DOI: 10.31249/j.2949-2408.2026.02.01
УДК 327+316

ОСОБЕННОСТИ ВЫСТРАИВАНИЯ КОММУНИКАЦИИ С ТУРЕЦКИМИ ПАРТНЕРАМИ

АВАТКОВ Владимир Алексеевич
доктор политических наук, доцент, заведующий Отделом Ближнего и Постсоветского Востока, Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН)
E-mail: v.avatkov@gmail.com
SPIN-код: 7909-2304
ORCID: 0000-0002-6345-3782

СБИТНЕВА Алина Игоревна
кандидат политических наук, научный сотрудник Отдела Ближнего и Постсоветского Востока, Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН)
E-mail: a_sbitneva@mail.ru
SPIN-код: 4944-0408
ORCID: 0000-0002-9196-9348

ГУЗАЕРОВ Разиль Илшатович
младший научный сотрудник Отдела Ближнего и Постсоветского Востока, Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН)
E-mail: guzaerov99@bk.ru
SPIN-код: 1316-0272
ORCID: 0000-0003-0006-9975

Для цитирования: *Аватков В.А., Сбитнева А.И., Гузаеров Р.И.* Особенности выстраивания коммуникации с турецкими партнерами // Ближний и Постсоветский Восток. – 2026. – № 2 (14). – С. 7–17. – DOI: 10.31249/j.2949-2408.2026.02.01.

Аннотация. Статья посвящена особенностям межкультурной коммуникации с турецкими партнерами в деловом и личном контексте. Авторы выделяют ключевые факторы, определяющие характер взаимодействия с представителями Турции: место рождения и проживания, степень вестернизации, роль ислама в

повседневной жизни, уровень образования и особенности воспитания. В статье рассматриваются практические аспекты ведения переговоров: значение светской беседы перед деловым разговором, неспешность как черта турецкого менталитета, иерархичность общества и культура торга. Отдельное внимание уделяется невербальной коммуникации – жестам, позам и дистанции, привычные интерпретации которых могут существенно отличаться от турецких норм. Авторы также обозначают табуированные темы (события 1915 г., курдский вопрос, критика Ататюрка) и дают рекомендации по внешнему виду, подарочному этикету и письменному закреплению договоренностей. Статья носит прикладной характер и адресована специалистам, выстраивающим профессиональные отношения с турецкими коллегами и партнерами.

Ключевые слова: коммуникация, культура общения, турецкая культура, менталитет, взаимодействие, восточная культура.

Features of Building Communication with Turkish Partners

Vladimir A. AVATKOV
DSc in Political Science, Associate Professor, Head of the Department
of Middle and Post-Soviet East, Institute of Scientific Information
for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences
E-mail: v.avatkov@gmail.com
SPIN-code: 7909-2304
ORCID: 0000-0002-6345-3782

Alina I. SBITNEVA
PhD in Political Sciences, Research Fellow of the Department
of Middle and Post-Soviet East, Institute of Scientific Information
for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences
E-mail: a_sbitneva@mail.ru
SPIN-code: 4944-0408
ORCID: 0000-0002-9196-9348

Razil I. GUZAEROV
Junior Researcher of the Department
of Middle and Post-Soviet East, Institute of Scientific Information
for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences
E-mail: guzaerov99@bk.ru
SPIN-code: 1316-0272
ORCID: 0000-0003-0006-9975

For citation: Avatkov V.A., Sbitneva A.I., Guzaerov R.I. (2026). Features of Building Communication with Turkish Partners. *Middle & Post-Soviet East*, no. 2 (14), pp. 7–17. (In Russ.) DOI: 10.31249/j.2949-2408.2026.02.01.

Abstract. The article is devoted to the peculiarities of intercultural communication with Turkish partners in a business and personal context. The authors identify the key factors determining the nature of interaction with representatives of Turkey: the place of birth and residence, the degree of Westernization, the role of Islam in everyday life, the level of education and the peculiarities of upbringing. The article examines the practical aspects of negotiation: the importance of small talk before a business conversation, slowness as a feature of the Turkish mentality, the hierarchy of society and the culture of bargaining. Special attention is paid to non-verbal communication – gestures, postures and distances, the usual interpretations of which may differ significantly from Turkish norms. The authors also identify taboo topics (the events of 1915, the Kurdish question, and criticism of Ataturk) and provide recommendations on appearance, gift etiquette, and written agreements. The article is of an applied nature and is addressed to specialists who build professional relationships with Turkish colleagues and partners.

Keywords: communication, communication culture, Turkish culture, mentality, interaction, oriental culture.

Туркам свойственная восточная ментальность, что предопределяет характер поведения человека и манеру его общения в той или иной среде. Турецкий менталитет характеризуем нерасторопностью, философским отношением к жизни и времени, что может как затруднять, так и облегчать переговорный процесс. Особенности построения контакта с турками зависят от ряда факторов.

Место рождения и проживания. Долгий процесс национального генезиса определил определенные различия между турками в зависимости от места их происхождения и текущего проживания[1]. Формирование турецкой нации также связано с тем, что они перенимали культурные особенности других этносов (арабов, греков, армян и других). Влияние этого фактора в разных частях Турции проявляется по-разному, что находит свое воплощение в особенностях фраз, церемоний и т.д.

Цивилизационный фактор. Жители Турции в большей степени не ассоциируют себя с миром Востока. Политика вестернизации и европоцентризма, являвшаяся ключевым элементом государственной политики с момента образования Турецкой Республики, привела к тому, что турки начали ассоциировать себя с Западом. Яркое проявление данного фактора наблюдается в судебной деятельности. Несмотря на достаточно низкую юридическую грамотность, в конфликтных ситуациях жители Турции предпочтут обратиться к суду для разбирательства в деле. В этом выражается стремление использовать помощь «специалистов» в различных делах, что наблюдается во многих областях, например медицине. При этом уровень вестернизированности будет отличаться от конкретного региона. Самая западноориентированная часть населения проживает на западе

[1] Савинов Л.В. Национальный вопрос в Турции // Федерализм. – 2012. – № 2 (66). – С. 138.

Анатолии, во Фракии и на южном побережье. Остальная часть Турции, и особенно восток и юго-восток, более консервативна.

Религиозный фактор. Ислам играет большую роль в общественной жизни Турции. Именно религия вносит значительный вклад в формирование национального самосознания через диктат культурных и социальных норм (например, понятий гендерных ролей или же правил поведения). Приверженность религиозным нормам будет выше в консервативных районах, нежели в крупных городских центрах. Также если для светского человека худшим наказанием является публичное порицание, то религиозный будет больше всего бояться покарания Аллаха.

Отдельного внимания заслуживает тот факт, что верующей части населения страны свойственна принадлежность к различным религиозным движениям и тарикатам, которые на Востоке не только наполнены идейно-ценностной составляющей, но и представляют собой важный социальный и политический институт[2]. Подобные религиозные общества, как, например, суфийский тарикат «Накшбанди» или движение «Хизмет», свидетельствуют о принадлежности человека к определенной группе, имеющей весьма специфические взгляды и мировоззрение. Они же во многом определяют модель его поведения в обществе и выступают социализирующим механизмом. В связи с этим задача по изучению партнеров по диалогу непосредственно перед началом взаимодействия представляется принципиально важной – для успешной коммуникации необходимо как можно лучше понять будущего собеседника, в том числе для того, чтобы определить, стоит ли продолжать совместные инициативы.

Однако напрямую спрашивать о вопросах вероисповедания и принадлежности к религиозным группам не стоит – такие вещи считаются скорее личными и могут быть неверно интерпретированы в рамках делового общения. В равной степени будет лишним демонстрировать поддельный интерес и расспрашивать об особенностях функционирования того или иного движения у партнера: существует большое количество книг и иной литературы, посвященной аспектам религиозной жизни Турции, с которой следует ознакомиться заранее.

Женщинам следует знать и принимать как данность тот факт, что религиозный турецкий мужчина при общении вероятнее всего не будет смотреть ей в глаза и в целом будет стараться смотреть в сторону. В случае нахождения рядом супруга или коллеги мужского пола, взгляд будет устремлен именно на него, даже если коммуникация в этот момент продолжается с представительницей женского пола. Подобное поведение в Турции нормально и свидетельствует лишь о религиозности человека, а не о его желании обидеть или оскорбить собеседника, как это может показаться на первый взгляд.

[2] Дринова Е.М. Политизация ислама и суфийские традиции в истории Турции // Народы и религии Евразии. – 2022. – Т. 27, № 4. – С. 161.

Внешний вид и манера общения. Тем не менее о принадлежности человека к определенной социальной и религиозной группе может многое сказать его облик и разговорная речь. Так, например, длинные бороды, как правило, носят глубоко верующие граждане или служители мечетей – имамы; усы, в свою очередь, могут быть признаком националистических воззрений человека. Обилие в речи арабских заимствований и архаичной лексики может свидетельствовать как о нетурецких корнях собеседника, так и о его религиозности и консервативности. Подобный язык, в частности, распространен на востоке и юго-востоке Турции. К его использованию нередко прибегает президент государства Р.Т. Эрдоган, общаясь с местным населением в перечисленных районах, а также в случае желания воздействовать на определенный слой населения.

Важно отметить, что турецкий язык имеет ряд устойчивых выражений, связанных с именем Аллаха (например, Allah bilir – тур. «Бог знает», «Одному Богу/Аллаху известно», Allahaısmarladık – тур. «До свидания» и др.). Нерелигиозному человеку-иностранцу следует избегать подобных форм выражения мыслей и эмоций, поскольку он может быть не понят «средой» – польстить таким образом получится с наименьшей долей вероятности. Более предпочтительно и выигрышно использовать нейтральные выражения, исключающие религиозный контекст.

Уровень образования. Не менее важным фактором, влияющим на ход коммуникации, является уровень и степень образования собеседника. Обязательное 8-летнее образование в Турции было введено лишь в 1997 г., на многие должности высшее образование не требуется и сегодня. Люди с высшим образованием преобладают в основном в крупных светских городах страны – Анкаре, Стамбуле, Измире и др. При этом место получения образования, как и во многих других странах, оказывает непосредственное влияние на восприятие действительности, которое следует учитывать при взаимодействии. Так, например, частный Университет Богазичи в Стамбуле, являющийся одним из лучших в стране по качеству, известен своими связями с США и в определенном смысле прозападными настроениями. Вместе с тем среди религиозной части населения Турции популярностью пользуются лицеи Имама Хатипа, специализирующиеся на подготовке преимущественно религиозных кадров. Однако многие из действующих политиков, включая президента Р.Т. Эрдогана, продвигающего в Турции «умеренный ислам», являются его выпускниками.

Особенности воспитательного процесса в турецком обществе. Данный пункт представляет пласт норм поведения и традиций. В первую очередь это касается уважения к старшим, а также к чести и достоинству. Это является крайне важным для турок принципом, проявляющимся в различных областях. Так младшие члены семьи обычно целуют руки старшим и подносят их ко лбу в знак уважения. Невыполнение данного действия может вызвать непонимание у старших. К примеру, Р.Т. Эрдоган,

президент Турции, и вовсе публично дал легкую пощечину ребенку за то, что он не поцеловал ему руку.

При обращении к старшим турки обязательно используют уважительное служебные слова «bey» (господин), «hanım» (госпожа) или же «bay» (господин), «bayan» (госпожа), которые употребляются после имен. При этом использование первого или второго варианта будет определенным маркером. Первый вариант чаще используют консервативные люди, либо же выходцы из сельской местности. Ко второму варианту чаще прибегают светские граждане. Также ряд турок, имеющие западное мышление, считают такие формы обращения архаизмами, поэтому принципиально их не используют. В данном случае лучше обращаться к человеку так же, как и он к вам.

Особую роль в турецкой культуре занимает благодарность. Понятия скромности и вежливости становятся ключевыми в коммуникации. Поэтому турки часто используют слова благодарности в своей речи (teşekkür ederim, sağ ol, eyvallah). Более того, считается важным узнать у собеседника состояние его здоровья, благополучие семьи и дел, а также обсудить насущные новости. Использование данного подхода будет отличным способом укрепить диалог.

Важно учитывать высокий коллективный дух турецкого общества в сравнении с западным индивидуализмом[3]. Подобная общность касается как быта, так и деловых отношений (особенно в части малого и среднего бизнеса). Особую важность в выстраивании быта представляют дети, к которым турки проявляют особый трепет и позволяют намного больше, чем это принято в российском обществе. Поэтому не должно стать удивительным, если при личной встрече ребенок вашего партнера будет проявлять к вам интерес, смотреть, что у вас в телефоне, трогать ваши личные вещи и т.д. Турки относятся к таким шалостям спокойнее. Чтобы наладить тесное сотрудничество в сфере бизнеса, важно знать о семейном положении партнеров, об их детях и их благополучии.

Не стоит забывать о наличии в Турции жесткой иерархии, когда неформальное верховенство превалирует над формальным. Соблюдение иерархии, которая, может быть, даже нигде официально не зафиксирована, является необходимым для всех[4]. К примеру, сотрудники не могут начать обсуждать с руководителем деловые вопросы во время приема пищи, если это обсуждение не начал сам начальник. Поэтому большее внимание при переговорах или неформальных встречах должно оказываться человеку, стоящему на вершине иерархии. Перед подготовкой встречи следует изучить состав встречной делегации, их должности, а также правильное произношение имен и фамилий. Вероятнее всего, первая ваша встреча

[3] Атаян В.В. Специфика и многообразие незападных ценностей // Гуманитарные и социальные науки. – 2016. – № 2. – С. 5.
[4] Майер Е.А. Протокол и гендер // Власть. – 2022. – № 1. – С. 154.

пройдет с людьми, находящимися на невысоких позициях. Как только вы заслужите их доверие, с вами встретится руководитель, за которым будет последнее слово при принятии решения[5].

Турки предпочитают открытый и отзывчивый характер ведения переговоров, в рамках которых невозможно отстраниться от личного и сконцентрироваться исключительно на рабочих вопросах. Деловые беседы обычно начинаются со светских бесед. Желание быстрее перейти к обсуждению дел и пренебрежение личным общением может восприняться как неуважение, что может сказаться на результатах переговоров. Это связано с тем, что закрытые люди, не стремящиеся обсудить личные вопросы воспринимаются как опасные и ненадежные. Хороший ход беседы о темах вне переговоров положительно скажется на обсуждении основных дел. В целом западный стиль переговоров вызывает определенный дискомфорт у турок. Партнеры из России имеют определенное преимущество в этом плане, так как охотнее раскрываются своим коллегам, несмотря на большие различия в российском и турецком менталитетах[6]. В ходе бесед чаще всего вам будут предлагать чай или кофе, отказываться от которых нежелательно. Лучше немного пригубить напиток и поставить на стол, чем выражать явный отказ. Также мягким способом отказа от чего-то может быть простая благодарность в ответ на предложение.

Необходимо учитывать образ жизни турецких граждан, который часто проявляется в их неспешности. Задержка переговоров, опоздание на них должны восприниматься не как неуважение, а как особенности менталитета, где неторопливость является частью культуры Турции. Для турок важнее сама жизнь, а не стремление заработать больше. Поэтому они предпочтут выполнить необходимый для себя объем и не переработать в стремлении получить больше денег. Куда лучше провести время с семьей, друзьями, чем перерабатывать на работе. Данный аспект может также проявляться в неформальном графике работы организаций. В целом с точки зрения временных рамок не стоит ожидать от турецких партнеров четкости и пунктуальности. Поэтому напоминания о дедлайнах, строгом графике переговоров могут насторожить турецкого партнера. Для турок это не имеет такой же значимости, как для европейцев. Поэтому общение может затянуться на неопределенное время, а разговоры на светские темы занять бóльшую часть встречи. Для начала они постараются понять вас лучше, как человека, и только потом перейти к серьезным вопросам[7].

[5] Eckard Marchior B., Carraher C., Stiles K. Understanding and overcoming business etiquette differences in Japan, Turkey, and the United States of America // Journal of Technology Management in China. – 2014. – № 9 (3). – P. 281–283. – DOI: 10.1108/jtmc-08-2014-004510.1108/jtmc.

[6] Demirel Ö. Research on the Differences Between Business Negotiation Styles of Turkish and American Managers // Ege Akademik Bakış. – 2018. – № 18 (2). – P. 281.

[7] Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции. – Москва: Международные отношения, 2024. – С. 319.

Следует запастись временем при планировании встреч и не надеяться на моментальный результат.

Турецкие граждане очень патриотичны, поэтому в ходе диалога вы можете столкнуться с сильным восхвалением отечественной продукции, которой будет уделяться больше внимания. Это касается как повседневной продукции, так и мест питания. С этой точки зрения знание партнером турецкого языка будет воспринято максимально ценно для турка, что вызовет к вам дополнительные симпатии. При этом можно ограничиться базовыми приветственными словами.

В ходе переговоров необходимо обращать внимание на особенности языка. Турецкий язык сам по себе звучит очень громко, но монотонно. Изменения тональности при разговоре могут ассоциироваться с недовольством, злостью и т.д. Проявление эмоции и повышение тональности как в русском языке могут быть восприняты турком неоднозначно. Поэтому в рамках коммуникации с турками необходимо вести диалог ровно, без резких смен тональностей речи[8]. Также не стоит перебивать своего собеседника, несмотря на его долгое выступление. Необходимо дать закончить речь и только потом отвечать на заданные вопросы, либо поднимать свои. Любой диалог будет вестись в духе доброжелательности и вежливости. Однако стоит помнить, что, если в России критика высказывается в прямой форме, то турки выражают ее в непрямой форме, через намеки. При этом они будут стремиться избежать конфликта в случае несовпадения взглядов.

Отдельного внимания заслуживает коммуникация на языке жестов. Многие из привычных в России и в мире жестов в Турции могут быть не просто неверным образом интерпретированы, но и спровоцировать серьезный конфликт. Так, например, на территории Турецкой Республики однозначно следует воздержаться от жеста «Окей» и так называемого «кукиша» – они оба являются там крайне неприличными. Рекомендуется не злоупотреблять и использованием жеста, символизирующего «рок-н-ролл», поскольку он имеет визуальную схожесть с ключевым жестом ультранационалистической турецкой группировки «Серые волки». Вместе с тем привычный русскому человеку кивок головой в Турции означает не одобрение, а, напротив, отрицание.

Турки, как и россияне, являются представителями высококонтекстных культур, что выражается в сложной и многоуровневой коммуникации. Часто реальный смысл сказанного приходится искать между строк. Необходимо быть готовым к тому, что речь партнера будет наполнена намеками, афоризмами, поговорками, которые являются труднопереводимыми и тяжелыми для понимания вне контекста, но демонстрируют особенности культуры. Не стоит стесняться переспрашивать моменты, которые оказа-

[8] Аватков В.А. Особенности кросс-культурной коммуникации с турецким народом // Вестник культурологии. – 2024. – № 4 (111). – С. 200–201. – DOI: 10.31249/hoc/2024.04.12.

лись не поняты с первого раза, это позволит более четко и ясно обозначить все нюансы договоренностей[9].

Также следует обратить внимание на невербальное общение. К примеру, манера сидения со скрещенными ногами с открытой пяткой в сторону собеседника воспримется как неуважение и оскорбление. Покачивания головой и цоканье будет означать отказ или несогласие с вами. При этом если собеседник просто кивает из стороны в сторону, необязательно будет означать отказ, возможно так собеседник будет демонстрировать, что не понял вас или не расслышал. Если же турок сидит с оттянутым пальцем нижним веком, так он демонстрирует, что чувствует подвох. Стоит не использовать скрещенные пальцы, знак «окей» руками в европейской манере, а также демонстрировать националистические символы, например, бозкуртов (откинутые вверх указательный палец и мизинец с соединенными большим, средним и безымянным пальцами).

Как и во всех культурах при общении с турками необходимо избегать определенного ряда тем, способных испортить ваш диалог. В первую очередь это касается обсуждения внутренней политики Турции, а именно критики действующей власти и оппозиции. Турецкие граждане очень политизированы, и выражение мнения отличного от их принципов относительно власти, может испортить ваше общение и вывести из себя вашего партнера. Также среди таких чувствительных тем можно выделить события 1915 г., борьба с Рабочей партией Курдистана, оспаривание статуса непризнанной Турецкой Республики Северного Кипра, критика внешнеполитических действий страны, упоминание прежнего названия Стамбула – Константинополя, оскорбление основателя Турецкой Республики М.К. Ататюрка и вооруженных сил Турции и так далее[10]. К этому ряду следует добавить, что нельзя демонстрировать любое неравенство между вашим статусом и статусом партнера, проявлять сексизм в любой форме к собеседнику-женщине.

При этом, в отличие от многих западных стран, где подобные темы – моветон в обществе, в Турции считается нормальным при любом удобном случае обсуждать внешнюю политику и связанные с ней события. Туркам не свойственен политический абсентеизм, большая часть граждан тем или иным образом вовлечена в политический процесс и пристально следит за политической жизнью. Умение поддержать разговор на столь животрепещущую тему важно, однако, как уже отмечалось, переход на эмоции и тем более открытую критику кого-либо из политиков страны собеседника

[9] Аюпов А. 30 чашек чая, или как вести бизнес с турецкими партнерами. – Москва: Перо, 2024. – С. 14–20.

[10] Kadıoğlu A. Turkısh taboos perpetuate immaturity // The Guardian. – 18.04.2012. – URL: https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/apr/18/turkish-taboos (дата обращения: 08.03.2026).

неуместен, в особенности если достоверно неизвестно, каких именно политических взглядов придерживается партнер по диалогу.

Турки довольно аккуратны в плане одежды и любят следить за собой. В переговорах будет действовать принцип «встречают по одежке. Предпочтительным является формальный бизнес-стиль и smart casual для неформальных встреч. Женщинам рекомендуется одеваться в закрытую одежду спокойных тонов, без вызывающих вырезов или элементов. При встрече для мужчин обязательны рукопожатия. При повторной встрече турки уже могут приобнять вас, а в некоторых случаях и поцеловать в щеку. Телесные контакты между мужчинами является нормой. А вот с женщинами тактильные контакты не приняты, приветствие происходит на расстоянии[11]. В данном случае важно помнить, что представления о личном пространстве у турок значительно отличается от нашего, что проявляется как в физических контактах и расстоянии между людьми, так и в затрагиваемых в беседах темах.

Торг является важным элементом турецкой культуры, поэтому они будут прибегать к нему в ходе достижения договоренностей. Активное участие в торге и отстаивание своих интересов подстегнет турка к более активному диалогу и продемонстрируют вашу готовность к тесному сотрудничеству. В ходе торгов применяется широкий спектр тактик от затягивания времени в поисках лучшего решения до преувеличения / преуменьшения изначальных условий. Последний шанс к улучшению своих позиций с высокой долей вероятности будет использован в момент пожатия руки в надежде продавить вас на последнюю уступку. С помощью данного подхода турки будут прощупывать максимальные и минимальные возможности, за которыми их партнер уже будет не готов вести диалог[12].

Представление проекта лучше проводить с визуальным рядом, демонстрируя картинки, графики и таблицы. Так вы сможете лучше завлечь турка к диалогу с вами, так как это облегчит для него восприятие ваших идей и их визуализацию. Не стоит пренебрегать потенциальным освещением проекта. Указание того, что соглашение будет сопровождаться медийным освещением, способно еще больше завлечь вашего партнера к участию в проекте[13].

Не стоит надеяться на «честное слово» при достижении соглашений. Для собственной надежности переведите любые договоренности в письменную форму. При этом само содержание документа должно отражать не только суть договоренности, но и все этапы ее реализации, особенности

[11] Особенности работы с представителями разных видов культур. – Москва: Школа экспорта РЭЦ, 2020. – С 28.
[12] Турция. Особенности ведения бизнеса. – Москва: Школа экспортного центра РЭЦ, 2024. – С. 84.
[13] Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции. – Москва: Международные отношения, 2024. – С. 322–323.

деятельности, взаимные обязательства, условия пересмотра соглашения и т.д. Завершение процесса заключения сделки может стать таким же затянутым, как и его начало. Для закрепления впечатлений о себе возможно предусмотреть небольшие памятные подарки. Особенно интересными будут изделия, связанные с вашей культурой. В случае же когда вы получаете подарок, необходимо осмотреть его при партнере и выразить большую благодарность[14].

Список источников и литературы

1. Аватков В.А. Особенности кросс-культурной коммуникации с турецким народом // Вестник культурологии. – 2024. – № 4 (111). – С. 194–204. – DOI: 10.31249/hoc/2024.04.12.
2. Атаян В.В. Специфика и многообразие незападных ценностей // Гуманитарные и социальные науки. – 2016. – № 2. – С. 2–9.
3. Аюпов А. 30 чашек чая, или как вести бизнес с турецкими партнерами. – Москва: Перо, 2024. – 124 с.
4. Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции. – Москва: Международные отношения, 2024. – 344 с.
5. Дринова Е.М. Политизация ислама и суфийские традиции в истории Турции // Народы и религии Евразии. – 2022. – Т. 27, № 4. – С. 154–164.
6. Майер Е.А. Протокол и гендер // Власть. – 2022. – № 1. – С. 152–156.
7. Особенности работы с представителями разных видов культур. – Москва: Школа экспорта РЭЦ, 2020. – 37 с.
8. Савинов Л.В. Национальный вопрос в Турции // Федерализм. – 2012. – № 2 (66). – С. 135–146.
9. Турция. Особенности ведения бизнеса. – Москва: Школа экспортного центра РЭЦ, 2024. – 95 с.
10. Demirel Ö. Research on the differences between business negotiation styles of Turkish and American managers // Ege Akademik Bakış. – 2018. – № 18 (2). – P. 273–288.
11. Eckard Marchior B., Carraher C., Stiles K. Understanding and overcoming business etiquette differences in Japan, Turkey, and the United States of America // Journal of Technology Management in China. – 2014. – № 9 (3). – P. 274–288. – DOI: 10.1108/jtmc-08-2014-0045.
12. Kadıoğlu A. Turkısh taboos perpetuate immaturity // The Guardian. – 18.04.2012. – URL: https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/apr/18/turkish-taboos (дата обращения: 08.03.2026).

[14] Турция. Особенности ведения бизнеса. – Москва: Школа экспортного центра РЭЦ, 2024. – С. 85.