

# 春节想回老家多待几天 妻子却带孩子回了娘家

中国县市区域报好专栏

一戈赛挺：

主持人你好,马上又到春节了,可我家在这时候发生了家庭矛盾,都不知道怎么处理。

主持人：

是夫妻俩吵架了吗?

一戈赛挺：

是啊。我是丽水人,老婆是永康人,平时都在永康工作,很少回丽水老家。今年春节放假9天,我就想带她们回去多待几天,我老婆却不愿意。为此,我们昨晚吵了一架,闹得很不愉快,甚至她还把女儿带回岳父岳母家住了。

主持人：

你们之前过年都回老家待几天呢?

一戈赛挺：

我们大多数都是在永康吃年夜饭,正月初一、初二才回丽水老家,然后住一两晚就回永康,时间

比较紧凑。今年计划除夕当天回去,正月初三回来,这样的话在老家能够多陪陪父母。

主持人：

你这想法也能理解,难得回老家一趟,能够多待一天也好。

一戈赛挺：

嗯,我家小孩今年8岁了,老家的亲戚有些还没怎么见过,今年想带她多走走亲戚。在永康工作后,老家那边的同学朋友都很少有机会见面,今年刚好几个朋友约我聚餐,我也想参加。毕竟,多年没见的朋友,在一起聊聊天联络联络感情也不错。

主持人：

你妻子为什么不想回丽水?是不是可以听听她的想法,再好好商量一下呢?

一戈赛挺：

我也说不清楚她为什么抗拒

到丽水,可能生活习惯不同,但我觉得更多的还是她不愿意到丽水。今年,她更是以小孩要做作业为由,认为在丽水多待一天就会耽误孩子做作业。说实话,我家小孩学习挺认真的,年前就能把作业做完。

主持人：

一家人还是要多沟通,或者你们夫妻俩不妨听听孩子的意见,想不到丽水多玩几天。

一戈赛挺：

小孩挺乐意回去的,之前节假日回去的时候,她总觉得玩不够。现在,我们夫妻俩关系有点僵,我感觉她不尊重我,完全不把我的想法当一回事。其实,我们之前也发生过矛盾,她总是只考虑自己的感受,不把别人的意见当回事。昨晚吵架后,她甚至还说大不了不过了,好像要离婚一样。

## 冬日限定烤鸭面竟是鸭架 商家退款但不认错

可达鸭：

主持人,想和你分享一件很搞笑的事情。

主持人：

什么搞笑的事情,说来听听。

可达鸭：

前几天,我去外面吃饭,看到一个商家的宣传单上写着冬日限定烤鸭面。我觉得蛮新奇的,还没吃过烤鸭面,就进店点了一份品尝。结果,一碗18元的面,居然连一片烤鸭肉都没有,全是鸭架。

主持人：

商家没给你换一份?会不会是太忙给你漏放了。

可达鸭：

我当时和店员说这个烤鸭面怎么没有肉。店员和我说他做不了主,让我有事情向店长反映。我就打了店长电话,和他说烤鸭面没有肉,都是鸭架。店长态度挺好的,就说给我退款,但他不承认宣传有问题。

主持人：

如果烤鸭面没有烤鸭肉,就是货不对板,怎么会没有问题呢?

可达鸭：

我当时就说了,我不需要赔偿,只要求他们提供烤鸭的购买依据,来证明他们的烤鸭面确实是烤鸭。店长见我态度坚决,就和我说他们买的都是大酒店烤鸭剔骨完的鸭架,说东西品质都很好的。

主持人：

用剔骨后的鸭架当烤鸭,莫非这烤鸭面是鸭架面的升级版说法?

可达鸭：

我当时都懵了,我说烤鸭面核心不得是烤鸭肉吗?总不能买鸭骨头当烤鸭吧?店长还说鸭架熬汤鲜,品质有保障,完全回避没有肉的问题。

主持人：

那最后退款成功了吗?

可达鸭：

退款是退了,但心里总有个疙瘩。后来,我看他们店里还有其他客人点烤鸭面,端上来也是鸭架,好多老人和小孩吃的时候都在扒拉,好像在找肉似的。我本来想提醒两句,结果店员一直盯着我,我也没好意思开口。

主持人：

这是用概念混淆消费者。商家要是提前标注烤鸭架面,大家愿买愿吃没人说啥,但打着烤鸭面的旗号卖鸭架,就是货不对板。

可达鸭：

对呀,我现在看到冬日限定新奇口味的宣传都有点怕,就担心再遇到这种文字陷阱。也想借着这事提醒大家,遇到这种情况该维权就得维权,不然商家只会一直钻空子。

主持人：

你说得对,后续可以向市场监管部门反映,让商家规范宣传。咱们花钱消费,图的是明明白白。

## 所谓 价格倒退30年 只是商家营销话术

帆布包：

主持人,有一件事想和你吐槽。

主持人：

发生什么事了?说来听听。

帆布包：

我前几天在抖音平台上看到附近有个家纺店宣传说店铺到期撤店,商品清仓甩卖,价格倒退30年,看着很诱人。

主持人：

价格倒退30年?看来单价只有两位数啊?

帆布包：

我当时想肯定是白菜价,第

二天就去店里看了。店里人很多,我看中一个四件套,就问商家多少钱,结果商家告诉我999元。

我还没死心,心想可能是我看中的材质贵。我打算再看看其他价格合适的,结果店里的东西都是好几千元的,999元可能算便宜的。

主持人：

这听起来是商家吸引眼球的噱头啊!现在,很多线下商店用撤店清仓做幌子,抬高价格,就是利用消费者的捡漏心理。

帆布包：

没错,商家宣传到期撤店,

根本就是套路。

主持人：

这种营销手段确实不厚道。作为消费者,我们得学会辨别。下次再看到类似广告,你可以先通过平台查评价,或问下具体价位,避免白跑一趟。

帆布包：

是的,吃一堑长一智。我以后会更加谨慎,不轻信夸张宣传,毕竟时间和金钱都宝贵。

主持人：

对,理性消费才是王道。你分享自己的经历也能提醒更多人避开这种坑。

说说大小事  
聊聊烦心事  
侃侃新鲜事

138600110

## 等个餐的工夫 座位被请走

蟹肉沙拉：

主持人,我前几天在小吃店遇到一件事,不吐不快。

主持人：

这是发生什么事了?

蟹肉沙拉：

我点了份紫菜卷打包,找了张桌子坐下。当时,店里空位还不少。没过两分钟,进来两位女士,径直走到我桌前问我是否打包还是堂食,我刚回了打包,她俩就立马让我腾位置,说她们要坐这个位置。

主持人：

这就有点不讲理了吧?公共场合讲究个先来后到,况且空桌子又不是没有。

蟹肉沙拉：

我也是这么跟她们说的。结果人家就说得在这张桌子上扫码点餐。这话让人觉得反倒是碍着她们吃饭了。

主持人：

这个理由挺牵强的,每张桌子都能扫码点餐,她们分明是认准了你的位置,硬找了个借口。

蟹肉沙拉：

是啊,我当时懵了,还没反应过来,其中一个人已经一屁股坐到我对面了。另一个更可笑,让我站起来给她让道,要挤到我旁边来。我那时脑子一片空白,居然真的站起来让位了!

主持人：

对方步步紧逼,确实会让人一下子反应不过来。

蟹肉沙拉：

更尴尬的是,我的紫菜卷还没做好,只能跟她俩挤在同一张桌子上,三个人大眼瞪小眼,那气氛别提多别扭了。

主持人：

没想到等个餐的工夫,还能平白多出两个同桌。这件事最让人不舒服的,不是没有空位造成的冲突,而是明明有空位,偏要抢别人的座的那份刻意和自私。

蟹肉沙拉：

是啊,等我拿着打包好的东西离开,才越想越火大。其实,打包就几分钟,她们都不愿意等,非要让我腾位置。现在想想,当时要是干脆利落说句不,哪来这么多别扭事。以后,我自己的合理权益,绝不能让给不讲理的人。