

3.6 How to Haggle

Как торговаться. Условные предложения

Когда люди торгуются, они часто используют условные предложения. Эти предложения состоят из двух частей. Одна часть (она начинается с *if* или *when*) описывает условие, другая — результат, который последует, если условие будет соблюдено.

- *If you buy two cups, you get one for free.*

Есть четыре типа условных предложений: нулевой, первый, второй и третий. Когда люди торгуются, они чаще всего используют условные предложения нулевого типа.

Условные предложения нулевого типа используются, когда нужно показать, что условие обязательно влечёт за собой результат. Такие предложения описывают законы природы, правила, закономерности.

В обеих частях предложения используется Present Simple.

- *If you buy this scarf, you get a discount on your next purchase.* — это правило магазина, поэтому используется условное предложение нулевого типа.

Часть предложения, содержащее условие, может стоять как перед частью с результатом, так и после неё. Если она стоит в начале предложения, она отделяется запятой от части, содержащей результат.

- *If you buy two cups, you get one for free.*
- *You get one cup for free if you buy two.*

Другие выражения, которые помогут вам торговаться

Can you do it for ... (sum of money)? — Вы можете продать это за... (сумма)?

Can you make it (sum of money)? — Вы можете сделать цену (сумма)?

I can't go any lower than (sum of money). — Я не могу отдать это меньше, чем за (сумма).

I can't go any higher than (sum of money). — Я не могу купить это больше, чем за (сумма).

Полезная лексика из главы

- *haggle* — торговаться
- *cheap* — дешёвый
- *reasonable* — разумный
- *for sale* — продаваться
- *final offer* — окончательное предложение
- *discount* — скидка
- *embarrassing* — неловко
- *tip* — чаевые
- *insist* — настаивать