



## Tommy Caulfield

ÄVENTYRARE / UPPTÄCKTSRESANDE

”Resiliens” har blivit ett uttjat uttryck på arbetsplatsen, och de flesta interna programmen leder inte till någon beteendeförändring. Ledande chefer söker efter innehåll som verkligen når fram till deltagare i mitten av karriären, som sitter kvar i minnet långt efter utbildningsdagarna och som påverkar hur den enskilde medarbetaren presterar under press på måndag morgon. Det räcker inte med att bara vara inspirerande. Sessionen måste vara konkret, praktiskt tillämpbar och trovärdig för en publik som redan har hört den abstrakta versionen många gånger tidigare.

Tommy Caulfield är ena halvan av The Tempest Two, en äventyrare och föreläsare inom resiliens som omvandlar dokumenterade världsunik expeditioner till innehåll om tankesätt och handlingskraft riktat till företagsmålgrupper.

### Tommy Caulfield:s 2026 biografi

#### Varför organisationer anlitar Tommy Caulfield

- Berättelser med bevis. Atlantkorsningen, Patagonia Ultra Triathlon och bestigningen av El Capitan är dokumenterade äventyr, inte anekdoter från en talarpattform, vilket ger materialet om motståndskraft en evidensbas som de flesta motiverande föreläsningar saknar.
- Ramverket ”vanlig människa”. Caulfield var en innehållsmarknadsförare utan någon bakgrund inom uthållighetsidrott innan han började med detta. Det gör materialet lättillgängligt för en icke-elitpublik på ett sätt som före detta militärer och olympiska talare ofta inte är.
- En specifik intellektuell krok i High Agency. Det karakteristiska föredraget omformulerar resiliens som ägarskap och beslutsamt handlande i osäkra situationer, vilket ger människor och team en mer användbar organiserande idé än ”var resilient”.
- En lista över företagskunder som signalerar lämplighet. Återkommande uppdrag för Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon och Gymshark indikerar att innehållet fungerar över olika sektorer och befattningsnivåer.

#### Höjdpunkter i biografien

- Medgrundare av The Tempest Two tillsammans med James Whittle, ett partnerskap för föreläsningar och äventyr som bildades efter deras Atlantkorsning 2015.
- Rodde 3 000 mil över Atlanten utan hjälp på 54 dagar, från Kanarieöarna till Barbados, utan tidigare rodderfarenhet.
- Genomförde världens första ultratriathlon i Patagonien: 1 600 km

#### TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar
- Organisationsutvecklingsprogram

#### TOMMY:S TALANDE TEMAN

- Medarbetarupplevelse
- Motivation och inspiration
- Teamledarskap

#### SPRÅK: Engelska

cykling, 65 km bergslöpning och en 100 km lång nedfärd på stand-up paddleboard längs floden La Leona mellan sjöarna Viedma och Argentino.

- Besteg El Capitan i Yosemite med 36 månaders klättringserfarenhet.
- Medgrundare av Dose, ett företag som arbetar med välbefinnande på arbetsplatsen och vars kunder inkluderar Nike, BNY Mellon, IBM och Airbnb.
- Programledare för The Tempest Two Pod, en podcast om äventyrssinnestillstånd.
- Bland företagskunderna för föreläsningar finns Google, Microsoft, JP Morgan, Dropbox, Heineken, Gymshark och Rapid7.

## Biografi

De flesta föreläsningar om resiliens tappar publikens intresse inom fem minuter. Publiken har hört den abstrakta versionen. De har gått på workshopen. Vad de inte har hört är någon som kan beskriva vad som händer i huvudet när en 7 meter lång roddbåt kapsejsar 1 500 mil från land i en orkan, och sedan säga något användbart om måndag morgon.

Det är den rollen som Tommy Caulfield fyller. Han och James Whittle, som tillsammans bildar The Tempest Two, rodde 3 000 mil över Atlanten utan hjälp 2015 utan någon tidigare rodderfarenhet. Därefter följde de upp med världens första ultratriathlon genom Patagonien 2017: 1 600 km cykling, 65 km bergslöpning och 100 km paddling på ståbräda nedför floden La Leona. De besteg El Capitan 2019 med sammanlagt tre års klättringserfarenhet.

Keynote-föreläsningen bygger på dessa expeditioner, men budskapet är strukturellt snarare än anekdotiskt. Den signaturföreläsningen, High Agency, behandlar ägarskap och beslutsamt handlande i tvetydiga situationer som en färdighet som kan läras in på arbetsplatsen, inte som en personlighetsdrag. Den är skapad för en publik som är trött på att bli tillsagd att vara resilient och som vill ha en mer specifik mental modell.

Företagens användning av föreläsningarna stöder detta. Caulfield har hållit återkommande huvudtal för Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon, Gymshark och Heineken, och var med och grundade företaget Dose, som arbetar med välbefinnande på arbetsplatsen och har samarbetat med Nike, BNY Mellon, IBM och Airbnb. Ramverket kring den "vanliga människan" är det som skiljer ut honom: ingen elitidrottsbakgrund, ingen militärtjänstgöring, inga akademiska meriter. Trovärdigheten ligger i själva expeditionerna och de reaktioner de väcker hos publiken.

## Viktiga talämnena

- Motståndskraft och prestation under press
- Hög handlingskraft och ägarskap på jobbet
- Tillväxtmentalitet
- Teamets prestationer i motgångar
- Äventyrsinriktning och beteendeförändring
- Beslutsfattande under osäkerhet

## Perfekt för

- Ledare inom personal- och kulturfrågor som söker innehåll om resiliens och tankesätt som tilltalar en målgrupp i mitten av karriären.
- Sälj-, kund- och högpresterande operativa team som anordnar årliga

kick-offs eller utflykter.

- HR- och L&D-team som utformar välbefinnande- eller prestationsprogram som behöver en trovärdig extern inledare.
- Konferensprogram som vill ha ett äventyrsbaserat huvudtal med en meritlista från företagskunder snarare än ett rent inspirerande inslag.

## Resultat för publiken

- En praktisk definition av hög handlingskraft som publiken kan tillämpa på sina egna beslut, inte en allmän uppmaning att vara mer resilient.
- En konkret känsla av hur tankesättet under långvarig press faktiskt ser ut, hämtat från dokumenterade expeditioner snarare än abstrakta exempel.
- Specifika vanor och beslutsrutiner som används för att fortsätta framåt genom motgångar, kapsejsningar och långvariga svårigheter.
- En ny syn på vad "vanliga" människor är kapabla till när fokus skiftar från erfarenhet till ägarskap.

## Tommy Caulfield s 2026 samtal & ämnen

### Stark handlingskraft

Ett föredrag om ansvarstagande och handlingskraft som en kompetens på arbetsplatsen, med utgångspunkt i de stunder under expeditionen då det värsta man kunde göra var att vänta.

#### Huvudpunkter:

- En praktisk definition av hög handlingskraft, skild från generella uttryck om "proaktivitet"
- Hur man fattar beslut när inget alternativ är fullt utvärderat och tiden är knapp
- Hur man coachar hög handlingskraft i team utan att det övergår i vårdslöshet

---

### Motståndskraft

Ett föredrag om hur ihållande press faktiskt påverkar prestationen, och vilka vanor som håller när den ursprungliga planen inte gör det.

#### Viktiga punkter:

- Skillnaden mellan återhämtningsförmåga och förmåga att hantera situationen i stunden
- Rutiner som klarar motgångar
- Hur team fortsätter att fungera när enskilda medlemmar är på gränsen

---

### Tillväxtmentalitet

Ett föredrag om hur en "vanlig person" utan bakgrund inom uthållighetsidrott till slut rodde över

Atlanten, och vad det säger om de gränser människor sätter upp för sig själva i arbetet.

### Huvudpunkter:

- Hur fastlåsta föreställningar om förmåga i det tysta begränsar prestationen
- Hur man omvandlar motgångar till bevis snarare än bekräftelse
- Beteendemässiga signaler som skiljer ett lärande team från ett defensivt team

## Tommy Caulfield's Videos



## Vad Tommy Caulfields kunder säger

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*

Tilltalande, engagerande, inspirerande och otroligt kraftfullt. 10 av 10

*J.P. Morgan*

Ni har inspirerat oss alla att tänja på gränserna och nå nya höjder

*Gymshark*

## Tommy Caulfield's 2026 speaking fees

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

	<b>EUR</b>	<b>GBP</b>	<b>USD</b>
<b>Hemland</b>	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
<b>Asien och Stilla-havsområdet</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