

Nr. 65

DEUTSCHES

MAD

Das verrückteste Magazin der Welt

Zum
unschlagbaren
Preis von
NUR NOCH
DM 2,-

bfrs 34, hfl 2,40, öS 15, sfrs 2,50, L 420, Pts 56

Aktuell wie nie zuvor!

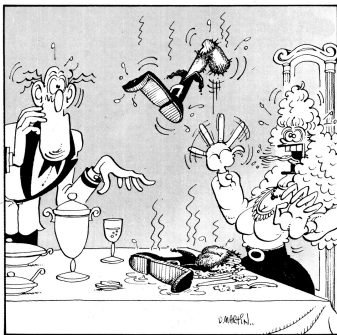
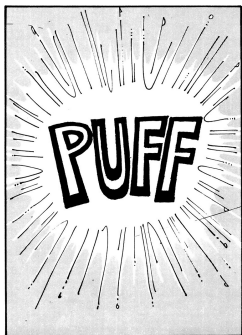
**MAD
STATTET
IHR AUTO AUS**

**MAD
SCHLÄGT
ZU!**

EIN BESUCH
IM STUDIO EINES
CHINESISCHEN
KARATE-FILMS



AM DIENSTAG ABEND IM KÖNIGSSCHLOSS



Leserbriefe

Betrug

Auf der Titelseite von MAD Nr. 61 stand ganz groß zu lesen: "ALLES ÜBER SEX". Aber als ich dann die Ausgabe voller Erwartung gekauft hatte, bemerkte ich erst das Kleingedruckte: "Wenn Sie alles über Sex wissen wollen, hätten Sie lieber den Playboy kaufen sollen!" Das finde ich unverschämte! Das ist ja ein glatter Betrug an den Lesern!
M. Hubert, Bremen

(Na und? — Die Red.)

Mini-Zeichnungen

Ganz hervorragend finde ich jenen MAD-Zeichner, der für die vielen winzigen Bilder verantwortlich ist, die überall am Rand der MAD-Seiten auftauchen. Der absolute Rekord war in Heft Nr. 60 zu finden — insgesamt 13 Mini-Zeichnungen, und alle ganz ausgezeichnet (obwohl ich beim Ansehen beinahe erblindet bin).
Felix Jaeger, Hamburg

(Gerne wollten wir Ihr Lob an den Zeichner selbst weitergeben, doch konnten wir ihn wieder einmal nirgendwo finden. Weder war er in der Schachtel mit den Büroklammern, wo er sich gewöhnlich aufhielt, noch im Stempelkissen, wo er manchmal seinen Mittagsschlaf hält. — Die Red.)

Brillant

Die Anti-Zigarettenanzeige "Amika" auf der Rückseite von MAD Nr. 62 war das Beste, was ich seit langem in MAD gelesen habe! Wie seid Ihr bloß auf eine so brillante Idee gekommen?
Gerd Stein, Frankfurt

(Beim Rauchen! — Die Red.)

Ziel

Mit dem Titelbild von Heft Nr. 62 kann ich nur sagen, daß der Schütze schlecht

gezielt hat! Die Schußlinie sollte doch wohl ein paar Zentimeter tiefer verlaufen, so daß der Apfel Blöd-Alfred mitten in die Fresse klatscht! Ich wundere mich, daß Wilhelm Tell so weit daneben traf!
Wilfried Langosz, Bremen

(Der Schütze war auch nicht Wilhelm Tell, sondern ein gewisser Trot Tell! — Die Red.)

Immer wieder

Ich besitze eine komplette Sammlung alter MAD-Hefte. Es lohnt sich wirklich, sie aufzuheben. Denn jedesmal, wenn ich sie durchblättere und lese, lache ich mich immer wieder halb tot!
Peter Grönitz, Marburg

(Nur weiter so! Vielleicht schaffen Sie es eines Tages — und Sie lachen sich endlich ganz tot! — Die Red.)

Opfer

Wie sehr man durch das regelmäßige Lesen von MAD verblödet, habe ich am eigenen Leib verspürt. Ich bin nämlich durch das Abitur gerasselt, so daß an einen Universitätsbesuch nicht mehr zu denken ist. MAD wurde offenbar als zusätzliche Ergänzung zum Numerus Clausus gegründet, um die Universitäten vor Überfüllung zu schützen! Stimmt's?
K.D. Eisenhut, Bochum

(Stimmt. Wir wollen keine Fachidioten sondern Vollidioten. — Die Red.)

Qualität

In den letzten Nummern, vor allem in den Heften Nr. 62 und 63, ist mir aufgefallen, daß zwar der Inhalt besser wurde, die Druckqualität aber bedeutend schlechter!
Thomas Hörning, Köln

(Das war ein technisches Versehen. In Zukunft wird garantiert auch der Inhalt wieder schlechter werden! — Die Red.)

DEUTSCHES MAD

Herausgeber: Klaus Recht
Redaktion: Herbert Feuerstein
6 Frankfurt, Postfach 180 322
Titelbild und Umschlag-Rückseite:
Rolf Trautmann
MAD in USA: Verleger William G. Gaines
Chefredakteur: Albert B. Feldstein
Nachdruck, auch auszugsweise,
und der Vertrieb in Leserkreisen nur mit
Zustimmung des Verlages gestattet.
Alleinauslieferung:
Verlagsunion Wiesbaden

Deutsches MAD erscheint monatlich im
Williams-Verlag GmbH
2 Hamburg 50
Elbchaussee 124
Telefon (040) 39 36 60
als Lizenzausgabe der
E.C. Publications Inc., New York
Herstellung: Kurt Rebischke
Typographie: hpb, Hamburg
Printed in Finland
Published in Germany

Fragen Sie Alfred



Zerreißprobe

Kürzlich kaufte ich das neue MAD-Heft und nahm es mit zum Fußballtraining. Kaum sah es der Trainer, riß er es mir aus der Hand und zerfetzte es. Natürlich habe ich sofort den Fußballclub verlassen, kaufte mir ein neues Heft und ging nach Hause. Kaum sah es mein Vater, riß er es mir aus der Hand und zerfetzte es. Was soll ich jetzt tun?
Peter Mundt, Würzburg

Alfred antwortet:

Sie verlassen natürlich sofort ihre Familie.

Berichtigung

In Heft Nr. 62 antwortest Du einem Leser auf die Frage, woher denn seine Müdigkeit käme: daran sei das Brom in den Brombeeren schuld. Das ist absolute Schwachsinn! Brom ist eine stark ätzende, äußerst giftige Flüssigkeit. Du hast das wahrscheinlich mit "Bromiden" verwechselt, die in der Pharmazie als Beruhigungsmittel dienen! Jürgen Rummelhagen, Hamburg

Alfred antwortet:

Leser Rummelhagen hat recht. Ich muß mich also berichtigen und feststellen, daß die erwähnte Müdigkeit nicht von den Brombeeren kommt, sondern von den Bromidenbeeren.

Apotheke

Ich habe gehört, daß man MAD neuerdings in Apotheken als Brechmittel zu kaufen bekommt. Verdammt durch das viele Lesen Deiner Zeitschrift weiß ich leider nicht, was Apotheken sind. Kannst Du mir helfen?
Bernd Heimbüchel, Heiligenhaus

Alfred antwortet:

Aber gern! Apotheken sind jene Geschäfte, in denen man neuerdings MAD als Brechmittel zu kaufen bekommt.

Zähne

Kannst Du mir einen Rat geben? Alf ich neulich mein neuer Gebiß auf das Fensterbrett legte, fiel es hinunter — und nun ißt er wog Waf foll ich tun?
Bert Köhler, Zürich

Alfred antwortet:

Paffen Sie beffer auf, Fie Duffel!

DRITTE LEKTION **DIE UNSITTE DES UMTAUSCHES**



Aufgrund der bisherigen Vorbereitungen dürfte es dem gelehrigen Schüler ein leichtes sein, vernichtend zuzuschlagen, wenn einer jener Lümmel auftaucht, der es wagt, gekaufte Ware zum Umtausch zurückzubringen.

Ein Blick auf die Jammergestalten, die verlegen vor der Kasse lungern, genügt, um zu wissen, daß sie nicht die geringste Chance haben, ihren Ramsch gegen Bargeld, Gutschrift oder andere Ware einzutauschen. Dennoch wäre es falsch, dem ersten Impuls nachzugeben und den Umtausch einfach zu verweigern. So etwas ist nicht nur primitiv, es bringt unter Umständen auch Ärger ein, wenn der Kunde anmaßend genug ist, sich bei Ihrem Vorge-setzen zu beschweren. Nein, lieber Freund, einem versierten Verkäufer bieten sich viel feinere und wirkungsvollere Methoden, um die Absicht des Kunden zu vereiteln, Methoden, die todschier wirken.

Am einfachsten ist es für Sie, wenn der Kunde keinen Kassenzettel mehr hat. Sie brauchen dann nur zu behaupten, daß die Ware von einem anderen Geschäft stamme oder gerade gestohlen wurde. Jeder Kollege wird sich für beide Alternativen gern als Zeuge zur Verfügung stellen, was dem Kunden nur zwei Möglichkeiten offen läßt: Sofortige Flucht oder sofortige Verhaftung.

Aber auch das Vorhandensein eines Kassenzettels soll Sie nicht aus der Fassung bringen. In diesem Fall brauchen Sie nur mit Ihrem Finger, den Sie vorher in Maschinenöl getaucht haben, kurz über die Ware zu fahren, die man Ihnen zum Umtausch hingereicht hat. Und dann beschimpfen Sie lautstark den Kunden für die Unverschämtheit, völlig verschmutztes Zeug zurückzubringen ...

Wenn Kunden Ihren Umtauschwunsch damit begründen, daß die gekauften Kleider die falsche Größe hätten, so besagt das noch lange nichts. Fordern Sie die Typen vielmehr auf, das Gekaufte sofort noch einmal zu probieren. Und dann fragen Sie voller Spott, ob denn die Ahnungslosen nicht wüßten, daß man in dieser Saison „besonders eng“ oder „ganz locker und lose“ trägt. Bei einiger Überzeugungskraft können Sie erreichen, daß der Kunde nicht nur auf den Umtausch verzichtet, sondern darüber hinaus eine komplette neue Garderobe in der falschen Größe erwirbt!

Zusätzliche Druckmittel bestehen darin, daß Sie dem Kunden das Ausfüllen unzähliger Formulare und stundenlange Wartezeiten androhen, falls er auf seinem Umtauschrecht beharrt. Aber so weit dürfte es nach dem bisher Gelesenen eigentlich gar nicht kommen.



FALSCH



RICHTIG

TESTAUFGABEN

(Bitte die richtige Antwort ankreuzen!)

1) Ein Kunde, der einen Pelzmantel umtauschen will, soll informiert werden. (A) daß die Fähe vorher nicht drin waren; (B) daß der Umtausch nur gegen eine andere Ware erfolgen kann, wie zum Beispiel 14.000 Schubhänder; (C) daß aus hygienischen Gründen tote Tiere grundsätzlich nie zurückgenommen werden. 2) Ein höhnisches Grinsen ist durchaus am Platz, wenn Sie dem Kunden mitteilen, daß (A) ein Umtausch nur in Ihrem Hauptgeschäft auf der Insel Fehmarn möglich ist; (B) sein Scheck nicht gedeckt war, so daß er nicht nur die Ware zurückgeben, sondern auch noch DM 98,90 bleichen muß; (C) Sie nicht verstehen können, wie jemand so dumm war, eine solche Ware überhaupt zu kaufen.

3) Falls ein Kunde behauptet, sein Kleidungsstück habe die falsche Größe, so erwidern Sie ihm, daß (A) nicht Kleidungsstücke eine falsche Größe haben, sondern nur Menschen; (B) nicht die Größe falsch war, sondern der Preis – wobei Sie eine sofortige Nachzahlung verlangen; (C) Sie keine Haftung dafür übernehmen können, wenn der Kunde beim letzten Sommergewitter naß wurde und um zwei Nummern einging. 4) Studieren Sie aufmerksam den mitgebrachten Kassenzettel, damit der Kunde den Eindruck hat, daß Sie (A) ein Experte für Urkundenfälschung sind; (B) ihn aufhalten, bis der Hausdetektiv vorbeikommt; (C) seine Adresse auswendig lernen, um später ein paar Schläger vorbeizuschicken.

VIERTE LEKTION DIE KUNST DES HEUCHELNS



Obwohl es Ihre Grundhaltung sein muß, alle Kunden gleich zu behandeln – nämlich gleich schlecht – kann es hin und wieder nötig sein, eine Ausnahme zu machen. Nämlich dann, wenn Sie von Ihrer Firma für den Verkauf eines besonders schätzbaren Artikels eine Prämie erhalten. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen Sie unbedingt in der hohen Kunst des Heuchelns bewandert sein.

Ein guter Anfang ist gemacht, wenn Sie mit irgendeiner Scheulichkeit in den Händen plötzlich auf einen ahnungslosen Kunden zustürzen und rufen: „Endlich sind Sie da! Und ich dachte schon, es gibt niemanden mehr mit einer idealen Figur!“ Diese Methode ist vorwiegend für die Bekleidungsabteilung geeignet. In der Abteilung „Haushaltswaren“ oder „Alles für das Tier“ hingegen könnte sie Skepsis und Mißtrauen hervorrufen. Ihre Heuchelei ist umso wirkungsvoller, wenn der Kunde den Eindruck gewinnt, daß Ihr Geschmack wesentlich besser ist als sein eigener. Es gibt kein schöneres Gefühl im Alltag eines Verkäufers, als wenn der Kunde sich nicht nur lächerlich macht, sondern dafür auch noch dankbar ist!

Mit dem Brustton der Überzeugung müssen Sie behaupten, daß dieses rosa Kleid mit den blauen Tupfen nach grünen Schuhen und einer gelben Handtasche geradezu schreit. Und Sie werden noch jede Menge weiteren Ramsch an den Unglückswurm abladen können, wenn Sie drei Merksätze beachten: (1) Wedeln Sie ständig mit einem Modemagazin vor der Nase des Kunden, damit er den Eindruck gewinnt, daß Sie wüßten, wovon Sie reden. (2) Appellieren Sie an sein Standesbewußtsein mit Bemerkungen wie: „Das kann sich schließlich nicht jeder leisten!“ und „Da werden aber Ihre Bürokollegen Augen machen!“ (3) Unterdrücken Sie unbedingt ein hämisches Grinsen, wenn Sie den Kunden im Spiegel betrachten. Natürlich werden die Kunden spätestens zu Hause merken, daß Sie einem ausgekochten Betrüger zum Opfer gefallen sind. Aber da Sie aus der dritten Lektion gelernt haben, wie man den Umtausch von Waren verhindert, sehen Sie der Rückkehr des Kunden gefaßt ins Auge. Ja, Sie dürfen sich sogar darauf freuen – denn jetzt wird er neben dem Schaden auch noch den Spott erleiden müssen!



FALSCH



RICHTIG

TESTAUFGABEN

(Bitte die richtige Antwort ankreuzen!)

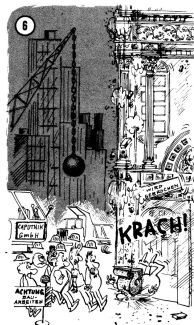
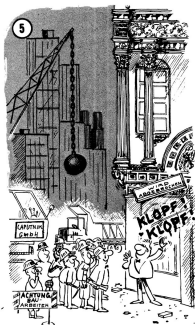
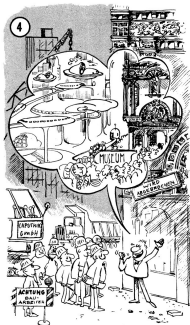
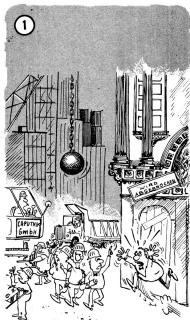
- 1) Wenn man die Sympathie einer Kundin gewinnen will, darf man unter keinen Umständen (A) darauf hinweisen, daß das Kleid, das man ihr eben verkauft hat, genau so aussieht wie jenes, das Sie kürzlich bei der Altkleidersammlung des Roten Kreuzes abgegeben haben; (B) die möglichen Ursachen für ihren Mundgeruch errörtern; (C) ihr Kind, das wie ein Affe aussieht, fürs Bravsein mit einer Banane belohnen.
- 2) Um Ihre Glaubwürdigkeit als Modeexperte nicht zu erschüttern, sollten Sie (A) niemals Rollsocken von verschiedener Farbe tragen; (B) mindestens einen Knopf Ihrer Hose schließen; (C) nicht immer von „Christine“ reden, wenn Sie Christian Dior meinen.

- 3) Ein Verkäufer, der einen männlichen Kunden umwirbt, sollte seine Bemühungen (A) verstärken, wenn dieser eine Pistole im Gürtel trägt und sagt: „Du süßer kleiner Schmetterling!“ (C) ganz einstellen, wenn der Kunde ein Testkäufer des Verbraucherschutzverbandes ist.
- 4) Der geschickte Heuchler eröffnet das Gespräch mit einer schmeichehaften Bemerkung wie: „Darf ich Ihnen ein hübsches Zelt zum Anziehen vorschlagen, Sie Fettsack?“ (B) „Erschaulich, wie echt Ihr künstliches Gebiß wirkt!“ (C) „Wie mutig von Ihnen, daß Sie sich in diesem Zustand allein auf die Straße wagen!“

SIE HABEN ES GESCHAFFT! Aber wenn Sie von uns die Urkunde haben wollen, schicken Sie uns keinen Bittbrief, sondern Bargeld!

DENKMALSCHUTZ

GESTALTUNG: SERGIO ARAGONES



Guten Tag, liebe Leser – hier spricht MAD-Reporter Willi Weizenkeim in Hongkong! Ich befinde mich im Studio des berühmten Filmproduzenten Tao Hik-hak, der als Spezialist für die auch in Deutschland so beliebten chinesischen Gewaltfilme die Frage beantworten will:

WIE ENTSTEHT EIN TYPISCHER KARATE-FILM

Mr. Hik-hak ...

Nung
ging
gai
peng!

Äh ... sehr
angenehm!
Was heißt
das auf
Deutsch?

Das heißt: Eine einzige dumme Frage, junger Mann, und Sie können Ihrem Adamsapfel für immer Adieu sagen!

Hm, (schluck) danke für die Warnung! Was hat Sie denn bewogen, Karate-Filme zu drehen?

Idealismus! Ich wollte immer schon Kunst und Sport miteinander verbinden!

Manche Leute meinen,
Sie wollen damit
nur Geld scheffeln!

Na und? Ist das nicht „Kunst“ und „Sport“?

STUDIO 2

ZEICHNUNGEN: JACK DAVIS

TEXT: STAN HART

Ich muß sagen, in Ihrem Studio ist wirklich eine ganze Menge los!

Ich mache ja auch vier Filme pro Woche – da gibt es viel Arbeit!

**Vier
Filme?**
Das ist
doch gar
nicht
möglich!

Doch! Man muß
nur bereit
sein, auf ein
paar Kleinig-
keiten zu
verzichten!

Auf was denn?

**Auf Handlung,
gute Schau-
spieler und
Bildqualität**

CHINE-
SISCHE
MAUER

Wird hier gerade ein Film gedreht?

Äh ... das verstehe ich nicht!

Ganz einfach: Der eine Typ sagt: „Hal Raus mit dem Schurken!“ Und der andere sagt: „Hal Rein mit dem Schurken!“ Und so haben wir nur die halben Kosten!

**Zwei Filme!
Wir drehen
sie beide
gleichzeitig!**

子從圖而
邦時他走

時他
未子從
而





Wobben Sie bei der Herstellung Ihrer Filme am meisten aus?

Für rote Farbe! Die brauchen wir eimerweise – denn ohne Blut kein Publikum! Leider ist uns gestern die Farbe ausgegangen!

Aber nein! Wir haben uns einfach Ersatz besorgt!

Nein, echte MESSER!! Sehen Sie: Ich habe schon wieder zwei Pfund Reis gespart!

Mr. Hik-hak, ich glaube, dieser Mann ist schwer verletzt!

Unsinnt! Das sieht ja nur so aus! In Wirklichkeit ist er TOT!

Und Sie haben keine Skrupel?
Dazu ist das Leben zu kurz! Das sehen Sie ja an IHM!



Können Sie uns sagen, warum Ihre Karate-Filme in Deutschland einen so großen Erfolg haben?

Weil sie eine ideale Mischung von orientalischer Tradition und alter deutscher Sitte darstellen!

Die orientalische Tradition der Karate-Kunst?

Richtig! Und die alte deutsche Sitte des Faustrechts!



Tolle Kämpfer!

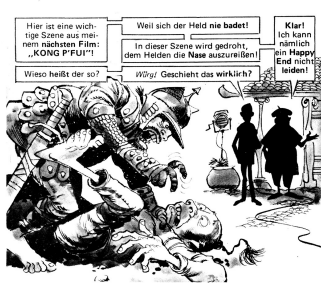
Nur die zweit-höchste? Und was ist denn die höchste?

Wie heißt er denn?

Klar! Schließlich tragen die beiden den Schwarzen Gürtel, die zweit-höchste Stufe im Karate-Sport!

Der Gürtel, den ich trage!

Der Geld-Gürtel! Der schützt vor allen Angriffen und vernichtet alle Gegner!



Hier ist eine wichtige Szene aus meinem nächsten Film: „KONG P'FUI“!

Weil sich der Held nie badet!

In dieser Szene wird gedroht, dem Helden die Nase auszureißen!

Klar! Ich kann nämlich ein Happy End nicht leiden!

Wieso heißt der so?

Würst! Geschieht das wirklich?



Und wer ist SIE ...?

Warum brüllt sie so, wenn sie das Brett zerschlägt?

Mein Beitrag zur Gleichberechtigung! Eine Heldin, die dem Helden stets zur Hilfe kommt!

Das ist eine alte chinesische Sitte: Wenn es arg weh tut, brüllen wir!

Abscheulich! Sie zer-
schlagen Holz und Ge-
schirr, damit es so
klingt wie das Brechen
von Knochen und Zähnen!

Blödsinn! Wir zer-
schlagen Holz und Geschirr
nur, um damit das Bre-
chen von Knochen und
Zähnen zu überhöhen!

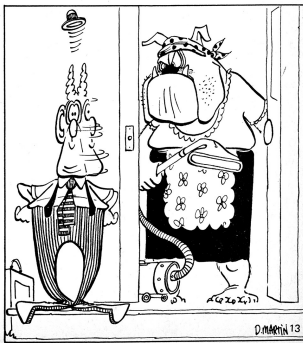
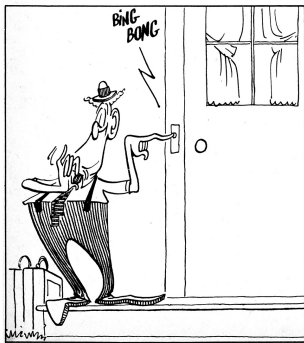
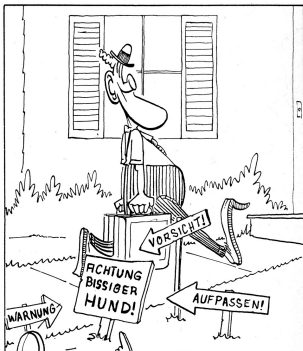
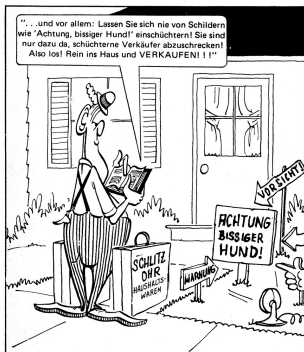
Dieses Mädchen kämpft um
ihre Karriere! Versagt sie,
muß sie zurück, woher sie
kam: In die Küche eines
chinesischen Restaurants!

Ich muß sagen, Mr.
Hik-hak, für so
einen Film braucht
man wirklich
Nerven aus Stahl!

Meinen Sie?
Na, dann zeige
ich Ihnen mal
etwas viel
Schlimmeres!



DER VERKÄUFER



Wir alle wissen es: Beim Kauf eines neuen Autos bleibt es nie bei der Grundausstattung. Immer verlockt uns der Händler zum Kauf kostspieliger "Extras". MAD, das Extrablatt für den Autofahrer, meist dazu: Wenn schon Zusatzgeräte gegen Aufpreis, dann wenigstens solche, die die Probleme des Straßenverkehrs leichter lösen helfen. Wie zum Beispiel, . .

MADs PRAKTISCHES AUTO-ZUBEHÖR

ZEICHNUNGEN: BOB CLARKE

TEXT: DON REILLY

DAS PROBLEM: Einparken in enge Lücken



DIE LÖSUNG: MAD: PARK-BALLON

Auf Knopfdruck entfaltet sich über dem Dach ein Helium-Ballon, der das Auto leicht hebt. Fahrer schraubt Auto in Parklücke und drückt abetmals, worauf das Helium in den Tank zurückgesaugt wird.

DAS PROBLEM: Löcher, die rechtsichtslos Mail auf Straße und Landschaft streuen.



DIE LÖSUNG: MAD: PRESSMULL-EJEKTOR

Der gesammelte Müll wird in saugfähige Bänder gesaugt und in den Straßenabfluss geschoben.

DAS PROBLEM: Schweißgehos bei Ein- zeigen großer Menschen in niedrige Sportlimousinen.



DIE LÖSUNG: MAD: ELEKTRISCHER ROLLSITZ

Fahrersitz ruht auf ausfahrbaren Schienen und wird beim Öffnen der Tür automatisch herausgerollt.

DAS PROBLEM: Idioten, die sich verkehrswidrig verhalten, aber die Fenster geschlossen haben.



DIE LÖSUNG: MAD: BESCHIMPFFOPHON

Hochleistungsstecker macht Sie unerbittlich. **WIE SIE ANFERNKUNDTEN HILFLOSIGKEIT IN IHRER DUNKELN KAPFSPHÄRE!**

DAS PROBLEM: Idioten, die nicht Abstand halten.



DIE LÖSUNG: MAD: DRAXLER-STINKBOMBEN

Chemisches Spargasgemisch wird auf Knopfdruck ausgetrieben und vom Lüftungssystem des Verfolgers angesaugt. Haut auch des stärksten Neger un-
15

DAS PROBLEM: Zigaretten, die im Aschenbecher glücken.



DIE LÖSUNG: MAD: STUMMEL-DUSCHE

Nebenleitung der Schweißschwache leucht auf Knopfdruck jeden leeren Aschenbecherbrand.

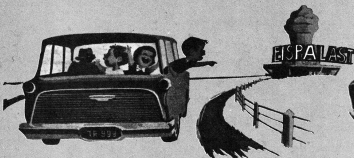
DAS PROBLEM: Mangelnde Romantik beim nächtlichen Fummeln hinter der Essiggurken-Fabrik.



DIE LÖSUNG: MADs IDYLLOMAT
Eingebauter Projektor wirft auf ausfahrbare Leinwand stimmungsvolle Landschaftsbilder.



DAS PROBLEM: Eiskrem-Buden am Wegrand, die bei den Kindern unkontrolliertes Schreien verursachen.



DIE LÖSUNG: MADs KINDER-SCHUEKLAPPEN

Auf Knopfdruck werden sämtliche Fenster bis auf einen Auszug für den Fahrer undurchsichtig.

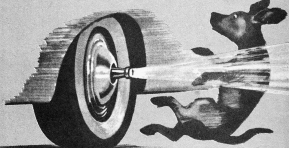


DAS PROBLEM: Dämliche Hunde, die neben dem Auto herjagen.



DIE LÖSUNG: MADs HUNDE-WASSERWERFER

Hochdruckdüse verdrängt gründlich Walds Jagdvergnügen.



DAS PROBLEM: VW-Besitzer, die gern zeigen möchten, daß ihr Modell neu ist, und nicht übermalt.



DIE LÖSUNG: MADs VW-JAHRGANGS-PROTZ

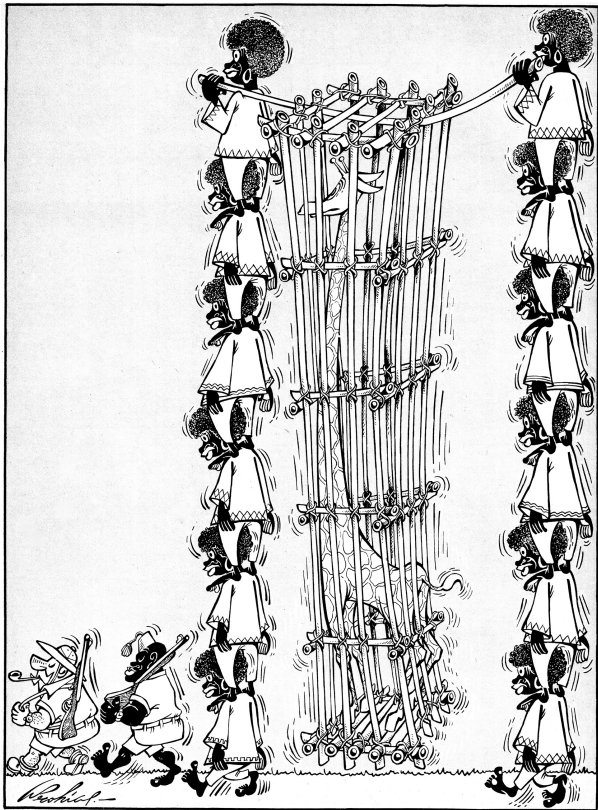


DER GROSSWILDJÄGER



GESTALTUNG: ANTONIO PROHIAS





NEUN SENSATIONELLE TIPS: WIE MAN TÄGLICH INS RESTAURANT GEHT-UND TROTZDEM ABNIMMT MAD-SCHLANKHEITSKUR

ZEICHNUNGEN: AL JAFFEE

TEXT: LARRY GORE



Bevorzugen Sie solche Lokale, wo Ihnen der Mundgeruch des Obers den Appetit verdirbt...



...oder solche, wo Sie einem schwitzenden, fetten Koch bei seiner Arbeit zusehen können.



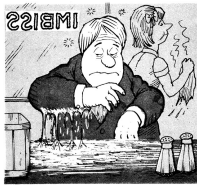
Laden Sie einen Bekannten zum Essen ein, der gern mit vollem Mund spricht.



Wenn Sie in einem chinesischen Restaurant essen, betreten Sie es durch die Küche.



Setzen Sie sich gegenüber einer Mutter, die ihr Baby mit dem Löffel füttert.



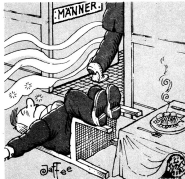
Wählen Sie jenen Platz an der Theke, den die Kellnerin eben vergeblich zu säubern suchte.



Setzen Sie sich in die Nähe eines Mannes mit Vollbart, der gerade Linsensuppe isst.

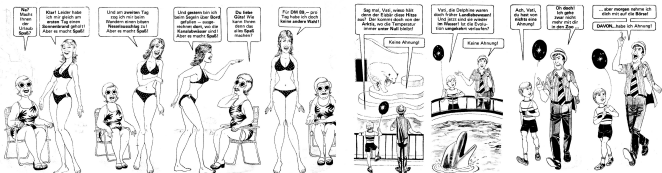


Setzen Sie sich zwischen zwei Ärzten, die ihre letzte Operation besprechen.



Nehmen Sie einen Tisch an der Tür zu den Toiletten, wo Sie das Aroma genießen können.





ABT. URLAUBS(VER)STIMMUNG

Der
grosse
Mad-Report

ABSCHIED VOM SOMMER

GESTALTUNG: DAVID BERG



Trägst du schon wieder diesen dämlichen Nasenschutz?

Klar! Ich möchte doch nicht wie ein Leuchtturm aussehen!

Du weißt, wie empfindlich meine Nase auf ultraviolette Strahlen reagiert! Sie wird krebsrot und schält sich! Außerdem sieht es dumm aus!

Wirklich? Dann nimm mal den Nasenschutz ab!

Bitte! Und wie sehe ich aus?

Wie ein ... LEUCHTTURM!



Spielste mal mit, Peter?

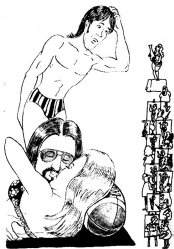
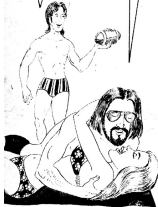
Nein — ich bin beschäftigt!

Warum hast du dann den Ball mitgebracht?

Weil ich ihn zum Spielen brauche!

Dann spiel doch mal!

Na gut! Gib den Ball her!



Jetzt sei nicht so sauer, weil du verloren hast! Es war doch nur ein Spiel! Da ist es nicht wichtig, ob man verliert oder gewinnt — Hauptsache, es macht Spaß!

Nimm dir ein Beispiel an mir! Mir bedeutet der Sieg gar nichts! Ich spiele nur Tennis, um fit zu bleiben und mich ein wenig zu entspannen! Alles andere ist Nebensache!

Na schön, du hast ja recht!

Also dann — bis morgen!

ICH HABE GEWONNEN!!



Ich habe einen tollen Bikini gekauft! Ganz winzig und unheimlich sexy! Ich wette, die Jungen werden verrückt!

Zeigst du ihn mir mal?

Ich trage ihn unter dem Hemd!

Zieh doch das Hemd aus!

SPINNST DU? ?

Da schäme ich mich ja zu Tode!



Jetzt sieh dir das mal an! Den ganzen Winter lang konnte man von hinten nicht erkennen, ob es sich um einen Jungen oder um ein Mädchen handelte!

Und jetzt kann man es trotz der leichten Sommerkleidung immer noch nicht!

Wie bitte? Du willst sagen, daß du von hinten nicht erkennen kannst, wer von den beiden der Junge und wer das Mädchen ist? Dabei ist das doch so einfach!

Der Junge ist immer der mit den hohen Absätzen!



Als kleiner Junge waren wir ganz arm! An einem heißen Tag wie heute blieb mir nur der Gartenschlauch zur Abkühlung! Und trotzdem hatten wir einen Riesenspaß dabei!

Tja, das war vor langer, langer Zeit! Heute bin ich Mitglied dieses exklusiven Golf- und Sportclubs – aber ehrlich gesagt macht mir dieser Luxus gar keinen Spaß!

Ob man hier vielleicht einen Gartenschlauch installieren könnte?



ABT. KOMMT ZEIT, KOMMT MAD

Ein altes Sprichwort besagt: "Reicht man jemanden den kleinen Finger, dann will er gleich die ganze Hand!" Mit anderen Worten: Der Mensch kann nie genug bekommen (außer natürlich von MAD). Epl, was immer er auch erhält – es wird nicht lange dauern, bis sich herausstellt, daß es viel zu wenig war!



Zum Beispiel war früher einmal folgen des Gesprächs typisch für jedes Büro:



Zum Vorgesetzten: "Ach! Das 12 Stunden Gehalt! Sechsmal in der Woche!"

Und um den Gehalt muß man betteln!

Die Bezahlung ist zu klein, weil sie noch bindet werden!

Im Laufe der Zeit hat sich vieles geändert:



Zum Vorgesetzten: "Tja! 8 Stunden Gehalt! (Auftrag zu 100%)"

Und nur 4 Stunden Gehalt! Das ist ja das meiste Gehalts-Schock!

Die Bezahlung ist zu groß, weil sie noch bindet werden!

Und mit Sicherheit wird es in Zukunft so aussehen:



Zum Vorgesetzten: "2 Stunden Gehalt! (Gehalt zu 100%)"

Und nur drei Monate Gehalt! Was soll man denn damit anfangen – man erhält nichts als Kommissar zum Lohn zu werden lassen!

Nein, nicht die Bezahlung ist es – sondern die Gehalts-Schock – dann wird der Kommissar zum Lohn zu werden lassen!

ZEICHNUNGEN: JOE ORLANDO TEXT: DIK DEBARTOLO

WORÜBER MAN MORGEN MECKERN WIRD

Was haben morgen die "Götter"? Aber ich weiß, was ich mir in einem Gespräch mit St. Nikolaus vorstellen will!

Aber, aber, Nikolaus! Was soll ich mir vorstellen? Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!

Nein! Was soll ich mir vorstellen? Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!

Was soll das? Du sagst doch mir etwas "Ausgezeichnet"! Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!

Aber, aber, Nikolaus! Was soll ich mir vorstellen? Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!

Was heißt "Ausgezeichnet"? Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!

Schließlich, es ist ein Nikolaus! Ich habe mir schon etwas anderes vorgestellt!



Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

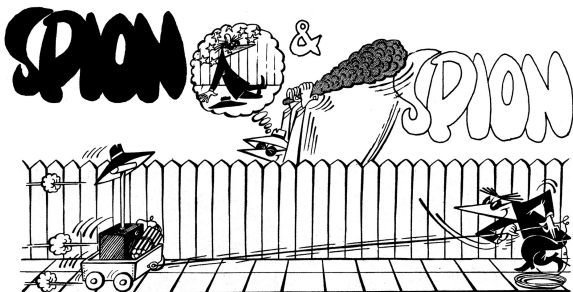
Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?

Was für ein Gespräch? Was für ein Gespräch?



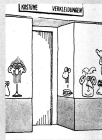


IM SCHERZ ARTIKEL LADEN

EINES MORGENS



DER LADENDIEB



AM FOLGENDEN NACHMITTAG



ABT. SPORT UND HOHN

ES WAR EINMAL, LANGE VOR UNSERER BEVÖLKERUNGSEXPLOSION...

...da gab es viel Platz zwischen den Häusern, und wo immer man Lust hatte, konnte man Fußball spielen.



...da waren die Flüsse und Seen noch völlig leer.



Heute hängen sie auch der letzte Winkel verstaubt, und Fußball gibt es nur noch im Fernsehen.



Heute hängen sind sie ebenso verstaubt wie die Straßen.



...da war der Golfplatz noch ein friedlicher Flecken Natur, wo man sich vom Stress der Arbeit erholen konnte.



...da gehörten die Straßen noch den Radfahrern.



Heute hängen sind die Golfplätze zum lächerlichen Turnplatz staubwüchiger Stadt geworden.



Heute hängen setzen sich nur noch Selbstmörder aufs Rad.

Je weniger Platz für den Sport im Freien ist, desto wichtiger ist es, neue Sportplätze zu entwickeln, um für den Zeitpunkt gerüstet zu sein...

WENN DAS WOHNZIMMER ZUM SPORTPLATZ WIRD

Schon jetzt gibt es besonders weiche Fußballbälle, mit denen sich die Kinder auch im Wohnzimmer ausleben können.



Schon jetzt gibt es für den Golf Freund eine Sonderausstattung, mit der er sein Lieblingsspiel auch zu Hause betreiben kann.



Schon jetzt gibt es für den Bootssportler Rudermaschinen, in denen er sich auch im Eigenheim kräftig in die Riemen legen kann.



Schon jetzt gibt es für den Radfahrer Standprints, auf denen er sich ohne die Gefahren des Straßenverkehrs abstrampeln kann.



21 N
und wie geht
es weiter?

SO SIEHT MAD DEN WOHNZIMMER-SPORT DER ZUKUNFT

SCHWIMMEN



Im Mini-Plastikbecken bewegt sich der Schwimmer mit Hilfe von Gegenströmungen wie im Dreipolbecken. Starke Strömungen und möglich - Kraul, Brust, Rücken, Schmetterling und Wasserhocke.

TAUCHEN



Der wassergefüllte Plastikbecken verwendet die Wohnkammer in ein Kontrollfeld der Säulen. Aus Geräuschgeräten empfängt es sich abtrocknen, zum Paracenter vor Plastikfische aufblenden.

WASSERSKI



Zwei wichtige Funktionen, verbunden mit einer Gleichzeitigkeit, die Solenoid verleiht, eine wild stehenden Hängesystem verleiht, die Abtrockner einer Wasserhocke.

TURMSPRINGEN



Auch von niedrigsten Höhe kann der Sportler, getragen von einer ständigen Bewegung, die gesamte Höhe tragen. Nach Beendigung der Sprünge, wird er automatisch auf das Springbett zurückgehoben.

FALLSCHIRMSPRINGEN



Ein wichtiger Lufthaken hält den Springer im "Freien Fall" solange in Schweben, bis ein Signal ertönt. Erst wenn der Springer die Höhe und Zeit mit dem Falschen auf dem reaktionsfähigen Lufthaken zu Ende.

BOBSCHLETTEN



Während der Schwebeschleife, verleiht, schweben und schweben der Bobschleife. Für Radfahren ist geeignet, wenn die Mannschaft bei einer hohen Bewegung automatisch gegen die Zimmerwand geschoben wird.

HOCHSEEFISCHEN



Vor der reaktionsfähigen Computer, die die Kumpelbewegung des geordneten Fisches steuert, wird der Angelfisch auf dem schwebenden Falschen. Die Übung des Kumpels, Mensch gegen Tier.

REITEN



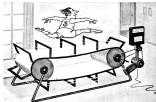
Per Kommando 1000 auf dem Elektro-Pferd jede gewünschte Bewegung steuern - Fahren, Traben und Galopp. Somit auch die kompliziertesten Figuren der Reiter Schule - Galoppieren.

STABHOCHSPRUNG



Große Sprünge auch in der niedrigsten Manier: Die "Springen" wird die Höhe, die bei der "Höhe" und, währenddessen die Höhe, die bei der Höhe nicht Sprung ertönt: lassen.

HORDENLAUF



Auf einem Fallkissen kann die Höhe unter dem Läufer stehen. Es schwebt er auf, dann schwebt auf die Hand, herum-keine Sprünge, profit die Distanz und nicht die Leistung.

WEITSPRUNG



Diese horizontale Version des "Springen" verleiht, daß, die Höhe gegen die Zimmerwand, und regiert gegen die Sprünge, die er bei genügend Platz erreicht hätte.

WANDERN

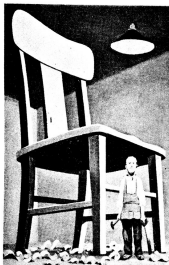


Nur mit Bewegung machen soll, aber dazu es fast ist, überläßt die Höhe dem reaktionsfähigen "Hänge" - die gegen geringe Bewegungen die hohen Wandlungen durchläßt, von denen Sie immer schweben.

MAD NR. 66 IST WIEDER

ganz große Klasse! Wer sich beim Lesen nicht vor Lachen auf dem Boden wälzt, ist

ABSOLUT SCHWACHSINNIG



Wieder stellt MAD eine neue Zeitschrift vor:
NAGEL AUF DEN KOPF
Das Magazin für den Bastelfreund

Mit kompletten Plänen zum Bau eines
Düsenflugzeuges und hochaktuellen Bei-
trägen wie

- Ein elektrischer Stuhl für Heim und Garten
- Eine neue Leber aus Stereopor
- Die Bazimung von Schruppen zur Steigerung des quaximären Pontz

Ferner im nächsten Heft:
ELTERN SIND LEIDER NIE ZU FRIEDEN
(Ein Bericht über die Tragödie der jungen Generation)
DER K(R)AMPF DES GERECHTEN
(Eine aktuelle Filmreportage)
UNFÄLLE IM MODERNEN HEIM
(Ein Beitrag für unsere Sadisten)
sowie 21 733 weitere brillante Ideen...

SAMMELN SIE ALTPAPIER?

Für nur DM 3,50 erhalten Sie

100 Seiten

Altpapier, beidseitig bedruckt!
„DAS SCHLECHTESTE AUS MAD“,

der neue Sammelband mit

alten Beiträgen, an die sie sich heute nicht mehr erinnern können, und neuen Beiträgen, an die Sie sich morgen nicht mehr erinnern wollen!



Erhältlich bei Ihrem Händler
oder direkt beim Verlag!

HE, SIE!

Schweben Sie über den Wolken? Sind Sie zu weit entfernt vom nächsten Kiosk?



An den
Williams Verlag
Abt. Leserservice
2 Hamburg 50
Elbchaussee 124

Ja, ja, ja! Ich schwebe über den Wolken und bin viel zu weit vom nächsten Kiosk entfernt! Ich abonniere deshalb das deutsche MAD — um wenigstens einmal im Monat aus allen Wolken zu fallen. Das Wolkengeld von DM 24,— für die nächsten 12 Hefte habe ich

- ☐ auf das Postscheckkonto Williams Verlag, Köln 256202 überwiesen
- ☐ per Scheck beigelegt

(Name)

(Postleitzahl/Wohnort)

(Straße)



☐ Band I, Don Martin ☐ Band II, S. Aragonés



ACHTUNG, HERHÖREN!

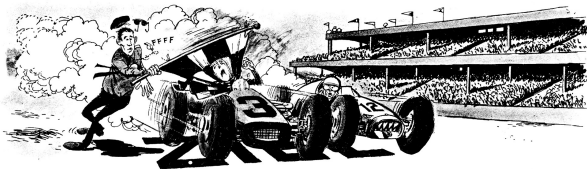
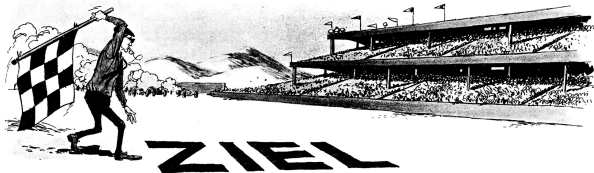
Als Trostpreis für meinen Wahnwitz, MAD zu abonnieren, erhalte ich

ABSOLUT KOSTENLOS

entweder eines der beiden MAD-Taschenbücher oder — und das ist NEU, ihr Schläfer! — das oben abgebildete MAD-Extrahft! ☐
(Bitte das Gewünschte ankreuzen! — das geht so: X)

(Unterschrift)

DIE ZIELGERADE





Alfred Eisenherz