально окрашенные выражения, устоявшиеся пословицы и поговорки;
- ответы на вопросы — уклончивость, переформулирование, уход от темы [1].

Оба аспекта с позиций межкультурных различий и особенностей исследуются в трудах зарубежных (Р. Ерман [8], Е. Hall [10], G. Hofstede [11], R. Lewis [14] и др.) и российских (М.С. Андрианов [1], Т.Г. Грушевицкая [3], С.П. Мясоедов [4] и др.) ученых.

Не меньшее влияние на позиции представителей различных культур в процессе деловой коммуникации оказывают культуральные особенности, исходящие из традиций, обычаев, обрядов, ритуалов, а также ряд правовых норм, имеющих отношение к наиболее важным для общества зонам отношений субъекта. Указанное по-разному проявляет себя в различных культурах и сообществах [4].

Особенно важен анализ этих компонентов при работе с культурами высокого контекста (high-context cultures) [10]. Согласно теории Эдварда Холла, к таким относятся, в частности, китайская и турецкая, где значительная часть смысла передается не напрямую, а через контекст, интонацию, паузы и невербальные сигналы [10]. Также для высококонтекстуальных культур характерны следующие постулаты:

- хорошая коммуникация — сложная, нюансированная и многоуровневая;
- сообщения передаются и принимаются между строк;
- смысл часто подразумевается, но не выражается явно [3].

Выбор в статье в качестве примеров китайских и турецких партнеров обусловлен их важностью для российских компаний. Так, Китай является крупнейшим внешнеторговым партнером РФ, на долю которого в 2024 году приходилось 31% экспорта и 39% импорта, Турция занимает 3 место как внешнеторговый партнер РФ с долей 12,8% и 14%, соответственно [8]. Российские компании, стремясь расширить своё присутствие на рынках Азии и Ближнего Востока, сталкиваются с необходимостью интерпретировать такие «скрытые» сигналы.

Исследуемые лингвистические и паралингвистические сигналы для партнеров из обеих стран сравниваются с позиций выработки особенностей ведения деловых переговоров с представителями бизнеса Китая и Турции.

Основные результаты

Китайская культура подчёркивает гармонию, избегание конфликта и сохранение «лица» (mianzi). Это отражается в речевой стратегии: вместо прямого отказа или обещания часто используются слова с размытым значением [2], [9], [12].

Пример 1: Слово 几乎 (jīhū) — «почти»

«Мы почти завершили поставку» — 几乎完成了交货 (Jīhū wánchéng le jiāohuò).

На первый взгляд, это звучит как позитивный сигнал. Однако в практике переговоров было замечено, что при произнесении этого слова китайский партнер демонстрировал микровыражение: уголки губ слегка приподнимались в одну сторону, образуя так называемую «хитрую усмешку» — выражение, которое в психологии считается признаком скрытого несогласия или даже лукавства [9].

Таким образом, вербальный сигнал «почти» сочетался с невербальным сигналом неискренности, указывая на то, что сроки поставки могут быть значительно отложены. Интересно, что само слово 几乎 не является ложью — оно буквально означает «почти», но в деловом контексте может служить тактикой затягивания или ухода от обязательств.

Пример 2: 再看看 (zài kànkàn) — «посмотрим ещё раз»

Это выражение часто используется вместо «нет». При его произнесении китайские партнёры могут избегать зрительного контакта или слегка опускать голову — жест, связанный с сохранением лица и нежеланием вызывать напряжение. Если взять практику, то при размещении заказа на контрактное производство Российская компания, аргументируя большой объем заказа требовала уступки по цене (скидку на количество). Китайский партнер несколько раз акцентировал внимание 再看看. Как выяснилось, китайский производитель запустил новый завод в одной из провинций Китая, получив субсидию от правительства под обязательство обеспечить рабочие места и постоянный объем производства. Поэтому для него было важно планомерное распределение заказа на производство. Когда российская и китайская стороны договорились о равномерном исполнении производственного заказа, российская сторона получила хорошую скидку к цене, в то время как обязательства китайского производителя перед правительством провинции также были выполнены.

Пример 3: 可能 (kěnéng) — «возможно». Указывает на малую вероятность исполнения обозначенного, дипломатическая формулировка. При этом брови переговорщика слегка подняты, губы сжаты. В данном случае лучше зафиксировать письменные договоренности, перепроверив текст на китайском языке.

Пример 4: 还可以 (hái kěyǐ) — «ещё можно / нормально». На самом деле данная фраза демонстрирует неудовлетворенность, но без желания конфликтовать. Как правило, идет повтор этой фразы в рамках встречных аргументов, что и формирует понимание неудовлетворенности. Невербальный сигнал — пожимание плечами, нейтральное лицо, взгляд в сторону. Так как для китайского партнера важны долгосрочные отношения, то лучше не предлагать что-то новое или проявлять нетерпение, а уточнить — что именно можно улучшить в предложении.

Пример 5. 微笑 (wēixiào) — «улыбка» как реакция на критику. В случае невыполнения обязательств по контракту, например, после замечания о просрочке поставки партнер улыбается без участия глаз (отсутствие морщин у глаз). Учитывая концепцию сохранения лица, этот жест представляет собой защитную реакцию, попытку смягчить ситуацию, но не согласие. Поэтому ответной реакцией должна быть констатация преодоления таких нарушений в будущем: «Я ценю вашу вежливость. Давайте обсудим, как избежать этого в будущем». Практика показывает, что при таком повороте ситуации китайский партнер чаще стремится не выходить на связь и оттягивать конфликтный момент. При этом личная встреча в ситуации задержек или несоответствия товара условиям договора без угроз судебного иска может привести к встречным выгодным предложениям.

При завершении переговоров китайский партнер может произнести поговорку: 一言既出，驷马难追 (Yī yán jì chū, sì mǎ nán zhuī). Это переводится буквально: «Слово сказано — и даже четыре коня не догонят его», или русский эквивалент: «Слово не воробей...».

В данном случае фразу можно интерпретировать в зависимости от контекста действий партнера двояко:

- либо как искреннее одобрение: если сказано с прямым взглядом, спокойным тоном и последующим действием (например, предоставлением/подписанием проекта контракта);
- либо как лукавство: если произнесено с театральной интонацией, но без конкретных шагов в течение нескольких дней.

Соответственно, можно поддержать риторически: «Мы тоже верим в силу слова. Давайте подпишем договор уже сегодня». Тем более, что любой китайский предприниматель выполняет закон, а согласно Закону КНР от 15 марта 1999 г. «О заключении договоров», договор, заключенный в письменной форме обязателен [15].

Турецкая культура, хотя и относится к культурам высокого контекста, отличается большей эмоциональной экспрессивностью по сравнению с китайской. Однако и здесь существуют специфические вербальные и невербальные паттерны [2], [6], [14].

Одно из самых сбивающих с толку отличий турецкого невербального общения — жесты согласия и отрицания. «В Турции кивок головой вверх-вниз, который в большинстве стран означает «да», интерпретируется как «нет» (hayır). А легкий кивок головой назад с одновременным поднятием бровей означает «да» (evet)». Например, на международной строительной выставке в Стамбуле один из российских предпринимателей заинтересовался предложением турецкой компании и начал активно обсуждать условия сотрудничества. Турецкий представитель в ответ на предложения российского предпринимателя несколько раз поднял брови и слегка откинул голову назад. Однако российский участник воспринял это как выражение удивления или даже недоверия и начал более настойчиво объяснять выгоды сотрудничества. Переводчик объяснил, что турецкий партнер уже три раза сказал «да», просто по-турецки. Это открытие изменило ход разговора — предприниматель перешел к обсуждению деталей. Этот случай показывает, как незнание простого жеста может значительно усложнить коммуникацию даже при наличии переводчика [8].

Еще один распространенный жест отрицания — щелчок языком (dil şaklatma), сопровождаемый запрокидыванием головы назад. Этот жест выражает категоричное «нет» и может восприниматься как более резкий, чем просто словесный отказ.

При выражении сомнения турки часто наклоняют голову вбок и поднимают брови, иногда сопровождая этот жест характерным звуком «хмм» (hmm). Это может означать как легкое несогласие, так и размышление над предложением (см. табл. 1).

Таблица 1 - Наиболее распространенные невербальные сигналы в переговорах с турецким партнером и их интерпретация

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2026.166.81.1>

Жест	Значение в Турции	Значение в российской традиции	Возможное недопонимание
Покачивание головой из стороны в сторону	Отрицание, «нет» (hayır)	Отрицание, «нет»	Низкий риск недопонимания
Кивок головой назад с поднятием бровей	Согласие, «да» (evet)	Может восприниматься как высокомерие или недоумение	Высокий риск недопонимания
Щелчок языком с одновременным поднятием головы	Отрицание, усиленное «нет»	Обычно не имеет конкретного значения	Средний риск недопонимания
Медленное закрытие глаз при легком наклоне головы	Уважительное согласие	Может восприниматься как усталость или скука	Высокий риск недопонимания

Примечание: составлено по [8]

Любимый турецкий «приём» — это фраза «İnşallah», что в переводе означает «Если даст Бог». Практически при любой договоренности турок применит эту фразу, особенно когда другая сторона давит на него по срокам или иным обязательствам.

С позиций создания деловых договоренностей наличие такой фразы позволяет турку отойти от уже достигнутых договоренностей, поскольку они были сделаны под условием. А условием этим было «позволит ли Всевышний или нет».

Слово «Belki» — «возможно» — также часто упоминается в общении. Например, «Belki yarın anlaşmayı imzlayabiliriz» — «Возможно, завтра мы сможем подписать соглашение».

Слово belki в турецком языке часто используется как вежливая форма отказа или отсрочки. В ходе наблюдений за переговорами было замечено, что при произнесении этого слова турецкий партнер демонстрировал напряженную улыбку: глаза оставались неподвижными (отсутствие «улыбки Дюшенна»), а брови слегка приподнимались — признак внутреннего дискомфорта. Это выражение лица, согласно классификации Пола Экмана [8], соответствует социальной улыбке-маске, используемой для поддержания вежливости, но не отражающей истинных намерений. Ответом может быть мягкий, но настойчивый подход: «Ne zaman kesin karar verebiliriz?» («Когда мы сможем принять окончательное решение?»).

Tabii ki! — «Конечно!» — быстрый ответ на запрос: «Tabii ki teslimati hızlandırabiliriz!» Обычно сопровождается громким тоном, широкими жестами руками, но с последующей паузой или избеганием деталей. Так турецкий партнер демонстрирует эмоциональный порыв, не всегда подкрепленный реальными возможностями. Потому необходимо сразу уточнить условия: «Harika! Hangi tarihe kadar mümkün?» («Отлично! До какой даты это возможно?»).

Biraz düşünmem gerekiyordur — «Мне нужно немного подумать». Например, в контексте получения коммерческого предложения. При этом фраза, как правило, сопровождается невербальным маркером — прикосновение к подбородку, медленное кивание, взгляд в пол.

В турецкой деловой культуре прикосновение к подбородку или потирание его выступает жестом при размышлении или несогласии. Если такой жест сопровождает фразу «Tamam, anlaştık» («Хорошо, договорились»), это может свидетельствовать о внутреннем сомнении, несмотря на внешнее согласие. В этом случае можно предложить помощь: «Size hangi bilgiler gerekli karar vermek için?» («Какая информация вам нужна для принятия решения?»).

Как в переговорах с китайскими, так турецкими партнерами, партнер может кивать, что означает активное слушание, а не согласие с условиями сделки. Механическое кивание при отсутствии комментариев выступает культурной привычкой показывать вежливое внимание, а не согласие. Поэтому необходимо вербально убедиться в том, что договоренность по определенному пункту достигнута.

Обсуждение

Межкультурная коммуникация основывается на процессе символического взаимодействия между индивидуумами и группами, культурные различия которых можно распознать. Восприятие и отношение к этим различиям влияют на вид, форму и результат контакта. Каждый участник межкультурного контакта располагает своей собственной системой правил — культурным кодом, — функционирующей таким образом, чтобы отосланные и полученные послания могли быть закодированы и декодированы. Признаки межкультурных различий могут быть интерпретированы как различия вербальных и невербальных кодов в специфическом контексте коммуникации [3], [4], [5], [8].

С позиций применения профайлингового анализа важно исключить:

- субъективность наблюдателя: предубеждения аналитика влияют на выводы. Как правило, для профессионального «отсечения» субъективного восприятия в процесс переговоров приглашают профайлера, не знающего язык, а только наблюдающего за невербальными сигналами и фиксирующего повторяющиеся паттерны вербальные и невербальные;
- ложные срабатывания: физиологические реакции могут быть вызваны здоровьем, а не обманом. Так как переговоры ведутся не в один раунд, то данные искажения могут быть исключены.
- культурные искажения: неверные интерпретации из-за незнания традиций. Для их устранения зачастую переговоры ведутся в присутствии либо торговых представителей РФ в целевой стране, знающих традиции, либо специальных компаний, сопровождающих переговоры. Соответственно, это позволяет прежде чем интерпретировать сигнал, уточнить — является ли он нормой для данной культуры.

В качестве рекомендаций ведения переговоров с китайскими и турецкими партнерами, обусловленными лингвистическим и профайлинговым анализом, можно выделить следующие (см. табл. 2).

Таблица 2 - Рекомендации по управлению ситуацией в переговорах

DOI: <https://doi.org/10.60797/IRJ.2026.166.81.2>

Ситуация	Тактика
Уклончивые формулировки	Переход к конкретике: «Что именно вы имеете в виду под “почти”?»
Невербальные признаки несогласия	Создание «безопасной зоны» для обратной связи
Эмоциональные заверения без деталей	Немедленное уточнение сроков, объемов, ответственности
Избыток вежливости	Фиксация договоренностей в письменной форме



Ситуация	Тактика
	в тот же день

Примечание: составлено авторами с использованием [6], [9], [11], [12]

Одновременно, деловые переговоры требуют серьезной информационной, психологической, культурологической подготовки. Для этого необходимо обучение межкультурной коммуникации: российским переговорщикам следует изучать не только язык, но и базовые микровыражения, характерные для конкретной культуры, их культурный код.

Еще один прием — использование «отзеркаливания»: повторение ключевых фраз с уточнением («Вы сказали «почти завершено» — это значит, что осталось менее 10%?») помогает выявить истинный смысл.

Также для комбинирования методов анализа вербальных и невербальных сигналов, можно предложить следующие подходы:

- фиксация кластеров сигналов — изолированный жест не показателен; необходим анализ совокупности признаков (например, уклончивый взгляд + запинки в речи + положение тела);
- сравнение базового поведения и изменений в нем во времени и этапах переговорного процесса. Например, часто суета (спешка) в заключении сделки и подписании контракта у китайских партнеров (так называемый прием «подписать контракт на дорожку») — может быть признаком обмана контрагента и продавливания своих условий;
- учет контекста — климатические, временные, языковые барьеры могут стать источником не совсем адекватной реакции.

На современном этапе стало популярно и полезно привлечение лингвистов-профайлеров: специалистов, способных одновременно анализировать речь и невербальное поведение. В то же время профайлер должен соблюдать этику, а не манипулировать партнером.

В любом случае, российские особенности контрактации позволяют перевести все вербальные и невербальные сигналы в задокументированные письменные формы: в культурах, где устные договоренности имеют условный характер, важно фиксировать все в письменном, парафируя достигнутые условия обеими сторонами.

Заключение

Успешные переговоры с китайскими и турецкими партнерами требуют не только лингвистической компетентности, но и глубокого понимания культурных кодов поведения. Российским переговорщикам необходимо развивать двойную чуткость: к словам и к тому, что остаётся за их пределами.

Анализ вербальных и невербальных сигналов в межкультурных переговорах позволяет выйти за рамки поверхностного понимания и распознать скрытые намерения партнёров. В случае с китайскими партнёрами доминируют стратегии уклонения и сохранения лица, тогда как турецкие коллеги чаще используют эмоциональную маскировку. Оба подхода требуют от российской стороны повышенного внимания к деталям — как к выбору слов, так и к микровыражениям. Только комплексный подход, объединяющий лингвистику и поведенческий профайлинг, обеспечивает успешное и честное международное сотрудничество.

Конфликт интересов

Не указан.

Рецензия

Все статьи проходят рецензирование. Но рецензент или автор статьи предпочли не публиковать рецензию к этой статье в открытом доступе. Рецензия может быть предоставлена компетентным органам по запросу.

Conflict of Interest

None declared.

Review

All articles are peer-reviewed. But the reviewer or the author of the article chose not to publish a review of this article in the public domain. The review can be provided to the competent authorities upon request.

Список литературы / References

1. Андрианов М.С. Невербальная коммуникация: психология и право. Монография / М.С. Андрианов. — Москва: Торговый дом ИОИ, 2007. — 300 с.
2. Воронкова О.Н. Концепция 儒商 и ее реализация в переговорах с китайскими партнерами / О.Н. Воронкова, Д.Н. Воронкова. // Технологии стратегического управления в современном мире: вызовы и возможности. Материалы IV Международной научно-практической конференции 26–27 февраля 2025 г.; — Ростов-На-Дону: АзовПринт, 2025. — С. 30–34.
3. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А.П. Садохин. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 352 с.
4. Мясоедов С.П. Кросс-культурный менеджмент: учебник для бакалавриата и магистратуры / С.П. Мясоедов, Л.Г. Борисова. — Москва: Юрайт, 2015. — 314 с.
5. Пиз А. Общие понятия о языке жестов "невербальная коммуникация" / А. Пиз. // Хрестоматия по социальной психологии; под ред. Кутасова Т.П. — Москва: Мждународная педагогическая академия, 1995. — С. 46–54.
6. Турецкие жесты и язык: как понимать без слов // skyeng.ru. — 2025. — URL: <https://skyeng.ru/articles-tureckij/kultura-i-tradicii-tr/turetskie-zhesty-i-yazyk-tela-kak-ponimat-bez-slov/>. (дата обращения: 10.01.26)



7. Цыплаков С. Основные тенденции развития российско-китайских торговых связей в 2024–2025 гг. / С. Цыплаков // Публикации РСДМ. — 2025. — URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/osnovnyye-tendentsii-razvitiya-rossiysko-kitayskikh-torgovykh-svyazey-v-2024-2025-gg/>. (дата обращения: 10.01.26)
8. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / П. Экман. — Санкт-Петербург: Питер, 2010. — 334 с.
9. Randau Henk.R. China Business 2.0. Management for Professionals / Henk.R. Randau, Olga Medynskaya. — Cham: Springer, 2015. — 259 p.
10. Hall EdwardT. Beyond culture / EdwardT. Hall. — Garden City (N.Y.): Anchor press/Doubleday, 1976. — 256 p.
11. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, G.J. Hofstede, M. Minkov. — New York: McGraw-Hill, 2010. — 576 p.
12. Fang T. Negotiation: The Chinese style / T. Fang // Journal of Business & Industrial Marketing. — 2006. — 21. — P. 50-60.
13. Göçer A. Türkçe Atasözlerinin İş Dünyasında Kullanımı ve Anlam Çelişkileri / A. Göçer // Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi. — 2018. — T. 30. — P. 112–129. — URL: https://turkoloji.cu.edu.tr/YENI%20TURK%20DILI/ali_gocer_sozvarligi_sozluk_kullanimi.pdf (accessed: 10.01.2026)
14. Lewis RichardD. When Cultures Collide: Leading Across Cultures / RichardD. Lewis. — Boston. London: Nicholas Brealey Publishing, 2019. — 576 p.
15. China. Contract law of the people's republic of China (Adopted and Promulgated by the Second Session of the Ninth National People's Congress March 15, 1999). 1999. — 72 p. — URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/6597> (accessed: 24.02.26).

Список литературы на английском языке / References in English

1. Andrianov M.S. Neverbal'naya kommunikaciya: psixologiya i pravo. Monografiya [Non-verbal Communication: Psychology and Law. Monograph] / M.S. Andrianov. — Moscow: Torgovyj dom IOI, 2007. — 300 p. [in Russian]
2. Voronkova O.N. Konceptiya 儒商 i ee realizaciya v peregovorax s kitajskimi partnerami [The concept of the 儒商 and its application in negotiations with Chinese partners] / O.N. Voronkova, D.N. Voronkova. // Strategic Management Technologies in the Modern World: Challenges and Opportunities. Proceedings of the 4th International Scientific and Practical Conference, 26–27 February 2025; — Rostov-Na-Donu: AzovPrint, 2025. — P. 30–34. [in Russian]
3. Grusheviczkaya T.G. Osnovy' mezhkul'turnoj kommunikacii: Uchebnik dlya vuzov [Fundamentals of Intercultural Communication: A Textbook for Universities] / T.G. Grusheviczkaya, V.D. Popkov, A.P. Sadoxin. — Moscow: YUNITI-DANA, 2003. — 352 p. [in Russian]
4. Myasoedov S.P. Kross-kul'turnyj menedzhment: uchebnik dlya bakalavriata i magistratury' [Cross-Cultural Management: A Textbook for Undergraduate and Postgraduate Students] / S.P. Myasoedov, L.G. Borisova. — Moscow: Yurajt, 2015. — 314 p. [in Russian]
5. Piz A. Obshhie ponyatiya o yazy'ke zhestov "neverbal'naya kommunikaciya" [Basic concepts of sign language: 'non-verbal communication'] / A. Piz. // An Anthology of Social Psychology; edited by Kutasova T.P. — Moscow: Mzhdunarodnaya pedagogicheskaya akademiya, 1995. — P. 46–54. [in Russian]
6. Tureczkie zhesty' i yazy'k: kak ponimat' bez slov [Turkish gestures and body language: how to understand without words] // skyeng.ru. — 2025. — URL: <https://skyeng.ru/articles-tureckij/kultura-i-tradicii-tr/tureckie-zhesty-i-yazyk-tela-kak-ponimat-bez-slov/>. (accessed: 10.01.26) [in Russian]
7. Cy'plakov S. Osnovny'e tendencii razvitiya rossijsko-kitajskix torgovy'x svyazej v 2024–2025 gg. [Key trends in the development of Russian-Chinese trade relations in 2024–2025] / S. Cy'plakov // RSDM Publications. — 2025. — URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/osnovnyye-tendentsii-razvitiya-rossiysko-kitayskikh-torgovykh-svyazey-v-2024-2025-gg/>. (accessed: 10.01.26) [in Russian]
8. E'kman P. Psixologiya e'mocij. Ya znayu, chto ty' chuvstvuesh' [The Psychology of Emotions. I know how you feel] / P. E'kman. — Saint Petersburg: Piter, 2010. — 334 p. [in Russian]
9. Randau Henk.R. China Business 2.0. Management for Professionals / Henk.R. Randau, Olga Medynskaya. — Cham: Springer, 2015. — 259 p.
10. Hall EdwardT. Beyond culture / EdwardT. Hall. — Garden City (N.Y.): Anchor press/Doubleday, 1976. — 256 p.
11. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind / G. Hofstede, G.J. Hofstede, M. Minkov. — New York: McGraw-Hill, 2010. — 576 p.
12. Fang T. Negotiation: The Chinese style / T. Fang // Journal of Business & Industrial Marketing. — 2006. — 21. — P. 50-60.
13. Göçer A. Türkçe Atasözlerinin İş Dünyasında Kullanımı ve Anlam Çelişkileri [The Use of Turkish Proverbs in the Business World and Ambiguities in Their Meanings] / A. Göçer // Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi [Journal of the Faculty of Communication, Akdeniz University]. — 2018. — Vol. 30. — P. 112–129. — URL: https://turkoloji.cu.edu.tr/YENI%20TURK%20DILI/ali_gocer_sozvarligi_sozluk_kullanimi.pdf (accessed: 10.01.2026) [in Turkish]
14. Lewis RichardD. When Cultures Collide: Leading Across Cultures / RichardD. Lewis. — Boston. London: Nicholas Brealey Publishing, 2019. — 576 p.
15. China. Contract law of the people's republic of China (Adopted and Promulgated by the Second Session of the Ninth National People's Congress March 15, 1999). 1999. — 72 p. — URL: <https://www.wipo.int/wipolex/ru/legislation/details/6597> (accessed: 24.02.26).