



James Whittle

AVENTUREIRO/EXPLORADOR

Já se disse tantas vezes às forças de trabalho para serem resilientes que a palavra perdeu o sentido. O que os líderes realmente precisam é de pessoas capazes de continuar a tomar decisões quando as condições são adversas, o plano falhou e ninguém vem em seu auxílio. Essa capacidade é mal ensinada, se é que chega a ser ensinada.

James Whittle é um dos membros do The Tempest Two, um aventureiro que transforma a sua experiência pessoal de resistência prolongada em conteúdo prático sobre resiliência e desempenho em equipa, destinado a públicos de executivos.

Biografia de James Whittle em 2026

Por que razão as organizações trabalham com James Whittle

- Um relato em primeira pessoa sobre a tomada de decisões após 54 dias de remo oceânico sem apoio, três dias na parede de El Capitan e um triatlo na Patagónia, pioneiro a nível mundial, baseado em experiências diretas e não em investigação.
- Uma abordagem deliberada de «começar do zero» que cativa as equipas de trabalho cansadas de verem estudos de caso sobre ex-membros das forças especiais ou medalhistas olímpicos, que consideram distantes da sua realidade.
- Um historial de colaborações recorrentes com a Nike, Google, Microsoft, JP Morgan, Heineken e Airbnb, o que dá aos compradores a garantia de que o material é adequado para um público empresarial de alto nível.
- Uma segunda empresa, a Dose, criada com o objetivo de traduzir lições de expedições em programas contínuos de bem-estar no local de trabalho para clientes como a BNY Mellon e a IBM, de modo que a palestra se insere numa intervenção mais ampla, em vez de ser uma aparição pontual.
- Uma parceria de palestras com Tom Caulfield que permite uma apresentação a dois, útil para eventos fora do local de trabalho e experiências de equipa em que uma palestra com uma única voz não conseguiria cativar a sala.

Destaques da biografia

- Co-fundador da The Tempest Two, a parceria de palestras e aventura com Tom Caulfield.
- Co-fundador da Dose, uma empresa de bem-estar no local de trabalho que trabalha com a Nike, BNY Mellon, IBM e Airbnb.
- Remou o Atlântico sem apoio, das Ilhas Canárias a Barbados, 3.000

DISPONÍVEL PARA

- Formação e Workshops
- Palestras

TEMAS DE PALESTRAS DE JAMES

- Bem-estar do Funcionário
- Desempenho Máximo
- Gestão da Mudança
- Liderança de Equipas
- Motivação e Inspiração

IDIOMAS: Inglês

milhas em 54 dias, sem qualquer experiência prévia de remo.

- Primeiro ultra-triatlo do mundo a atravessar a Patagônia: 1.600 km de bicicleta, 65 km de corrida de montanha, 100 km de descida de stand-up paddle no rio La Leona.
- Escalou El Capitan em Yosemite, encontrando Alex Honnold e Tommy Caldwell na parede.
- A lista de clientes para quem dá palestras inclui Google, Nike, Airbnb, JP Morgan, Microsoft, Heineken, Red Bull e Vodafone.

Biografia

A versão honesta da resiliência não é um cartaz na parede de um escritório. É o que alguém faz no quadragésimo dia de uma travessia do Atlântico, quando o sistema de dessalinização avariou e o próximo porto ainda fica a duas semanas de distância. Esse é o território em que os The Tempest Two passaram a maior parte de uma década a aventurar-se de propósito.

A dupla, James Whittle e Tom Caulfield, começou sem qualquer experiência de remo e atravessou 3.000 milhas de oceano em 54 dias. Seguiram-se um ultra-triatlo inédito na Patagônia e três dias na face de granito de El Capitan. O padrão é deliberado: escolher uma disciplina que nenhum deles tenha praticado, dar a si próprios tempo suficiente para aprender e apresentar o resultado a um público empresarial como material sobre como pessoas comuns tomam decisões difíceis sob pressão.

É esse posicionamento que confere ao trabalho o seu peso comercial. A maioria dos oradores de aventura tem uma formação militar ou desportiva de elite que o público discretamente descarta como inatingível. Os Tempest Two rejeitam esse enquadramento por princípio, razão pela qual a sua palestra chega às salas da Nike, Google, Microsoft, JP Morgan e Heineken sem perder o público a meio do caminho.

O segundo negócio de Whittle, a Dose, pega nas mesmas lições e converte-as em programas estruturados de bem-estar no local de trabalho para clientes como a BNY Mellon, a IBM e a Airbnb. A palestra é a porta de entrada; o modelo operacional por trás dela está mais próximo de uma intervenção sustentada na energia e recuperação da equipa do que de uma sessão motivacional pontual.

Principais temas das palestras

- Resiliência sob pressão contínua
- Tomada de decisões em condições adversas
- Desempenho da equipa em projetos de longa duração
- Risco e a zona de conforto
- O bem-estar como variável de desempenho
- Desenvolvimento de liderança orientado para a aventura

Ideal para

- Responsáveis de RH e de equipas que organizam eventos fora do local de trabalho focados na energia e recuperação da equipa
- Conferências de liderança comercial e de vendas em que o objetivo é a determinação e o impulso, e não o conteúdo estratégico
- Responsáveis por programas de transformação de longa duração que precisam de abordar a fadiga de frente
- Eventos para todos os quadros superiores que necessitem de uma voz

não corporativa para mudar o tom

Resultados para o público

- Uma imagem concreta de como uma pequena equipa toma decisões quando o plano original deixou de funcionar
- Um vocabulário para a resiliência que não caia no lugar-comum
- Uma reavaliação da diferença entre o desconforto causado pelo esforço intenso e o risco real
- Uma razão para encarar a recuperação e a gestão da energia como uma preocupação de liderança, e não como uma questão pessoal

James Whittle's Videos



O que os clientes da James Whittle dizem

Estava a organizar um evento para profissionais da construção e queria algo fora do comum e verdadeiramente emocionante - estes tipos arrasaram completamente! Recomendo vivamente para qualquer evento ou setor. As suas aventuras são loucas, falam extremamente bem e são super envolventes.

Aphex

O James fez uma incrível palestra de abertura que nos fez a todos refletir, antes de apresentar de forma magnífica o nosso palco «People and Workplace». Estou ansioso por voltar a trabalhar com ele em breve.

Se procura oradores de grande impacto, certifique-se de que o Tom e o James estão no topo da sua lista. As suas histórias mostram como as equipas podem trabalhar em conjunto, independentemente da cultura, do setor, da dimensão ou da localização.

Rapid7

Honorários de palestras de James Whittle em 2026

As taxas específicas estão dentro das faixas apresentadas. Elas são apresentadas apenas como um guia e estão sujeitas a alterações sem aviso prévio.

	EUR	GBP	USD
País de origem	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Ásia-Pacífico	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Oriente Médio e África	Please enquire	Please enquire	Please enquire
América do Sul	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Reino Unido	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Costa Leste dos EUA	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa Oeste dos EUA	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtual	Please enquire	Please enquire	Please enquire