



Stormen 2

EVENTYRER / OPDAGELSESEJSENDE

Modstandsdygtighed er blevet et fast punkt på enhver personalestrategi, men alligevel reagerer de fleste medarbejdere på presset med samme udmattelse som sidste år. Problemet ligger ikke i manglende bevidsthed. Det handler om, hvorvidt nogen i lokalet rent faktisk tror på, at de kan handle anderledes, når det næste tilbageslag rammer.

Tempest Two består af James Whittle og Tom Caulfield, to eventyrere og medstiftere af virksomheden Dose, der arbejder med trivsel på arbejdspladsen. De hjælper organisationer med at omsætte modstandsdygtighed og en vækstorienteret tankegang til noget, som teams kan bruge i praksis allerede mandag morgen.

Stormen 2's 2026 biografi

Hvorfor organisationer samarbejder med The Tempest Two

- En to-mands-præsentation baseret på fælles, verificerbar erfaring. De fleste fortællinger om modstandsdygtighed fortælles af én person. Duodynamikken, herunder dialog og uenighed på scenen, fremstår som en samtale snarere end en forelæsning.
- Rorsturen over Atlanterhavet, Patagonia-ultratriatlon og bestigningen af El Capitan er alle selvfinansierede, selvorganiserede ekspeditioner, der blev påbegyndt uden de relevante færdigheder. Lektionen om handlekraft adskiller sig strukturelt fra en historie fortalt af en tidligere soldat eller eliteatlet.
- Operationel disciplin bag foredragene. Gennem Dose omdannes de samme lektioner til arbejdspladsprogrammer for kunder som Nike, BNY Mellon, IBM og Airbnb, så et keynote-foredrag kan indgå i et bredere engagement i stedet for at slutte med den afsluttende slide.
- Det tonale spektrum, som kommercielle købere faktisk ønsker. Forestillingen fungerer på en salgskickoff, en EMEA-marketingkonference eller en intern velværedag uden at skifte tone, hvilket er sjældent inden for feltet af eventyrforedragsholdere.

Højdepunkter i biografien

- 3.000 mils uassisteret havroning fra De Kanariske Øer til Barbados, gennemført på 54 dage, uden forudgående erfaring med roning eller sejlads.
- Verdens første ultra-triatlon på tværs af Patagonien i 2017: 1.600 km på cykel, 65 km løb på Huemul Circuit, 100 km stand-up paddleboard ned ad La Leona-floden.
- Vinterbestigning af Mont Blanc og El Capitan-toppen i Yosemite,

TILGÆNGELIG FOR

- Organisationsudviklingsprogram
- Tal

STORMEN 2'S TALENDE TEMAER

- Medarbejderoplevelse
- Medarbejdervelvære
- Motivation og inspiration
- Teamledelse
- Toppræstation

SPROG: Engelsk

sidstnævnte med cirka 18 måneders klatreefaring.

- Medstiftere af Dose, et firma der arbejder med trivsel på arbejdspladsen og samarbejder med blandt andre Nike, BNY Mellon, IBM og Airbnb.
- Blandt de vigtigste kunder er Google, Microsoft, JP Morgan, Heineken, Vodafone, Red Bull, Dropbox, Tesco, Waitrose & Partners, NatWest og Gymshark.
- Værter for The Tempest Two Pod om eventyr, tankegang og præstation.

Biografi

To venner med job inden for marketing besluttede at ro over Atlanterhavet. Ingen af dem havde nogensinde siddet i en robåd. 54 dage efter at have forladt De Kanariske Øer nåede James Whittle og Tom Caulfield frem til Barbados, efter undervejs at have mødt den første orkan, der havde dannet sig i Atlanterhavet i 50 år. Historien er vigtig, fordi udgangspunktet var helt almindeligt, hvilket er pointen i alle de efterfølgende foredrag.

Det, der fulgte, var en række bevidst planlagte, selvorganiserede ekspeditioner: en vinterbestigning af Mont Blanc, en bestigning af El Capitan, en motorcykeltur fra London til Sahara og en selvopfundet, verdens første ultratriathlon gennem Patagonien, der kombinerede en 1.600 km lang cykeltur, den 65 km lange Huemul Circuit og en 100 km lang paddleboard-tur ned ad La Leona-floden. Ingen af disse blev gennemført med de relevante elite-referencer på forhånd. Det hul, mellem hvad de åbenlyst kunne gøre, og hvad de alligevel gjorde, blev arbejds materialet.

I 2018 grundlagde de Dose, et firma der arbejder med trivsel og præstation på arbejdspladsen, baseret på den samme idé. Resiliens og væksttankegang undervises ikke som motiverende koncepter, men som praksis for teams under pres. Kunderne omfatter Nike, BNY Mellon, IBM og Airbnb. Keynoten og den daglige forretning styrker hinanden; en begivenhed kan føre til et program snarere end en engangsopmuntring.

Foretagendet befinder sig i en specifik kommerciel niche. Det er ikke ren eventyrinspiration, og det er ikke virksomhedsrådgivning i forklædning. Det er en to-personers forestilling for den del af en organisation, der har hørt budskabet om modstandsdygtighed før og er holdt op med at lytte, fortalt af to mennesker, der fortsat beviser præmissen på sig selv.

Vigtigste emner

- Væksttankegang
- Resiliens under pres
- Teampræstation og tillid
- At operere uden for komfortzonen
- At omfavne risiko og fiasko
- Modbaseret ledelse
- Trivsel og engagement på arbejdspladsen

Ideel for

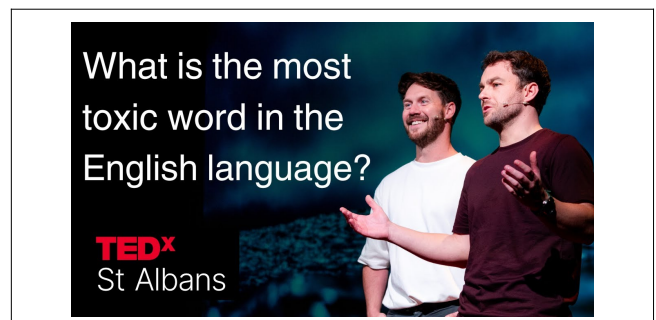
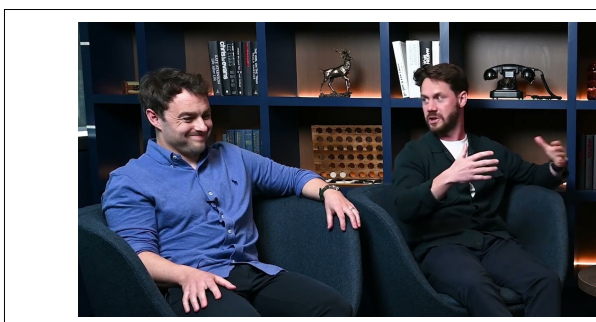
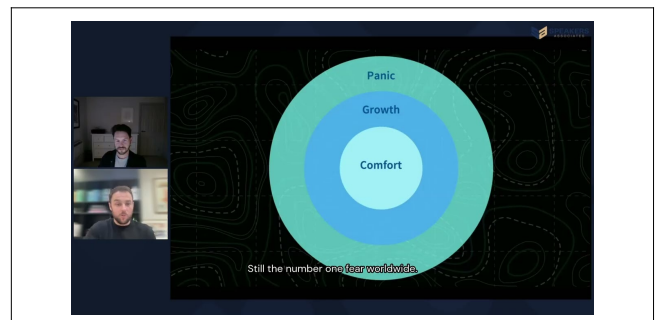
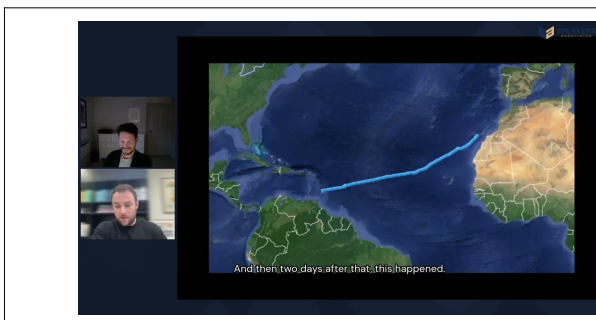
- CHRO'er og ledere af medarbejderengagement, der udformer programmer for modstandsdygtighed og trivsel, som kræver en troværdig indledning.
- Salgs-, marketing- og kommercielle ledere, der afholder årlige kick-off-møder, der kræver energi uden at blive for overdrevet.

- Ledere inden for kultur og L&D, der søger keynote-indhold, der kan udvides til team-workshops i stedet for at slutte med bifald.
- Grundlæggerledede og hurtigt voksende virksomheder, hvis teams er under vedvarende pres og har brug for et fælles sprog for at håndtere det.

Resultater for publikum

- En brugbar definition af væksttankegang, der holder, selv efter en hård uge tilbage på kontoret.
- Specifikke vaner, som duoen bruger til at forberede sig på, gennemføre og komme sig efter langvarigt pres, som kan overføres til en teamkontekst.
- En ny måde at se på fiasko og risiko på, der giver de yngre medarbejdere lov til at handle med større handlefrihed.
- Et fælles referencepunkt på tværs af et team, der varer længere end selve begivenheden, og som ofte tages op i Dose-programmeringen, hvor den følger efter.

Stormen 2's Videos





Hvad Stormen 2 klienter siger

Det er uden tvivl nogle af de bedste foredragsholdere, jeg har oplevet, og vi har haft nogle fremragende gæster her hos Nike. Spændende fortællinger og eksempler fra virkeligheden, alt sammen præsenteret på en måde, der både opmuntrede til deltagelse og gav vores gruppe indsigt i ledelse, teamwork og ansvarlighed – noget, der blev meget godt modtaget.

Senior Vice President, Brand, Nike

James og Tom leverede en lidenskabelig og fængslende fortælling fuld af energi og humor, hvor de fremhævede vigtigheden af samarbejde og teamwork for at opnå det umulige. De tog vores brief til sig og bragte den virkelig til live. Jeg kan varmt anbefale dem.

Marketingdirektør, Heineken

The Tempest Two er modige, fremtidsorienterede, sjove, samarbejdsvillige og i alle henseender nogle rigtige vindere. Jeg vil uden tøven anbefale dem igen.

Kundefeedback

Det, som The Tempest Two præsenterede på 60 minutter, har været et samtaleemne blandt deltagerne i flere måneder. Deres evne til at skabe en hovedtale ud fra en specifik opgavebeskrivelse var utrolig. Jeg taler jævnligt om dem; de gjorde virkelig indtryk.

JP Morgan

Wow. Wow. Wow. Holdet har snakket om Tom & James i ugevis! Det er bare så godt!

Google

De var uden tvivl nogle af de bedste talere, jeg nogensinde har set, og vi har haft nogle fantastiske talere her hos Nike

Nike

Genkendeligt, fængende, motiverende og utroligt stærkt. 10 ud af 10

J.P. Morgan

I har inspireret os alle til at flytte grænserne og nå nye højder

Gymshark

Disse to er de absolut bedste inden for deres felt. Deres tilstedeværelse og inspirerende foredrag kombineret med fantastiske billeder og humoristiske indslag skabte en rigtig god stemning under hele arrangementet

Microsoft

Et par fremragende fortællere og virkelig charmerende fyre. En helt fantastisk samtale med vores team

Airbnb

En stor succes og højdepunktet på vores EMEA-marketingkonference

Heineken

Den helt rigtige blanding af motiverende budskaber, humor og konkrete forslag til forbedringer, man kan tage med sig. Holdet var vilde med det - tak!

Vodafone

Vi har haft nogle helt fantastiske højtalere på kontoret, og The Tempest Two var helt i top

Red Bull

Den arv, de efterlod, var bemærkelsesværdig og gav vores publikum en række værdier, som de kan tage med sig ind i deres eget liv, både i erhvervslivet og privat

Tesco

Min indbakke er blevet fyldt med begejstrede hilsener fra både kolleger og kunder. Her er to beskedne unge mænd, der viser os alle, hvordan man kan forholde sig til livet og arbejdet på en helt unik måde

Dropbox

Disse to skiller sig ud, fordi deres entusiasme smitter, og de ser ud over det, man har bedt dem om, og leverer noget endnu bedre

BNY Mellon

The Tempest Two er modige, fremtidsorienterede, sjove, samarbejdsvillige og allround-mestre. Jeg vil uden tøven anbefale dem igen

Bacardi

Helt utroligt

Waitrose & Partners

Det blev leveret præcis som aftalt og tog hele teamet med på en oplevelse, de aldrig vil glemme

NatWest

Stormen 2's 2026 speaking fees

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	EUR	GBP	USD
Hjemland	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien og Stillehavsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellemøsten og Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
USA's østkyst	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA's vestkyst	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuel	Please enquire	Please enquire	Please enquire