



# Tommy Caulfield

EVENTYRER / OPDAGELSESEKSPERT

Modstandsdygtighed er blevet et kliché på arbejdspladsen, og de fleste interne programmer ændrer ikke adfærden. Ledende medarbejdere søger indhold, der rammer målgruppen i midten af karrieren, holder længere end selve kursusdagen og kan omsættes til, hvordan den enkelte klarer sig under pres mandag morgen. Det er ikke nok blot at være inspirerende. Sessionen skal være konkret, gentagelig og troværdig for et publikum, der har hørt den abstrakte version mange gange før.

Tommy Caulfield er den ene halvdel af The Tempest Two, en eventyrer og foredragsholder med fokus på modstandsdygtighed, der omdanner dokumenterede verdensførste ekspeditioner til indhold om tankegang og handlekraft rettet mod erhvervspublikum.

## Tommy Caulfield's 2026 biografi

### Hvorfor virksomheder samarbejder med Tommy Caulfield

- Historier med kvitteringer. Atlanterhavskrydsningen, Patagonia ultra-triatlon og bestigningen af El Capitan er dokumenterede eventyr, ikke anekdoter fra en platform, hvilket giver materialet om modstandsdygtighed et faktagrundlag, som de fleste motiverende foredrag ikke har.
- Rammen om den "almindelige person". Caulfield var en content marketer uden nogen baggrund inden for udholdenhed, før alt dette. Det gør materialet forståeligt for et ikke-elitepublikum på en måde, som tidligere militærfolk og olympiske talere ofte ikke er.
- Et specifikt intellektuelt blikfang i High Agency. Det karakteristiske foredrag omformulerer modstandsdygtighed som ejerskab og beslutsom handling under usikkerhed, hvilket giver medarbejderteams en mere brugbar organisatorisk idé end "vær modstandsdygtig".
- En liste over virksomhedskunder, der signalerer relevans. Gentagne opgaver for Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon og Gymshark indikerer, at indholdet fungerer på tværs af sektorer og ledelsesniveauer.

### Højdepunkter i biografien

- Medstifter af The Tempest Two sammen med James Whittle, et partnerskab inden for foredrag og eventyr, der blev dannet efter deres Atlantoverfart i 2015.
- Roddede 3.000 mil over Atlanterhavet uden hjælp på 54 dage, fra De Kanariske Øer til Barbados, uden forudgående roerfaring.
- Gennemførte verdens første ultra-triatlon i Patagonien: 1.600 km på

#### TILGÆNGELIG FOR

- Organisationsudviklingsprogram
- Tal

#### TOMMY'S TALENDE TEMAER

- Medarbejderoplevelse
- Motivation og inspiration
- Teamledelse

#### SPROG: Engelsk

cykel, 65 km bjergløb og en 100 km lang stand-up paddleboard-nedstigning af La Leona-floden mellem søerne Viedma og Argentino.

- Besteg El Capitan i Yosemite med 36 måneders klatreefaring.
- Medstifter af Dose, et firma der arbejder med trivsel på arbejdspladsen, hvis kunder har inkluderet Nike, BNY Mellon, IBM og Airbnb.
- Vært for The Tempest Two Pod, en podcast om eventyrlyst.
- Blandt virksomhedskunderne er Google, Microsoft, JP Morgan, Dropbox, Heineken, Gymshark og Rapid7.

## Biografi

De fleste foredrag om modstandsdygtighed mister publikums interesse inden for fem minutter. Publikum har hørt den abstrakte version. De har deltaget i workshoppen. Det, de ikke har hørt, er en person, der kan beskrive, hvad der sker i hovedet, når en 7 meter lang robåd kæntrer 1.500 mil fra land i en orkan, og derefter sige noget nyttigt om mandag morgen.

Det er den rolle, Tommy Caulfield udfylder. Han og James Whittle, der sammen udgør The Tempest Two, roede 3.000 mil uden hjælp over Atlanterhavet i 2015 uden forudgående roerfaring. De fulgte op med verdens første ultratriathlon på tværs af Patagonien i 2017: en 1.600 km lang cykeltur, et 65 km langt bjergløb og en 100 km lang stand-up paddleboard-tur ned ad La Leona-floden. De besteg El Capitan i 2019 med tre års klatreefaring tilsammen.

Keynote-foredraget trækker på disse ekspeditioner, men budskabet er strukturelt snarere end anekdotisk. Det karakteristiske foredrag, High Agency, behandler ejerskab og beslutsom handling under usikkerhed som en færdighed, der kan læres på arbejdspladsen, ikke som en personlighedstræk. Det er skabt til et publikum, der er træt af at blive bedt om at være modstandsdygtige og ønsker en mere specifik mental model.

Virksomhedernes anvendelse af foredraget underbygger argumentet. Caulfield har holdt gentagne hovedtaler for Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon, Gymshark og Heineken og var medstifter af arbejdspladsvelværefirmaet Dose, som har samarbejdet med Nike, BNY Mellon, IBM og Airbnb. Rammesætningen som "almindelig person" er det, der adskiller ham: ingen eliteidrætsbaggrund, ingen militærtjeneste, ingen akademiske meritter. Troværdigheden ligger i selve ekspeditionerne og de reaktioner, de fremkalder i salen.

## Vigtigste foredragstemaer

- Modstandsdygtighed og præstation under pres
- Høj handlekraft og ejerskab på arbejdspladsen
- Væksttankegang
- Teampræstation i modgang
- Eventyrlyst og adfærdsændring
- Beslutningstagning under usikkerhed

## Ideel til

- Ledere inden for personale og kultur, der søger indhold om modstandsdygtighed og tankegang, der rammer en målgruppe midt i karrieren.
- Salgs-, kunde- og driftshold, der arbejder under stort pres, og som afholder årlige kick-offs eller teamudflugter.

- HR- og L&D-teams, der udarbejder programmer for trivsel eller præstation, som har brug for en troværdig ekstern oplægsholder.
- Konferenceprogrammer, der ønsker en eventyrbaseret keynote med dokumenteret erfaring med erhvervs kunder frem for et rent inspirerende indslag.

## Resultater for publikum

- En praktisk definition af høj handlekraft, som publikum kan anvende i deres egne beslutninger, ikke en generisk opfordring til at være mere modstandsdygtig.
- En konkret fornemmelse af, hvordan tankegangen under langvarigt pres faktisk ser ud, hentet fra dokumenterede ekspeditioner frem for abstrakte eksempler.
- Specifikke vaner og beslutningsrutiner, der bruges til at komme videre gennem tilbageslag, kæntringer og langvarig modgang.
- En ny forståelse af, hvad "almindelige" mennesker er i stand til, når fokus skifter fra oplevelse til ejerskab.

## Tommy Caulfield's 2026 talks & topics

### Stærk handlekraft

Et foredrag om ejerskab og handlekraft som en kompetence på arbejdspladsen, inspireret af de øjeblikke på ekspeditionen, hvor det at vente var den dårligste løsning.

#### Hovedpunkter:

- En praktisk definition af høj handlekraft adskilt fra generisk "proaktivitet"-sprog
- Hvordan man træffer beslutninger, når ingen mulighed er fuldt ud informeret, og tiden er kort
- Hvordan man kan coache høj handlekraft i teams uden at det udvikler sig til uforsigtighed

---

### Modstandsdygtighed

Et foredrag om, hvordan vedvarende pres egentlig påvirker præstationen, og hvilke vaner der holder stand, når den oprindelige plan ikke gør det.

#### Hovedpunkter:

- Forskellen mellem modstandsdygtighed i forbindelse med restitution og modstandsdygtighed i øjeblikket
- Rutiner, der overlever modgang
- Hvordan teams fortsætter med at fungere, når de enkelte medlemmer er ved deres grænse

---

### Vækstorienteret tankegang

Et foredrag om, hvordan en »almindelig person« uden erfaring inden for udholdenhedsidræt endte med at ro over Atlanterhavet, og hvad det siger om de grænser, folk sætter for sig selv på arbejdspladsen.

#### Hovedpointer:

- Hvordan faste overbevisninger om egnethed stille og roligt begrænser præstationer
- Hvordan man kan omdanne tilbageslag til beviser frem for bekræftelser
- Adfærdsmæssige tegn, der adskiller et lærende team fra et defensivt team

## Tommy Caulfield's Videos



## Hvad Tommy Caulfield klienter siger

Hvis du er på udkig efter inspirerende foredragsholdere, bør du sætte Tom og James øverst på din liste. Deres historier viser, hvordan teams kan samarbejde uanset kultur, branche, størrelse eller placering.

Rapid7

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*

## Tommy Caulfield's 2026 speaking fees

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

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