



Tommy Caulfield

AVVENTURIERO/ESPLORATORE

La resilienza è ormai diventata un luogo comune nel mondo del lavoro, e la maggior parte dei programmi interni non riesce a modificare i comportamenti. I dirigenti senior sono alla ricerca di contenuti che risuonino con un pubblico a metà carriera, che rimangano impressi anche dopo la giornata di formazione fuori sede e che si traducano nel modo in cui le persone si comportano sotto pressione il lunedì mattina. L'ispirazione da sola non basta. La sessione deve essere concreta, replicabile e credibile per un pubblico che ha già sentito molte volte la versione astratta.

Tommy Caulfield è uno dei due membri del duo The Tempest Two, un avventuriero e relatore esperto di resilienza che trasforma le sue spedizioni, documentate come prime al mondo, in contenuti incentrati sulla mentalità e sull'autodeterminazione rivolti a un pubblico aziendale.

Tommy Caulfield di 2026 Biografia

Perché le organizzazioni collaborano con Tommy Caulfield

- Storie con prove concrete. La traversata dell'Atlantico, l'ultra triathlon in Patagonia e la scalata di El Capitan sono avventure documentate, non semplici aneddoti da palcoscenico, il che conferisce al materiale sulla resilienza una base di prove che la maggior parte dei discorsi motivazionali non possiede.
- Il punto di vista della "persona comune". Prima di tutto questo, Caulfield era un content marketer senza alcun background nel campo dell'endurance. Ciò rende il materiale accessibile a un pubblico non d'élite, a differenza di quanto spesso accade con i relatori ex militari e olimpionici.
- Un gancio intellettuale specifico in High Agency. Il discorso caratteristico ridefinisce la resilienza come senso di responsabilità e azione decisiva in situazioni di ambiguità, il che offre alle persone e ai team un'idea organizzativa più utile rispetto al semplice "siate resilienti".
- Un elenco di clienti aziendali che ne segnala l'idoneità. Il lavoro ripetuto con Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon e Gymshark indica che il contenuto attraversa diversi settori e livelli gerarchici.

Punti salienti della biografia

- Co-fondatore di The Tempest Two con James Whittle, la partnership di conferenze e avventure nata dopo la loro traversata dell'Atlantico nel

DISPONIBILE PER

- Programma di sviluppo organizzativo
- Relatori

TEMI DI CONVERSAZIONE DI TOMMY

- Esperienza dei dipendenti
- Leadership di squadra
- Motivazione e ispirazione

LINGUA: Inglese

2015.

- Ha remato per 3.000 miglia attraverso l'Atlantico senza aiuto in 54 giorni, dalle Isole Canarie alle Barbados, senza alcuna precedente esperienza di canottaggio.
- Ha completato il primo ultra triathlon al mondo in Patagonia: 1.600 km in bicicletta, 65 km di corsa in montagna e una discesa di 100 km in stand-up paddleboard lungo il fiume La Leona tra i laghi Viedma e Argentino.
- Ha scalato El Capitan nello Yosemite con 36 mesi di esperienza di arrampicata.
- Co-fondatore di Dose, un'azienda specializzata nel benessere sul posto di lavoro che annovera tra i propri clienti Nike, BNY Mellon, IBM e Airbnb.
- Conduttore di The Tempest Two Pod, un podcast dedicato alla mentalità avventurosa.
- Tra i clienti aziendali figurano Google, Microsoft, JP Morgan, Dropbox, Heineken, Gymshark e Rapid7.

Biografia

La maggior parte dei contenuti sulla resilienza fallisce entro cinque minuti. Il pubblico ha già sentito la versione astratta. Ha già partecipato al workshop. Quello che non ha ancora sentito è qualcuno in grado di descrivere cosa cambia nella mente quando una barca a remi di 7 metri si capovolge a 1.500 miglia dalla terraferma durante un uragano, e poi dire qualcosa di utile per il lunedì mattina.

Questo è il ruolo che ricopre Tommy Caulfield. Lui e James Whittle, che insieme formano The Tempest Two, nel 2015 hanno remato per 3.000 miglia attraverso l'Atlantico senza alcun aiuto e senza alcuna esperienza precedente di canottaggio. Hanno proseguito con un ultra triathlon, primo al mondo, attraverso la Patagonia nel 2017: 1.600 km in bicicletta, 65 km di corsa in montagna e una discesa di 100 km in stand-up paddleboard lungo il fiume La Leona. Hanno scalato El Capitan nel 2019 con tre anni di esperienza di arrampicata in due.

Il lavoro principale attinge a queste spedizioni, ma la proposta è strutturale piuttosto che aneddotica. Il discorso di punta, High Agency, tratta la responsabilità e l'azione decisiva in situazioni di ambiguità come una competenza acquisibile sul posto di lavoro, non come un tratto della personalità. È pensato per un pubblico stanco di sentirsi dire di essere resiliente e che desidera un modello mentale più specifico.

L'adozione da parte delle aziende ne è la prova. Caulfield ha tenuto ripetutamente discorsi per Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon, Gymshark e Heineken, e ha co-fondato l'azienda di benessere sul posto di lavoro Dose, che ha collaborato con Nike, BNY Mellon, IBM e Airbnb. L'inquadramento come "persona comune" è l'elemento di differenziazione: nessun background atletico d'élite, nessun servizio militare, nessun titolo accademico. La credibilità risiede nelle spedizioni stesse e nelle reazioni che suscitano.

Argomenti chiave delle conferenze

- Resilienza e prestazioni sotto pressione
- Elevata autonomia e senso di appartenenza sul lavoro
- Mentalità orientata alla crescita
- Prestazioni di squadra nelle avversità
- Mentalità avventurosa e cambiamento comportamentale

- Processo decisionale in condizioni di incertezza

Ideale per

- I responsabili delle risorse umane e della cultura aziendale alla ricerca di contenuti sulla resilienza e sulla mentalità che risuonino con un pubblico a metà carriera.
- Team di vendita, assistenza clienti e operativi sottoposti a forte pressione che organizzano kick-off annuali o giornate fuori sede.
- Team delle risorse umane e della formazione e sviluppo che progettano programmi sul benessere o sulle prestazioni e necessitano di un relatore esterno credibile per l'apertura.
- Programmi di conferenze che desiderano un intervento principale incentrato sull'avventura con un track record di clienti aziendali piuttosto che un semplice slot di ispirazione.

Risultati per il pubblico

- Una definizione operativa di "alta capacità di agire" che il pubblico possa applicare alle proprie decisioni, non un generico invito a essere più resilienti.
- Una percezione concreta di come si presenta effettivamente la mentalità sotto pressione prolungata, tratta da spedizioni documentate piuttosto che da esempi astratti.
- Abitudini specifiche e routine decisionali utilizzate per andare avanti nonostante battute d'arresto, capovolgimenti di situazione e avversità prolungate.
- Una ridefinizione di ciò di cui sono capaci le persone "comuni" quando la prospettiva si sposta dall'esperienza alla responsabilità.

Tommy Caulfield 2026 discorsi & argomenti

Elevata autonomia

Una riflessione sull'assunzione di responsabilità e sull'azione risoluta come competenza professionale, ispirata ai momenti vissuti durante la spedizione in cui l'attesa rappresentava l'opzione peggiore.

Punti chiave:

- Una definizione pratica di elevata capacità di agire, distinta dal generico linguaggio della "proattività"
- Come prendere decisioni quando nessuna opzione è pienamente informata e il tempo è poco
- Come promuovere un'elevata capacità di iniziativa nei team senza che questa sfoci in imprudenza

Resilienza

Una riflessione su come la pressione prolungata influisca effettivamente sulle prestazioni e su quali abitudini resistano quando il piano iniziale fallisce.

Punti chiave:

- La differenza tra resilienza nel recupero e resilienza nel momento
- Routine che resistono alle avversità
- Come le squadre continuano a funzionare quando i singoli membri sono al limite

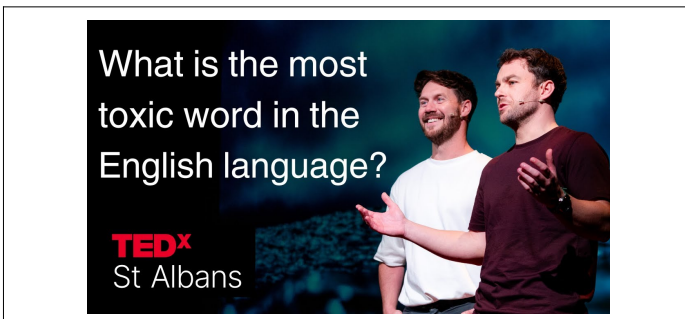
Mentalità orientata alla crescita

Una conferenza su come una “persona comune” senza alcuna esperienza nel campo delle attività di resistenza sia riuscita ad attraversare l’Atlantico a remi, e su cosa questo ci dica riguardo ai limiti che le persone si impongono sul lavoro.

Punti chiave:

- Come le convinzioni radicate sulle proprie capacità limitano silenziosamente le prestazioni
- Come trasformare le battute d’arresto in prove piuttosto che in conferme
- I segnali comportamentali che distinguono un team orientato all’apprendimento da uno difensivo

Tommy Caulfield's Videos



Cosa dicono i clienti di Tommy Caulfield

Se siete alla ricerca di relatori di grande impatto, assicuratevi che Tom e James siano in cima alla vostra lista. Le loro storie dimostrano come i team possano lavorare insieme indipendentemente dalla cultura, dal settore, dalle dimensioni o dalla sede.

Rapid7

Autentico, coinvolgente, motivante e incredibilmente efficace. 10 su 10

J.P. Morgan

Ci hai spinto tutti a superare i limiti e a raggiungere nuovi traguardi

Gymshark

Tommy Caulfield'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.

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