



## Lee Rubin

**AUTORE · IMPRENDITORE/FONDATORE**

La maggior parte delle organizzazioni non è a corto di talenti. Ciò che manca è quel collante che trasforma individui capaci in una squadra in grado di ottenere risultati concreti. La comunicazione si logora sotto pressione, gli obiettivi si frammentano tra i vari reparti e i dirigenti si chiedono perché un gruppo di professionisti di alto livello continui a produrre risultati collettivi mediocri.

Lee Rubin, ex capitano della squadra di football della Penn State e responsabile delle risorse umane in un'azienda Fortune 500, aiuta le organizzazioni a creare quell'intesa, quella comunicazione e quegli obiettivi comuni che trasformano un gruppo di individui di talento in una squadra efficiente.

### Lee Rubin di 2026 Biografia

#### Perché le organizzazioni collaborano con Lee Rubin

- Egli offre ai team dirigenziali un modello ben definito e replicabile, le Cinque C (concorrenti, obiettivo comune, comunicazione, chimica, coerenza), affinché il lavoro sulla cultura smetta di essere uno slogan e diventi una checklist che un manager può mettere in pratica già dal lunedì.
- Ha vissuto entrambe le parti della stanza: capitano di un programma di football della Big Ten e oltre 16 anni come dirigente delle risorse umane in contesti Fortune 500, tra cui Johnson & Johnson, Sony e JP Morgan. Il pubblico ascolta storie da spogliatoio supportate dall'esperienza nella strategia aziendale delle risorse umane.
- Affronta la specifica modalità di fallimento che i leader senior vedono più spesso, ovvero individui di talento che non funzionano come una squadra, piuttosto che l'argomento generico della "cultura".
- Il suo modo di comunicare convince. Le agenzie e i clienti lo ingaggiano regolarmente per kick-off di vendita, ritiri di leadership ed eventi con tutto il personale in cui l'obiettivo è l'allineamento prima dell'esecuzione, non l'ispirazione astratta.

#### Punti salienti della biografia

- Capitano e free safety titolare per tre anni nella squadra di football dei Penn State Nittany Lions.
- MVP difensivo del Florida Citrus Bowl 1994; selezione All-Big Ten Conference; menzione d'onore All-American.
- Oltre 16 anni come dirigente delle risorse umane al servizio di aziende Fortune 500.
- Autore di WIN: Simple Insights to Help You Win the Game of Life e di

#### DISPONIBILE PER

- Relatori

#### TEMI DI CONVERSAZIONE DI LEE

- Cultura organizzativa
- Esperienza dei dipendenti
- Leadership di squadra
- Motivazione e ispirazione
- Prestazioni ottimali

#### LINGUA: Inglese

un'edizione complementare per studenti-atleti.

- Keynote di punta "5 Components of Extraordinary Teams" tenuto per clienti quali Johnson & Johnson, Sony e JP Morgan.
- Relatore TEDx sul tema delle prestazioni di squadra.
- Laurea in Comunicazione verbale con specializzazione in Economia aziendale, Penn State University.

## **Biografia**

Un capitano di football impara qualcosa che un organigramma aziendale raramente insegna. Il talento non è il limite. Il limite è se undici persone, undici direttori, undici ingegneri, condividono un obiettivo in modo sufficientemente chiaro da potersi adattare l'uno all'altro in tempo reale. Lee Rubin ha trascorso tre anni come free safety titolare alla Penn State, è stato capitano della squadra e ha ottenuto il titolo di MVP difensivo del Florida Citrus Bowl nel 1994. Ha poi trascorso 16 anni nei reparti risorse umane di aziende Fortune 500 osservando la stessa dinamica svolgersi nelle sale riunioni.

Da quella doppia carriera sono nate le Cinque C: concorrenti, obiettivo comune, comunicazione, chimica, coerenza. È la spina dorsale del suo discorso di punta, "5 Components of Extraordinary Teams" (I 5 componenti dei team straordinari), e fornisce ai leader un vocabolario operativo per diagnosticare perché un gruppo capace non sta funzionando come una squadra. Ogni componente è abbastanza concreto da poter essere messo in pratica la settimana successiva, non abbastanza astratto da essere ignorato.

La sua lista di clienti va da Johnson & Johnson, Sony e JP Morgan ai dipartimenti sportivi universitari e alle organizzazioni sportive professionistiche. La varietà è importante. Lo stesso quadro di riferimento che aiuta un team di vendita aziendale ad allinearsi su un obiettivo trimestrale aiuta uno staff tecnico ad allinearsi su una stagione. Chi ingaggia Rubin di solito sta lottando con un sintomo specifico, come compartimenti stagni post-fusione, una trasformazione in stallo o un trimestre con alto turnover, e vuole una sessione che produca un linguaggio condiviso, non solo un momento di euforia finale.

È anche autore di WIN: Simple Insights to Help You Win the Game of Life, con un'edizione parallela scritta per gli studenti-atleti. I libri ampliano l'argomento principale: che le abitudini dei team ad alte prestazioni, la responsabilità, la chiarezza dei ruoli e il rispetto reciproco sono le stesse abitudini che producono individui ad alte prestazioni.

## **Argomenti principali**

- Le prestazioni del team e il modello delle Cinque C
- Costruire una cultura vincente all'interno dei team aziendali
- Comunicazione e intesa sotto pressione
- Lezioni di leadership dall'atletica d'élite
- Coinvolgimento e adesione dei dipendenti
- Massime prestazioni per individui e team

## **Ideale per**

- Direttori delle risorse umane e senior leader HR che si occupano di cultura aziendale, coinvolgimento o integrazione post-fusione
- Responsabili delle vendite che preparano kickoff in cui l'allineamento conta più delle tattiche

- Responsabili della trasformazione che stanno ricostituendo i team dopo una ristrutturazione
- Organizzazioni sportive universitarie e professionistiche che investono nello sviluppo della leadership

## **Risultati per il pubblico**

- Un vocabolario condiviso, le Cinque C, che i manager possono utilizzare il giorno successivo per diagnosticare gli attriti all'interno del team
- Tattiche specifiche per convertire il talento individuale in risultati collettivi
- Una rinnovata chiarezza sulla differenza tra un gruppo di persone altamente performanti e un team che funziona
- Abitudini comunicative pratiche che reggono quando una squadra è sotto pressione

## **Lee Rubin 2026 discorsi & argomenti**

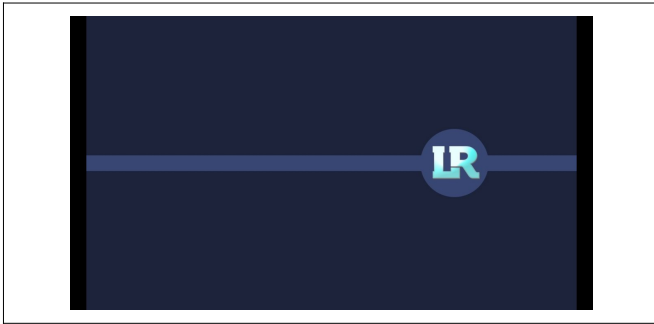
### **I 5 elementi che contraddistinguono i team eccezionali**

Una presentazione che introduce il modello delle Cinque C e offre ai leader un modello pratico per trasformare un gruppo di individui capaci in una squadra efficiente.

#### **Punti chiave:**

- Una chiara definizione delle Cinque C (concorrenti, obiettivo comune, comunicazione, chimica, coerenza) e di come ciascuna di esse opera all'interno di un team
- Abitudini specifiche che rafforzano la comunicazione e l'intesa quando una squadra è sotto pressione
- Una diagnosi per individuare quale delle cinque componenti rappresenta il vincolo limitante in un determinato team

## **Lee Rubin's Videos**



## Cosa dicono i clienti di Lee Rubin

Lee è un dinamico relatore motivazionale che sa come creare team di successo. La sua energia è contagiosa e la sua presentazione sulla creazione di team eccezionali è stata straordinaria durante la nostra conferenza annuale. Lo consiglio vivamente per il vostro evento. Se il team building è importante per voi, Lee è la persona giusta.

**Bill Mattos**

*Presidente, Federazione avicola della California*

Lee è stato ingaggiato come relatore principale per il nostro congresso ed è stato fantastico! Ha ricevuto un punteggio molto alto per la sua presentazione intitolata «I 5 elementi fondamentali dei team straordinari». Il pubblico lo ha adorato. È stato un vero piacere lavorare con Lee: ha risposto tempestivamente a tutte le mie domande e lo consiglio vivamente.

**Janet Ormsby**

*Direttore senior degli eventi, Lega delle cooperative di credito del Michigan*

Lee è stato fantastico. Ha creato un'atmosfera stimolante durante la nostra riunione con tutto il personale. Lee è riuscito magistralmente a intrecciare i nostri temi nel suo discorso di apertura. Non potrò mai ringraziarlo abbastanza per aver tenuto un discorso così divertente, coinvolgente e significativo. È stato un vero piacere conoscerlo.

**Beth Guerra Gunzel**

*Direttore delle risorse umane, Società Americana di Fisica*

Lee ha aperto la nostra conferenza con una presentazione interattiva e coinvolgente di cui i partecipanti continuano a parlare. La sua energia e la sua passione hanno creato un'atmosfera che ha coinvolto i presenti, che pendevano dalle sue labbra. Nel nostro sondaggio post-evento è stato citato più volte con recensioni entusiastiche.

**Hillary Daecher**

*Responsabile marketing, McKonly & Asbury*

La presentazione di Lee sui «5 elementi fondamentali dei team eccezionali» è stata il modo perfetto per concludere il nostro evento. Il suo messaggio era ricco di consigli pratici, in linea con i nostri valori orientati al lavoro di squadra. Lee è stato coinvolgente e indimenticabile. Infatti, i nostri collaboratori continuano a fare riferimento alle 5C durante le nostre riunioni.

**Kathy Ortone**

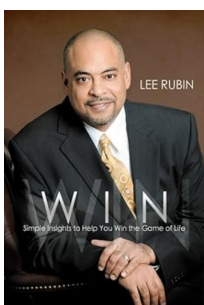
*Responsabile della gestione dei talenti, Coworx Servizi di selezione del personale*

Lee è senza dubbio uno dei migliori relatori che abbiamo mai avuto! È stato il relatore principale al nostro incontro annuale aziendale. La sua presentazione sui team d'eccezione è stata stimolante, coinvolgente e fondamentale. Ci sono stati così tanti spunti illuminanti e stimolanti che il nostro gruppo ne parla ancora oggi.

**Kristen Greer**

*Direttore delle operazioni di marketing, ImagineSoftware*

## LEE GLI ULTIMI LIBRI DI



**VINCERE: semplici consigli per aiutarti a vincere la partita della vita**

## Lee Rubin's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono soggette a modifiche senza preavviso.

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>Paese d'origine</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Asia Pacifico</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Europa</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Medio Oriente e Africa</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Sud America</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Regno Unito</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Costa orientale degli Stati Uniti</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Costa occidentale degli Stati Uniti</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Virtuale</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000