



Tommy Caulfield

ABENTEURER/IN / ENTDECKER/IN

Resilienz ist zu einem Klischee am Arbeitsplatz geworden, und die meisten internen Programme bewirken keine Verhaltensänderung. Führungskräfte auf oberster Ebene suchen nach Inhalten, die bei Mitarbeitern in der Mitte ihrer Karriere ankommen, über den Workshop hinaus nachwirken und sich darin niederschlagen, wie sich die Einzelnen am Montagmorgen unter Druck verhalten. Inspiration allein reicht nicht aus. Die Veranstaltung muss konkret, wiederholbar und glaubwürdig sein – für ein Publikum, das die abstrakte Version schon oft gehört hat.

Tommy Caulfield ist einer der beiden Gründer von „The Tempest Two“, ein Abenteurer und Referent zum Thema Resilienz, der dokumentierte, weltweit einzigartige Expeditionen in Inhalte zu den Themen Denkweise und Eigeninitiative für ein Unternehmenspublikum umsetzt.

Tommy Caulfield's 2026 Biographie

Warum Unternehmen mit Tommy Caulfield zusammenarbeiten

- Geschichten mit Belegen. Die Atlantiküberquerung, der Patagonia-Ultra-Triathlon und die Besteigung des El Capitan sind dokumentierte Abenteuer, keine Anekdoten von der Bühne, was dem Material zum Thema Resilienz eine Faktengrundlage verleiht, über die die meisten motivierenden Keynotes nicht verfügen.
- Der „Durchschnittsbürger“-Ansatz. Caulfield war vor all dem ein Content-Marketer ohne Ausdauer-Hintergrund. Das macht das Material für ein Nicht-Elite-Publikum auf eine Weise zugänglich, wie es bei ehemaligen Militärangehörigen und olympischen Rednern oft nicht der Fall ist.
- Ein spezifischer intellektueller Aufhänger in „High Agency“. Der charakteristische Vortrag definiert Resilienz neu als Eigenverantwortung und entschlossenes Handeln in unsicheren Situationen, was Menschen und Teams eine nützlichere Leitidee bietet als „Seid resilient“.
- Eine Liste von Unternehmenskunden, die die Eignung signalisiert. Wiederholte Aufträge von Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon und Gymshark zeigen, dass die Inhalte branchen- und Führungsebenenübergreifend Anklang finden.

Biografische Höhepunkte

- Mitbegründer von „The Tempest Two“ zusammen mit James Whittle, einer Partnerschaft für Vorträge und Abenteuer, die nach ihrer Atlantiküberquerung im Jahr 2015 gegründet wurde.

VERFÜGBAR FÜR

- Organisationsentwicklungsprogramm
- Redetätigkeit

TOMMYS SPRECHENDE THEMEN

- Mitarbeitererfahrung
- Motivation und Inspiration
- Teamführung

SPRACHEN: Englisch

- Ruderte ohne Hilfe in 54 Tagen 3.000 Meilen über den Atlantik, von den Kanarischen Inseln nach Barbados, ohne vorherige Rudererfahrung.
- Absolvierte den weltweit ersten Ultra-Triathlon in Patagonien: 1.600 km Radfahren, 65 km Berglauf und eine 100 km lange Stand-up-Paddleboard-Abfahrt auf dem Fluss La Leona zwischen den Seen Viedma und Argentino.
- Er bestieg den El Capitan im Yosemite-Nationalpark mit 36 Monaten Klettererfahrung.
- Mitbegründer von Dose, einem Unternehmen für Wohlbefinden am Arbeitsplatz, zu dessen Kunden Nike, BNY Mellon, IBM und Airbnb zählen.
- Moderator von „The Tempest Two Pod“, einem Podcast über Abenteuermentalität.
- Zu den Kunden für Keynotes in Unternehmen zählen Google, Microsoft, JP Morgan, Dropbox, Heineken, Gymshark und Rapid7.

Biografie

Die meisten Vorträge zum Thema Resilienz verlieren innerhalb von fünf Minuten die Aufmerksamkeit des Publikums. Die Zuhörer kennen die abstrakte Version bereits. Sie haben den Workshop absolviert. Was sie noch nicht gehört haben, ist jemand, der beschreiben kann, was sich im Kopf verändert, wenn ein 7-Meter-Ruderboot 1.500 Meilen vom Festland entfernt in einem Hurrikan kentert, und der dann etwas Nützliches für den Montagmorgen zu sagen hat.

Genau diese Lücke füllt Tommy Caulfield. Er und James Whittle, die gemeinsam „The Tempest Two“ bilden, ruderten 2015 ohne Hilfe und ohne vorherige Rudererfahrung 3.000 Meilen über den Atlantik. Darauf folgte 2017 der weltweit erste Ultra-Triathlon quer durch Patagonien: 1.600 km Radfahren, 65 km Berglauf und eine 100 km lange Abfahrt auf dem Stand-up-Paddleboard auf dem Fluss La Leona. 2019 bestiegen sie den El Capitan, wobei sie zusammen nur drei Jahre Klettererfahrung hatten.

Die Keynote-Vorträge stützen sich auf diese Expeditionen, doch der Ansatz ist eher strukturell als anekdotisch. Der charakteristische Vortrag „High Agency“ behandelt Eigenverantwortung und entschlossenes Handeln in unklaren Situationen als erlernbare Kompetenz am Arbeitsplatz und nicht als Persönlichkeitsmerkmal. Er richtet sich an ein Publikum, das es leid ist, immer wieder aufgefordert zu werden, resilient zu sein, und sich stattdessen ein konkreteres mentales Modell wünscht.

Die Akzeptanz in der Unternehmenswelt untermauert dies. Caulfield hat wiederholt Keynotes für Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon, Gymshark und Heineken gehalten und war Mitbegründer des Unternehmens Dose, das sich mit Wohlbefinden am Arbeitsplatz befasst und mit Nike, BNY Mellon, IBM und Airbnb zusammengearbeitet hat. Der Fokus auf den „normalen Menschen“ ist das Alleinstellungsmerkmal: kein sportlicher Elitehintergrund, kein Militärdienst, keine akademischen Qualifikationen. Die Glaubwürdigkeit liegt in den Expeditionen selbst und den Reaktionen, die sie im Publikum hervorrufen.

Wichtige Vortragsthemen

- Resilienz und Leistung unter Druck
- Hohe Eigenverantwortung und Eigeninitiative am Arbeitsplatz
- Wachstumsorientiertes Denken

- Teamleistung in schwierigen Situationen
- Abenteuermentalität und Verhaltensänderung
- Entscheidungsfindung unter Unsicherheit

Ideal für

- Führungskräfte im Bereich Personal und Kultur, die nach Inhalten zu Resilienz und Denkweisen suchen, die bei einer Zielgruppe in der Mitte ihrer Karriere ankommen.
- Vertriebs-, Kunden- und Teams in hochdruckigen Betriebsbereichen, die jährliche Kick-offs oder Ausflugsveranstaltungen durchführen.
- HR- und L&D-Teams, die Wohlfühl- oder Leistungsprogramme entwickeln und einen glaubwürdigen externen Auftakt benötigen.
- Konferenzprogramme, die eine abenteuerorientierte Keynote mit einer Erfolgsbilanz bei Unternehmenskunden suchen, anstatt eines rein inspirierenden Vortrags.

Lernergebnisse für das Publikum

- Eine praktische Definition von hoher Handlungsfähigkeit, die das Publikum auf seine eigenen Entscheidungen anwenden kann – und nicht nur ein allgemeiner Aufruf, widerstandsfähiger zu sein.
- Ein intuitives Verständnis dafür, wie die mentale Verfassung unter anhaltendem Druck tatsächlich aussieht, abgeleitet aus dokumentierten Expeditionen statt aus abstrakten Beispielen.
- Konkrete Gewohnheiten und Entscheidungsroutinen, die helfen, Rückschläge, Rückschläge und anhaltende Widrigkeiten zu überwinden.
- Eine Neubewertung dessen, wozu „normale“ Menschen fähig sind, wenn der Fokus von der Erfahrung auf die Eigenverantwortung verlagert wird.

Tommy Caulfield's 2026 Gespräche & Themen

Hohe Handlungsfähigkeit

Ein Vortrag über Eigenverantwortung und entschlossenes Handeln als Kompetenz am Arbeitsplatz, inspiriert von Momenten auf Expeditionen, in denen Abwarten die schlechteste Option war.

Wichtige Erkenntnisse:

- Eine praktische Definition von hoher Handlungsfähigkeit, losgelöst von der allgemeinen Sprache der „Proaktivität“
- Wie man Entscheidungen trifft, wenn keine Option vollständig abgewogen werden kann und die Zeit knapp ist
- Wie man hohe Handlungsfähigkeit in Teams fördert, ohne dass dies in Leichtsinn umschlägt

Belastbarkeit

Ein Vortrag darüber, wie sich anhaltender Druck tatsächlich auf die Leistung auswirkt und welche

Gewohnheiten Bestand haben, wenn der ursprüngliche Plan scheitert.

Die wichtigsten Erkenntnisse:

- Der Unterschied zwischen Erholungsresilienz und Resilienz im Hier und Jetzt
- Routinen, die auch in schwierigen Zeiten Bestand haben
- Wie Teams weiter funktionieren, wenn einzelne Mitglieder an ihre Grenzen stoßen

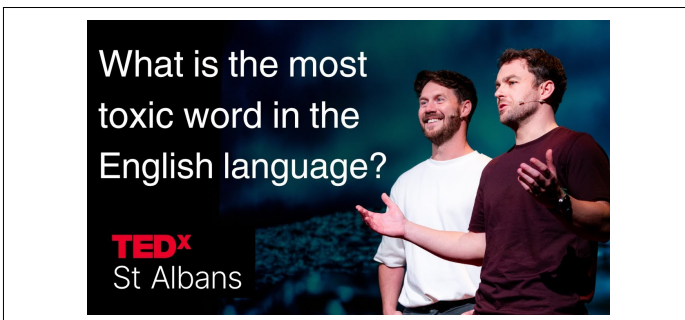
Wachstumsorientiertes Denken

Ein Vortrag darüber, wie ein „ganz normaler Mensch“ ohne Ausdauer-Hintergrund schließlich den Atlantik überquerte - und was das über die Grenzen aussagt, die sich Menschen im Beruf selbst setzen.

Die wichtigsten Erkenntnisse:

- Wie festgefahrene Überzeugungen über die eigenen Fähigkeiten die Leistung unbemerkt einschränken
- Wie man Rückschläge in Erkenntnisse statt in Bestätigungen umwandelt
- Verhaltensmerkmale, die ein lernendes Team von einem defensiven Team unterscheiden

Tommy Caulfield's Videos



Was die Kunden von Tommy Caulfield sagen

Wenn Sie auf der Suche nach beeindruckenden Rednern sind, sollten Tom und James ganz oben auf Ihrer Liste stehen. Ihre Geschichten zeigen, wie Teams unabhängig von Kultur, Branche, Größe oder Standort zusammenarbeiten können.

Rapid7

Nachvollziehbar, fesselnd, motivierend und unglaublich beeindruckend. 10 von 10 Punkten

J.P. Morgan

Ihr habt uns alle dazu inspiriert, Grenzen zu überschreiten und neue Höhen zu erreichen

Gymshark

Tommy Caulfield's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
Land	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien-Pazifik	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Naher Osten & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Südamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Großbritannien	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
US-Ostküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
US-Westküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire