学園祭の焼きそば屋台の出店担当者として、屋台売り上げナンバーワンの達成に貢献したことがあります。大学二年次に、私が留学生会の副会長として、学園祭に“上海焼きそば”という屋台を出店しようとしていましたが、その売り点としての特製ソースは何処のスーパーでも販売されず、ネットで購入すると間に合わない恐れがありました。この問題を解決するため、私はメンバー達と相談しましたが、解決方法はなかなか見つかりませんでした。そこで、私が製造会社に電話で交渉し、直接に製造会社のオフィスまで行ってと特製ソースを購入しました。その問題を解決したことよりメンバー達との信頼関係をしっかり構築でき、例年より高い生産性を出したことで、売り上げナンバーワンを獲得するに至りました。これは、私が課題を解決する主体性の強みを生かし、リーダシップを発揮することでグループメンバーの生産性を高めた事例でした。