第21位应聘者

佛瑞迪当时只有16岁。在署假来临的时候，他对爸爸说：“爸爸，我不要整个夏天都向您伸手要钱，我要找个工作。”

父亲从震惊中恢复过来之后对佛瑞迪说：“好啊，佛瑞迪，我会想办法给你找个工作，但恐怕不容易，现在正是人浮于事的时候。”

“您没有弄清楚我的意思，我并不是要您给我找工作，我要自己去找。再说，您也不要那么消极。虽然现在人浮于事，我还是可以找个工作，因为有些人总是可以找到工作的。”

“哪些人？ ”父亲带着怀疑问。

“那些会动脑筋的人。”儿子回答说。

佛瑞迪在“事求人”广告中仔细寻找，找到了一个很适合他专长的工作。广告上说找工作的人要在第二天早上8点钟到达42街的一个地方。佛瑞迪井没有等到8点钟，而在7点45分就到了那儿，即使如此，那时也已经有20个求职者排在前面，他是第21位。

怎样才能引起主试者的特别注意而赢得职位呢？根据佛瑞迪所说，只有一件事可做——动脑筋思索。于是他进入了最令人痛苦也是最令人快乐的程序：思索。在真正思索的时候，总是会想出办法的。佛瑞迪就想出了一个办法，他拿出一张纸，在上面写了些东西，然后折得整整齐齐，走向秘书小姐，恭敬地对她说：“小姐，请你马上把这张纸条交给你的老板，这非常重要！”

她是一名老手。如果她是个普通的职员，或许就会说：“算了吧，小伙子，你回到队伍的第21个位置上去等吧。”但她没有这样做，她直觉到，在这个小伙子身上散发出一种高级职员的气质，她把纸条收下了。“好啊，让我来看看这张纸条。”秘书小姐看了纸条不禁微笑了起来，并立刻起身走进老板的办公室，把纸条放在老板的桌上，老板看了，紧锁的眉头放松了，大声笑了起来，因为纸条上写道：“先生，我排在21位，在你看到我之前，请不要做决定。”

他是不是得到了工作？他当然得到了工作。这是他善于动脑筋的应有结果。是的，一个会动脑筋的人总能把握住问题，并能解决它或者想出一种新的办法，给人启发。佛瑞迪就是这样一个人。