

# Russian SOLT I Module 3 Lesson 7

## Student Manual



Bargaining

## Objectives

At the end of this lesson, you will be able to understand and apply the language as well as the cultural norms of **Bargaining for Merchandise** in Russia. In particular you will be able to:

### **Bargaining for Merchandise**

- Negotiate the price in a store
- Talk about prices of different merchandise
- Discuss acceptable bargaining techniques
- Apply bargaining techniques

### Bargain for Merchandise



**Tip of the Day:** Поговорка:  
**Недоплатишь – недоносишь.** – *If you don't pay enough, you will not wear it long enough.*  
English equivalent: *The poor pay twice.*

#### На оптовом рынке у лотка с матрёшками.

Алексей Мартынов с семьёй уже почти два года в России. На майские праздники они решили съездить во Францию, чтобы повидаться со своими родственниками. Но нельзя же ехать в гости с пустыми руками, – надо купить родне какие-нибудь подарки. Алексею посоветовали пойти на рынок, где все всё продают и все всё покупают. На рынке можно купить хорошие вещи и по хорошей цене. Только надо торговаться. Давайте посмотрим, умеет ли мистер Мартынов торговаться по-русски.

### Exercise 1

Look at the three images below. What do you call them in English? Are these items commonly used in an American household? Do you have them in your home?

**Pair work.** Ask your neighbor if he/she has these items (name them) at home.

### Exercise 2



Before reading each of the three bargaining situations, look through the conversations and look up the words you don't know in the **Vocabulary**.

#### Сахарница

Алексей: – О, какая у вас красивая гжель. **Сколько стоит** эта сахарница?

Продавец 1: – Эта? Эта тысяча триста.

Алексей: – А за тысячу **отдадите**?

Продавец 1: – Нет, за тысячу не **пойдёт**.

Алексей: – Ну, хозяин, **сбросьте** немного.

Продавец 1: – Ну, что тут **сбрасывать**? Ну, полсотни **скину**.

Алексей: – **Даю** тысячу сто. **Идёт**?

Продавец 1: – Нет, тысяча двести. **Дешевле не продам**.

Алексей: – Хорошо. **По рукам. Беру** за тысячу двести.

### Exercise 3



After reading each conversation, discuss the verbs/combinations used during bargaining.

#### Подстаканник

Алексей: – Добрый день, хозяин. Я, вот, ищу подстаканник. **Почём** ваши?

Продавец 2: – Добрый день. Вот выбирайте: есть серебряные, есть мельхиоровые.

Алексей: – Сколько за этот **просите**? Он из мельхиора?

Продавец 2: – Да, это мельхиор. Этот восемьсот.

Алексей: – Восемьсот? Красивый он, но **дороговато**. А **дешевле будет**? За шестьсот, а?

Продавец 2: – Нет, ну, что вы! За шестьсот нет.

Алексей: – Ну, **уступите** немного. Рублей сто хотя бы.

Продавец 2: – Сто нет. Пятьдесят **уступлю**. Семьсот пятьдесят. **Меньше не будет**.

Алексей: – **Договорились. Беру** за семьсот пятьдесят.



### Самовар

- Алексей: – **Как идёт торговля, хозяин. Покупает народ самовары?**
- Продавец 3: – **Покупает**, а как же? **Товар ходкий. Хотите купить самовар?**
- Алексей: – Да, ищу самовар, но не просто сувенир, а чтоб можно было чай пить.
- Продавец 3: – Электрический, или на углях? Тульский или современный?
- Алексей: – Тульский – нет. Тульские дорогие. Мне подарок купить надо. Но настоящий, на углях.
- Продавец 3: – Пожалуйста, вот, выбирайте.
- Алексей: – Так, сейчас посмотрим. Вот за этот сколько хотите?
- Продавец 3: – За этот две двести. Отличный самовар. Хромированный. И работает прекрасно.
- Алексей: – Самовар – что надо! Но дорого. Мне б тысячи за полторы.
- Продавец 3: – За полторы у меня ничего нет.
- Алексей: – Ну, тогда давайте этот за тысячу восемьсот.
- Продавец 3: – Нет, это мало. Две двести – хорошая цена.
- Алексей: – Нет, хозяин, надо уступить немного.
- Продавец 3: – Ну, ладно. Сотню, так и быть, уступаю, но не больше. Две сто.
- Алексей: – Две сто так две сто. Беру.
- Итак, Алексей возвращается домой с подарками для родственников. Как вы думаете, умеет Алексей торговаться по-русски?

**Exercise 4**

**Work in pairs:** Simulate bargaining in class. Put different objects or pictures of objects in front of you and take turns “selling” and bargaining for the items using the dialogue above as a guide. Your partner will play role as a vendor. Negotiate for the best deal that you can by playing out the scenario. Reverse the role.

**Introducing the Superlative Degree of Adjectives**

**Самая хорошая машина – моя!**

- Какая машина **самая дорогая**?
- Наверное Роллс-Ройс или Ламбургини?
- Это **самые хорошие** машины.
- Это **самые дорогие** и **самые престижные**, но это не значит, что они **самые хорошие**.
- А какие **самые хорошие**?
- **Самая хорошая** та, которая стоит у тебя в гараже.

**Exercise 5**

Choose any three objects from your surroundings and say which of them is the most ... according to the model.

**Model:**

- Какой карандаш **самый** длинный? –
- Этот карандаш **самый** длинный.

**Exercise 6**

Ask questions/give answers according to the model.

**Model:**

- Какой день в году **самый** длинный?
- **Самый** длинный день в году 22-е июня.

**Grammar Points:** The Superlative Degree of Adjectives – **самый**.

## The Superlative Degree of Adjectives

### Compound Superlative

This is perhaps the most common way of forming the Superlative Degree in Russian. It is formed by using the word **самый** with the positive degree of the adjective. **Самый** and the adjective are declined. **Самый/ая/ое/ые** is the equivalent of the English *most*. Different Superlatives show different degrees of quality. This degree is quality level 1 (less high of the three).

Это **самый** **новый** дом на нашей улице – *This is the newest house on our street.*

Мы живём в **самом** **новом** доме на нашей улице – *We live in the newest house on our street.*

**Самый** is declined as follows:

	<b>Masculine/Neuter</b>	<b>Feminine</b>	<b>Plural</b>
Nom	самый самое	самая	самые
Gen	самого	самой	самих
Dat	самому	as Gen	самим
Acc	as Nom or Gen	самую	as Nom or Gen
Inst	самым	as Gen	самыми
Loc	самом	as Gen	самых

## Grammar Exercises

### *Exercise 1*

Look at the information about **Евгения**'s relatives. Tell us their names, when they were born and how old they are. Also compare their ages to the ages of any other two members of the family. Say who among the relatives of **Евгения** is the oldest and who is the youngest.

#### **Model:**

Дядю Евгении зовут Борис Александрович.

Он родился 23 мая 1936 г. (двадцать третьего мая тысяча девятьсот тридцать шестого года).

Ему 64 (шестьдесят четыре) года.

Он старше матери Евгении, но младше дедушки Евгении.

Евгений Степанович, дедушка  
30 декабря 1915 года

Пётр Анатольевич, двоюродный брат  
22 сентября 1965 года

Антонина Семёновна, бабушка  
15 марта 1916 года

Светлана Леонидовна, сестра  
27 ноября 1966 года

Леонид Евгеньевич, отец  
25 августа 1940 года

Дмитрий Аркадиевич, муж  
19 июня 1964 года

Наталья Александровна, мать  
17 октября 1939 года

Екатерина Викторовна, племянница  
20 апреля 1997 года

Анастасия Александровна, тётя  
8 февраля 1941 года

Владимир Дмитриевич, сын  
3 июня 1999 года

### **Exercise 2**

*Make up a short story (4-6 sentences) using the words below. Put the adjectives in the superlative form. Use the story in **Exercise 4** as a model.*



**Крым, г. Ялта**

Лето, ехать, хорошие, друзья, отдыхать, поехать, прекрасный, город, Ялта, жить, дорогой отель, ходить, замечательный, музей, читать, интересный, книги.

### **Exercise 3**

*Put **сам** or **самый** in the sentences below using the correct case and number.*

**Model:**

Она живёт в том же городе, где и родилась.

Она живёт в том же **самом** городе, где и родилась.

1. Это тот \_\_\_\_\_ писатель, который написал эту чудесную книгу по истории.
2. Тут жил \_\_\_\_\_ Пётр Первый.
3. Они себя \_\_\_\_\_ не могут понять. *Or:* Они \_\_\_\_\_ себя не могут понять.
4. У \_\_\_\_\_ дома стоит машина моего мужа.
5. Я работаю в той же \_\_\_\_\_ фирме, что и Вика.
6. В Архангельске с \_\_\_\_\_ сентября холодная погода.
7. Он живет в том же \_\_\_\_\_ доме, что и Владик.
8. Мой маленький сын хочет всё делать \_\_\_\_\_ .
9. Я читаю ту же \_\_\_\_\_ книгу, что и ты.
10. Это очень талантливые студенты и они могут это написать \_\_\_\_\_ .






**Exercise 4**

Express your opinion about the ability of each of the people mentioned above in the sport that made that famous using the superlatives.

**Examples:**

- Он лучший шахматист/футболист.
- Он самый лучший шахматист.
- Он самый хороший шахматист.
- Он самый молодой шахматист.
- Он самый известный шахматист.
- Он самый интересный шахматист.
- Он очень интересный человек.

1.		2.		3.	
Евгений Кафельников		Анна Курникова		Гарри Каспаров	

			
Андре Агасси	Клаудио Лопес из Аргентины и Болгарин Радостин Кишичев	Форвард “Айлендерс“ из Нью Йорка	Джон Старкс из Нью Йорка и Кевин Олли “Мэджик“ из Орландо

гжель	Gzhel traditional Russian porcelain
дороговато	a little bit too expensive
лоток	stand (with merchandise)
мельхиор, мельхиоровый	cupronickel
настоящий	real
ну, что вы!	Come on! No way!, What are you talking about!
отдавать/отдать	to give away, to sell at a bargain price
по рукам	Deal!
повидать(ся)	to go see (with) smb
подарок	gift, present
подстаканник	tea glass holder ( <i>lit</i> 'underglasser')
пойдёт, не пойдёт	will/not be OK
посоветовать	to give an advice
престижный	prestigious
продавать/продать	to sell
пустой, с пустыми руками	empty, empty handed
родня = родственники	relatives
рынок	market
сахарница	sugar bowl
сбрасывать/сбросить (бросать – to throw)	to go down on a price ( <i>lit</i> to throw down, to dump)
серебро, серебряный	silver, sterling
скидывать/скинуть (кидать – to throw)	to go down on a price ( <i>lit</i> to throw down, to dump)
сувенир	souvenir
так и быть	OK, let it be that way; OK, I agree
товар	goods, product
торговаться	to bargain
торговля	trade
тульский ( <i>adj</i> of Тула, a city near Moscow famous for its samovars)	<i>pert</i> to the city of Tula
уголь	coal
уступать/уступить	to give in, to succumb, to yield, to go down on a price
ходкий (товар)	popular (product)
хром, хромированный	chrome, chrome plated

## Russian Markets

Today, there is hardly any town or village in Russia where one wouldn't find a food market or at least a couple of stalls where the local people sell food. Most towns have at least one **центральный рынок** – *central market* and in big cities there is at least one **продуктовый рынок** – *food market* in each city district.

In the older days of the communist regime when the selection of food products in the stores was scarce, the food market was the only place where one could find different varieties of quality food items. But few could afford to buy food there since the prices were too high compared to the regular stores. In the last few years the situation has drastically changed. Now in any Russian store you can buy almost any product you wish but prices are relatively high for the average Russian. Most of the food items sold in the stores are imported to Russia and the high prices are not negotiable. That is why most people now turn to markets where one can buy good food produced by a local farmer for the same or, if you have good bargaining skills, even a much lower price than in the store.

When you come to the Russian market you will be amazed by the variety of food sold. Usually the market place consists of a large one or two story building, but sometimes it is just open air. The market is divided into several **ряды** – *rows* based upon the food that is being sold there. The moment you enter the market, you will be called by the vendors offering samples of their fruit, vegetables, cottage cheese, pickles, sauerkraut and what not, which is especially nice if you come to the market feeling a bit hungry. They all claim that their honey or apples are much better than that of their neighbor while in reality it probably takes a real food connoisseur to discern such a subtle difference. The market is the best place to perfect your bargaining skills which you have acquired in this lesson since the vendors will be more than willing to sell you their food at a lower price than their competitors. This can be a very interesting experience, which you definitely shouldn't miss while visiting Russia.

Besides food markets there are also other types of markets where Russians shop. Among them are **оптовые рынки** – *wholesale markets* where one can buy almost anything from soap to furniture at a better price than at the regular stores. Such markets are usually located in the new districts or outside the city limits and a lot of people shop there during the weekend. These are similar to American outlet or factory malls. Bargaining at such markets is not very common and the prices are more or less fixed. In any big city you can also see small markets with a few vendors selling food and basic necessities near a metro station or a bus stop. This is very convenient for most people since they don't have to make a special trip to the store and can buy things they need on the way home from work. Prices at these **киоски** – *kiosks* are also fixed.

While visiting the popular tourist attractions in Russia you will definitely be attacked by street vendors selling **сувениры** – *souvenirs*. This is another chance for you to bargain to get a better deal. However the best deals for souvenirs are found at special **сувенирный рынок** – *souvenir markets* which offer a much larger selection and better prices than the individual street vendors.

**Activity 1**

**Work in Pairs.** The sentences of the dialogue below are scrambled. Put the sentences in the correct order. Assign the correct number to each sentence (1 through 12).



- Добрый день. Какие у вас красивые матрёшки!
- Спасибо. Да, матрёшки у нас самые красивые. Хотите купить?
- Да. Сколько стоит вот эта?
- Сто пятьдесят долларов.
- Сто пятьдесят? Дороговато. А дешевле будет?
- Дешевле не продам.
- Надо уступить немного, хозяин. За сто отдадите?
- Нет, не могу.
- А за сто двадцать?
- Отдам за сто сорок.
- Плачу сто тридцать.
- О'кей, сто тридцать.

- Нет, не могу.
- Плачу сто тридцать.
- Да. Сколько стоит вот эта?
- Добрый день. Какие у вас красивые матрёшки!
- Сто пятьдесят? Дороговато. А дешевле будет?
- А за сто двадцать?
- О'кей, сто тридцать.
- Сто пятьдесят долларов.
- Дешевле не продам.
- Отдам за сто сорок.
- Спасибо. Да, матрёшки у нас самые красивые. Хотите купить?
- Надо уступить немного, хозяин. За сто отдадите?

**Activity 2**

**Fluency circle.** *Think of three objects that you bought recently. Which of them were the least expensive and which one was the most expensive?*

**Model:**

Я купил/а компьютер, книгу и карандаш. Компьютер, конечно, самый дорогой, а карандаш самый дешёвый. А ты что купил/купила?

*Now, your teacher will ask you to form two circles, one inside the other and will assign partners. When you teacher says **начали** – begin, the students of the outer circle start a conversation with their partners on the inner circle and tell them what they bought and which object was the most expensive and which object was the least expensive. Then, the students of the inner tell what they bought and which object was the most/the least expensive. After the information exchange is over, the students of the outer circle move one space clockwise and the activity starts again with a new partner.*

**Activity 3**

*Look at the advertisements and find out what businesses are for sale?*

**Ad 1.** A meat packing facility and a store.

**Ad 2.** A gas station.

<p><b>Продается или сдается в аренду мясная база, 12000 sq. ft., большие холодильники, много лет в бизнесе + магазин. Работает с Нью-Йорком, Филадельфией, Атлантик-Сити.</b></p> <p>Хорошее расположение в Южном Нью-Джерси. <i>За информацией звонить с понед. по пятн. с 7 до 5, в субботу с 9 до 2.</i></p> <p><b>(609) 358-2321</b> Спросить Henry</p>	<p>52087</p> <p><b>В ОЖИВЛЕННОМ РАЙОНЕ БРУКЛИНА ПРОДАЕТСЯ БОЛЬШАЯ ЗАПРАВочНАЯ СТАНЦИЯ "АМОСО" с мойкой машин, пунктом смены масла и ремонта машин. Информация по тел.: (718) 235-3788 Спросить Лейзера</b></p>
<p>Ad 1</p>	<p>Ad 2</p>

**Activity 4**

**Work in pairs.** Using the vocabulary from this lesson and the previous activities, one partner will try to sell the business advertised under **Ad 2** and the second one will play the role of a potential buyer.

**Activity 5**

**Form a circle.** One of the students will play the role of a car salesman. The rest of the class will be trying to buy a car from him and to bring his price down. Take turns in using the expressions for bargaining.

**Model:**

- The instructor will start the game by asking: **Сколько стоит этот пикап?**
- Salesman: **28 тысяч.**
- Next, each student responds trying to beat the price down.
- The game ends when all the students have responded to the salesman using one of the bargaining expressions.
- While the students are talking, the instructor puts each different bargaining phrase on the board. Count how many different bargaining expressions the students know by now.

**Activity 6**

**Work in pairs.** Look at the images of famous buildings and monuments below. Say how tall they are. Compare the height of each building with any other two buildings shown here and tell whether it is taller or lower than the other two. Say which of these six buildings is the tallest and the shortest.



**Тадж Махал**  
**80 футов**



**Биг Бен**  
**316 футов**



**Эйфелева башня**  
**3300 метров**



**Статуя Свободы**  
**111 футов 1 дюйм**



**Пирамида Хеопса**  
**450 футов**



**Пизанская башня 55**  
**метров**

**Activity 7**

**Work in pairs.** Listen to your instructor and fill out the table below.

Who is talking?	
Where does the conversation take place?	
Which items have been discussed?	
Which prices have been originally offered?	
What was the final price?	
What is the relationship between the two Speakers and on what factor(s) are you basing your conclusion?	

**Activity 1**

**Work in Pairs. Scenario.** *The housing market. You are working for an American-Russian company. Finally, you found a house you like. Its photograph is given below. The price, however, is over-inflated. Talk to the real estate agent and try to bring the price down. Your partner will play the role of the real estate agent. At the end of the deal, tell the class how much you paid. (Note: the current prices in the real estate are comparable to American prices).*



**Useful expressions:**  
Какая настоящая цена?  
Это слишком дорого.  
Нет, я не могу снизить цену.  
Это окончательная цена.  
Я заплатил 240 000 долларов.

**Activity 2**



**Work in Pairs. Continuation.** *You are visiting the local chapter of the Rotary Club in Russia. One of the members would like to sell you his pistol. It happens to be one of the newest Russian-made pistols of the PPM type. Below are the specifications. One of you will be the buyer and the other a seller. Negotiate the price.*

ТТХ пистолета ПСМ	
Патрон:	5,45x18 мм.
Принцип работы:	свободный откат затвора.
Общая длина, мм:	155
Длина ствола, мм:	85
Нарезы:	6, правосторонние.
Емкость магазина:	8 патронов.
Масса, неснаряженная, кг:	0,46
Масса, снаряженная, кг:	0,51

ТТХ патрона ПСМ	
Калибр, мм:	5,45
Масса патрона, г:	4,8
Масса пули, г:	2,4
Масса заряда, г:	0,15
Общая длина, мм:	25
Длина гильзы, мм:	18
Длина пули, мм:	14,3
Макс. Давление, МПа:	127



**Note:** ПСМ – пистолет самозарядный малогабаритный – *pistol, small-caliber, automatic.*

**Activity 3**

**An overheard conversation. Scenario: Продуктовый рынок.** *Listen to your instructor, take notes and find the information regarding the points specified.*

What has been sold? For how much? What was the original price?
--

**Activity 4**

**Scenario: Оптовый рынок. An overheard conversation.** *Listen to your instructor, take notes and find the information regarding the points specified.*

What has been sold? For how much? What was the original price?
--

**Activity 5**

**Work in pairs.** Read the following commercial. What is being advertised?

Study the word **распродажа**. Come up with a verb related to it. **РАСПРОДАЖА**

**РАСПРОДАЖА! АСПРОДАЖА!**

**ХИТ СЕЗОНА!**



» Первый MP3-CD плеер в мире! Легкий, изящный и самое главное, воспроизводит большинство CD с MP3 без проблем. К тому же умеет записывать! >>>

**РАСПРОДАЖА!**



» Великолепный CD-плеер Panasonic высшего класса со встроенным цифровым радио и всеми наворотами!  
~~159~~ сейчас \$129

**БЕСТСЕЛЛЕР САЙТА!**



» Новый минидиск-плеер с полным набором функций и аксессуаров за невероятно низкую цену! ~~255~~ сейчас \$214

**Activity 6**

**Work in pairs. Scenario: Чёрный рынок.** (Note: It is not legal to sell consumer goods for dollars inside Russia; however, it does happen quite frequently). Negotiate the price of the items you read about in the previous activity. One of you will play the role of a salesman, and the other partner will play the role of buyer.

**Activity 7**

**Language in motion. Simulation game.** Students should create a **продуктовый рынок** in class. Desks can serve as stands. Students may bring any food items they like and pretend they are selling. Paper money could be made by making xerographic copies of the denominations given in this lesson. Students should play the roles of both sellers and buyers to get a maximum opportunity to play these roles.

**Activity 1**

Read the following ads from a Russia newspaper for immigrants. Assume that you are interested in buying a business. Your preference is a food-related business. Which ad(s) would you choose?

The correct choice:

<p><b>ПРОДАЕТСЯ ХИМЧИСТКА.</b></p> <p>расположенная в оживленном районе Бенсонхерста.</p> <hr/> <p>Возможно финансирование. Цена для быстрой продажи.</p> <hr/> <p><b>Тел. (718) 837-4947</b></p>	<p>152267</p> <p><b>ПРОДАЕТСЯ ТРЕХЛЕТНИЙ БИЗНЕС</b></p> <p>Русский продуктовый магазин. Новое оборудование, отличный интерьер, имеется винный от- дел. Находится в прекрасном и отличном месте для покупате- лей. Адрес: <b>169 Sunny Isles Blvd. N. Miami Beach</b> <b>Тел: (305) 944-3400</b> <b>Fax: (305) 944-3438</b></p>
<p>Advertisement 1</p>	<p>Advertisement 2</p>

<p>152368</p> <p><b>В центре Бруклина ПРОДАЕТСЯ РУССКИЙ РЕСТОРАН</b></p> <p>в связи с разногласиями парт- неров. Долгосрочный договор. Цена для быстрой продажи. <b>Тел: (718) 934-5102</b></p>
<p>Advertisement 3</p>

**Activity 2**

*Which of the businesses advertised for sale seems to be a good deal? State your reasons.*

-----  
-----  
-----

**Activity 3**

*Now look at the ads again and imagine that you are going to buy one of those businesses. Prepare a short dialogue for bargaining using the vocabulary list from this lesson. Write it down and hand in to the teacher. Prepare to use it in class. Role-play the situation with your partner.*

**Activity 4**

*You are talking to your friend. Agree with his/her statements using the superlative degrees form according to the model.*

**Model:**

- Это **новый** дом.
- Да, это **самый** **новый** дом.

- |                         |                                |
|-------------------------|--------------------------------|
| 1.                      | 6.                             |
| – Это высокое дерево.   | – Здесь высокие горы.          |
| – _____.                | – _____.                       |
| 2.                      | 7.                             |
| – Это кошмарный фильм.  | – Там растут красивые цветы.   |
| – _____.                | – _____.                       |
| 3.                      | 8.                             |
| – Сегодня хороший день. | – Там за горой красивое озеро. |
| – _____.                | – _____.                       |
| 4.                      | 9.                             |
| – Это ужасная история.  | – У неё красивые дети.         |
| – _____.                | – _____.                       |
| 5.                      | 10.                            |
| – Он умный студент.     | – У него дорогая машина.       |
| – _____.                | – _____.                       |

**Activity 5**

*Listen to (track 34-1) the story and fill out the following table below.*

**Useful words and expressions:**

**У меня есть мысль.** – *I have an idea.*

**Ты что, с ума сошёл?!** – *What is it with you? Did you go crazy?*

1. Who is talking?	
2. Where does the conversation take place?	
3. What has been bought?	
4. What prices have been discussed?	
5. What was the final price?	
6. Additional facts.	

**Activity 6**

*Listen (track 35-1) to the advertisement and fill out the following table below.*

1. What kind of business is being advertised?	
2. What is the location?	
3. What is the telephone number?	