



## James Whittle

ÄVENTYRARE / UPPTÄCKTSRESANDE

De flesta medarbetare har uppmanats att vara motståndskraftiga så ofta att ordet har förlorat sin innebörd. Vad ledare egentligen behöver är människor som kan fortsätta fatta beslut när förhållandena är svåra, planen har misslyckats och ingen kommer till undsättning. Denna förmåga lärs ut dåligt, om den överhuvudtaget lärs ut.

James Whittle är ena halvan av The Tempest Two, en äventyrare som omvandlar sina egna erfarenheter av uthållighet till praktiskt material om motståndskraft och lagprestanda för en vuxen publik.

### James Whittle:s 2026 biografi

#### TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar
- Utbildning och workshops

#### Varför organisationer samarbetar med James Whittle

- En förstahandsberättelse om beslutsfattande efter 54 dagars oavbruten havsrodd, tre dagar på El Capitan-väggen och världens första Patagonia-triathlon, hämtad direkt från egna erfarenheter snarare än från forskning.
- Ett medvetet "började från noll"-perspektiv som tilltalar medarbetare som är trötta på att få se fallstudier om före detta specialstyrkor eller olympiska medaljörer och tycker att de känns främmande.
- En meritlista med återkommande uppdrag för Nike, Google, Microsoft, JP Morgan, Heineken och Airbnb, vilket ger köpare trygghet i att materialet håller måttet för en senior företagsmålgrupp.
- Ett andra företag, Dose, som bygger på att översätta lärdomar från expeditioner till löpande välbefinnandeprogram på arbetsplatsen för kunder som BNY Mellon och IBM, så att keynoten ingår i en bredare insats snarare än ett engångsframträdande.
- Ett talarpartnerskap med Tom Caulfield som möjliggör tvåmannapresentationer, vilket är användbart för offsite-möten och teambuilding där en keynote med en enda röst inte skulle hålla publikens uppmärksamhet.

#### JAMES:S TALANDE TEMAN

- Förändringsledning
- Medarbetarvälbefinnande
- Motivation och inspiration
- Teamledarskap
- Topprestanda

#### SPRÅK: Engelska

#### Höjdpunkter i biografin

- Medgrundare av The Tempest Two, ett talar- och äventyrssamarbete med Tom Caulfield.
- Medgrundare av Dose, ett företag som arbetar med välbefinnande på arbetsplatsen och samarbetar med Nike, BNY Mellon, IBM och Airbnb.
- Rodde över Atlanten utan stöd, från Kanarieöarna till Barbados, 3 000 mil på 54 dagar, utan tidigare rodderfarenhet.
- Världens första ultratriathlon genom Patagonien: 1 600 km cykling, 65 km bergslöpning, 100 km paddling på stand-up paddleboard nedför floden La Leona.

- Klättrade El Capitan i Yosemite och träffade Alex Honnold och Tommy Caldwell på bergväggen.
- Bland föreläsningkunderna finns Google, Nike, Airbnb, JP Morgan, Microsoft, Heineken, Red Bull och Vodafone.

## Biografi

Den ärliga versionen av motståndskraft är inte en affisch på en kontorsvägg. Det är vad någon gör på dag fyrtio av en Atlantkorsning när vattenrenaren har gått sönder och nästa hamn fortfarande ligger två veckor bort. Det är det territorium som The Tempest Two har tillbringat större delen av ett decennium med att medvetet bege sig in i.

Duon, James Whittle och Tom Caulfield, började utan någon rodderfarenhet och korsade 3 000 mil av havet på 54 dagar. Därefter följde de upp med världens första ultratriathlon i Patagonien och tre dagar på granitväggen El Capitan. Mönstret är medvetet: välja en disciplin som ingen av dem har utövat, ge sig själva tillräckligt med tid för att lära sig den och presentera resultatet för en företags publik som material om hur vanliga människor fattar svåra beslut under press.

Det är den positioneringen som ger arbetet dess kommersiella tyngd. De flesta äventyrsföreläsare har en bakgrund inom militären eller elitidrotten, vilket publiken i tysthet avfärdar som ouppnåeligt. Tempest Two avvisar den ramen av princip, vilket är anledningen till att deras föreläsningar når fram till företag som Nike, Google, Microsoft, JP Morgan och Heineken utan att publiken tappar intresset halvvägs.

Whittles andra företag, Dose, tar samma lärdomar och omvandlar dem till strukturerade välbefinnandeprogram på arbetsplatsen för kunder som BNY Mellon, IBM och Airbnb. Keynoten är ingången; verksamhetsmodellen bakom den liknar mer en långsiktig insats för teamets energi och återhämtning än en engångsbokning för motivation.

## Viktiga talämnena

- Resiliens under ihållande press
- Beslutsfattande under försämrade förhållanden
- Teamets prestationer i långvariga projekt
- Risk och komfortzonen
- Välbefinnande som prestationsvariabel
- Äventyrsbaserad ledarskapsutveckling

## Perfekt för

- HR- och personalchefer som anordnar offsite-möten med fokus på teamets energi och återhämtning
- Konferenser för sälj- och affärsledare där fokus ligger på uthållighet och drivkraft, inte på strategiskt innehåll
- Programledare för långsiktiga förändringsprocesser som behöver ta itu med utmattning på ett direkt sätt
- Evenemang för hela ledningsgruppen som behöver en röst utanför företaget för att ändra tonen

## Resultat för deltagarna

- En konkret bild av hur ett litet team fattar beslut när den ursprungliga planen har slutat fungera
- Ett vokabulär för resiliens som inte förfaller till plattityder

- En ny syn på skillnaden mellan obehag vid hög ansträngning och faktisk risk
- En anledning att betrakta återhämtning och energihantering som en ledningsfråga, inte en personlig fråga

## James Whittle's Videos



## Vad James Whittles kunder säger

Jag höll på att organisera ett evenemang för byggbranschens yrkesverksamma och ville ha något utöver det vanliga och riktigt spännande - de här killarna lyckades verkligen med det! Rekommenderar dem varmt för alla typer av evenemang och branscher. Deras äventyr är helt galna, de är fantastiska talare och det är oerhört engagerande.

*Aphex*

James höll ett fantastiskt inledningsanförande som fick oss alla att fundera, innan han på ett utmärkt sätt ledde vår scen för personal och arbetsmiljö. Jag ser fram emot att få arbeta med honom igen snart.

Om du letar efter talare som verkligen gör intryck bör du se till att Tom och James står högst upp på din lista. Deras berättelser visar hur team kan samarbeta oavsett kultur, bransch, storlek eller plats.

Rapid7

## James Whittle's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
<b>Hemland</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Asien och Stillahavsområdet</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Europa</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Mellanöstern &amp; 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 östkust</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>USA:s västkust</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire
<b>Virtuell</b>	Please enquire	Please enquire	Please enquire