
Gunilla Bergström

Ett arbetsliv i rörelse

Resandets positiva och negativ potential för arbetstillfredsställelsen bland resande säljare

Många lever idag ett liv präglat av resor; det är resor mellan hemmet och arbetsplatsen, resor för att göra inköp, resor till olika fritidsaktiviteter, semesterresor och så vidare. Stor del av fritiden ägnas helt enkelt åt att resa mellan olika platser. Inom samhällsforskningen diskuteras flitigt vad det här resandet innebär för människors välbefinnande och det finns såväl positiva som negativa tolkningar av den rörliga livsstilens konsekvenser. Men den tilltagande rörligheten omfattar inte bara fritiden – även arbetslivet har alltmer kommit att präglas av resor och en angelägen fråga för arbetslivsforskningen blir då vad det innebär att ha den rörliga livsstilen som arbetsvillkor. Vad betyder resandet för välbefinnande i arbetet. Är resandet en faktor som främjar eller missgynnar tillfredsställelsen i arbetet?

Resor av olika slag är idag en självklarhet i många människors vardag. I takt med utvecklingen inom transport- och kommunikationsteknik har våra sysslor alltmer kommit att präglas av resor – såväl fysiska som virtuella (se t ex Frändberg m fl 2005).

Inom samhällsforskningen har resandet uppmärksammats på flera sätt. Man intresserar sig bland annat för hur människors geografiska förflyttningar ser ut i termer av vardagens trafikflöden, turism- och migrationsströmmar. Det finns också ett

växande intresse för hur informationsteknologi på olika sätt samverkar med geografisk rörlighet.

Hur det tilltagande resandet påverkar individens välbefinnande är en central fråga inom detta forskningsfält och här går meningarna isär (Vilhelmson 2002). Den positiva tolkningen framhåller faktorer som ökat handlingsutrymme och valfrihet. Skeptikernas invändningar handlar om att den mobila livsstilen reducerar varaktigheten i människors personliga möten och närvaro på platser, vilket utgör ett hot mot individens känsla av trygghet, identitet och gemenskap. De här negativa konsekvenserna beskrivs vanligtvis som bristande förankring.

Som arbetsvillkor betraktat har resandet och dess konsekvenser emellertid inte rönt

Gunilla Bergström är doktorand vid sociologiska institutionen på Göteborgs universitet och skriver sin avhandling inom forskningsprojektet "Resande i arbetet".

Gunilla.Bergstrom@Sociology.gu.se

något större intresse (Furåker & Gustafson 2003; Gustafson 2005, s 4), vilket kan tyckas lite märkligt. Att komma fram till vilka faktorer som främjar välbefinnande i arbetet (arbetstillfredsställelse) och vilka som bidrar till negativa upplevelser är en av arbetslivsforskningens mest uppmärksammade frågor och de aspekter som allmänt relateras till resande, det vill säga handlingsutrymme, frihet, trygghet och gemenskap, är exempel på vanliga förklaringsfaktorer i de här sammanhangen. Vilken betydelse resor har för människors arbetstillfredsställelse tycks därmed vara ett fenomen värt att titta närmare på.

Det övergripande syftet med min studie är att belysa resandets positiva respektive negativa potential för arbetstillfredsställelse. Mer specifikt avser studien att spegla upplevelser av resandet och dess konsekvenser i ett huvudsakligen mobilt arbete¹ och i den här artikeln ska vi följa en grupp resande säljare vars arbete innebär att man befinner sig på resande fot en stor del av arbetstiden.

Resor och välbefinnande i tidigare forskning

Att ha ett mobilt arbete medför en arbetsmiljö som skiljer sig från de mer stationära förhållanden som vanligtvis utgör grunden inom traditionell arbetslivsforskning. Resenären är inte geografiskt knuten till en specifik arbetsplats, utan utför sitt arbete på ett flertal platser och i ett flertal sociala sammanhang. Vilka konsekvenser dessa förhållanden kan ha för människors arbetstillfredsställelse är, som tidigare nämnts, ett relativt obeforskat område och teoretiskt knyter den här studien främst an till forskning inom det allmänna "mobilitetsfältet". Det finns dock en del undersökningar inom

arbetslivsforskningen som har beröringspunkter med det aktuella problemområdet. Resandets konsekvenser för den geografiska och sociala anknytningen till en fast arbetsplats har paralleller med några av de rumsligt flexibla arbetsformer som diskuterats flitigt under senare tid, exempelvis distansarbete och inhyrd personal (t ex Allvin m fl 2006). Det finns också en del studier av yrkesgrupper eller arbetsplatser med hög resaktivitet som delvis belyser de frågor jag tar upp. I första hand handlar det här om mer allmänna studier av yrkeschaufförers arbetsvillkor (t ex Byström-Valencia m fl 2000; Nehls 1999; Ouellet 1994), eller undersökningar av ett mer prestigefyllt tjänsteresande – exempelvis konferensresor eller kortare uppdrag utomlands (t ex De Frank m fl 2002; Lassen 2005; Nathan & Doyle 2001). Tillsammans med mobilitetsforskningens diskussioner kring förhållandet mellan resande och välbefinnande utgör den befintliga kunskapen om rumsligt flexibla arbetsformer och resor i arbetet den teoretiska ramen för den här studien.

Resandet positiva potential

Inom mobilitetsforskningen finns två dominerande uppfattningar om det tilltagande resandets betydelse för människors välbefinnande. Den positiva tolkningen framhåller fördelar i termer av ökat handlingsutrymme, valmöjligheter och individuell frihet (Albrow 1997; Wellman & Haythornetwaite 2003), medan det stationära livet snarast förknippas med instängdhet, passivitet,

1. Termen "mobilt arbete" har bland annat använts av Lennart Forseback (1996) i betydelsen att en stor del av arbetet utförs i samband med resor (s 6). Graden av anknytning till någon form av arbetsplats anges dock inte. I min studie innefattar begreppet även frånvaron av en fast arbetsplats.

restriktioner och tillbakablickande (se Vilhelmson 2002 för en diskussion). Att resa innebär rent konkret att individens geografiska räckvidd ökar. Därmed ökar också det tillgängliga utbudet av omgivningens resurser och möjligheten att tillgodose individuella behov och intressen utvidgas. Resandet kan på så sätt ge ett ökat handlingsutrymme och en större frihet. Utöver de här mer praktiska aspekterna framhålls också att resandet i sig har ett värde genom den känsla av omväxling och förströelse som resan kan ge.

Inom arbetslivsforskningen finns liknande resonemang i förhållande till de geografiskt flexibla arbetsformer som nämndes ovan. Här betonas upplevelser av frihet, främst till följd av att man inte står under uppsikt från vare sig kollegor eller chefer (Allvin m fl 2006; Bellagh & Isaksson 1999; Stureson 2000). Studier av såväl yrkeschaufförens resande som det mer prestigefyllda arbetsresandet pekar i samma riktning (Nehls 1999; Ouellet 1994; Presser & Hermsen 1996). Inslaget av omväxling framträder också på olika sätt i studier av arbetsrelaterat resande. För yrkeschauffören kan det förbipasserande landskapet motverka känslan av monoton och tristess (Nehls 1999; Ouellet 1994), medan omväxlingen i samband med konferenser, mässor och liknande, mer handlar om en möjlighet att få nya erfarenheter, se nya platser och träffa nya människor (Fisher & Stoneman 1998). När det gäller den senare typen av resor finns också en rad studier som särskilt fokuserar på resandets välgörande potential. Här har man funnit att en kortare tids frånvaro från den vardagliga rutinen kan motverka stress och utbrändhet och man använder begreppet "respit" för att beskriva de här positiva effekterna (Etzioni m fl 1998; Westman & Etzioni 2002).

Resandet symboliska värde är ytterligare en aspekt som kan sorteras under den positiva potentialen. Föreställningar om resandet och dess inverkan på individen diskuteras exempelvis av Leed (1991), som menar att "resenären" allmänt förknippas med en rad högt värderade egenskaper såsom framåtanda, initiativrikedom och självständighet. Att resandet associeras med någon form av status påvisas också i forskning kring arbetsrelaterat resande. Vissa typer av tjänsteresor har konkreta inslag som är förknippade med lyx eller prestige; exempelvis utlandsresor, resor som innebär övernattningar på flotta hotell och så vidare (Lassen 2005; Nathan & Doyle 2001; Presser & Hermsen 1996), men även ett mer rutinmässigt resande kan ha en statusfylld laddning. I sin studie av lastbilschaufförer menar Ouellet (1994) att resande män² traditionellt betraktas som kulturella ikoner och den föreställningen kan utgöra en källa till stimulans i arbetet.

Resandets negativa potential

Teoretiker som ansluter sig till en motsatt tolkning av resandets konsekvenser framhåller betydelsen av varaktig fysisk närvaro på en plats – stationaritet – för människans känsla av tillhörighet, trygghet och identitet. Den fysiska närvaron är också en förutsättning för att kunna grundlägga och vidmakthålla tillitsfulla relationer med andra människor (t ex Altman & Low 1992; Putnam 2000). Det tilltagande resandet reducerar den varaktiga närvaron på platser

2. Resande är generellt en manligt dominerad aktivitet. Exempelvis står männen för cirka 75 procent av alla tjänsteresor i Sverige. Männen reser också längre sträckor än kvinnorna (Gustafson 2005, s 35–37). Flera teoretiker framhåller också att den manliga dominansen förstärker resandets statusfyllda laddning (t ex Leed 1991; Polk 1998; Presser & Hermsen 1996).

och samvaron med andra människor och blir på så sätt blir ett hot mot individens välbefinnande (Vilhelmson 2002). Att fysisk närvaro och personliga möten har betydelse råder det viss enighet om inom forskningsfältet. Med Urrys (2002) terminologi måste vi "face the place" och mötas "face-to-face" för att etablera meningsfulla relationer till platser och människor. Skillnaden i tolkningen av resandets konsekvenser är mer en fråga om tid, det vill säga graden av varaktighet som krävs för att inte riskera frånvarons destruktiva konsekvenser som Vilhelmson (2002) talar om. Det handlar också om olika syn på möjligheten att upprätthålla meningsfulla relationer på geografiskt avstånd. Här menar teoretiker som Wellman och Haythornetwaite (2003) att avancerad kommunikationsteknologi gjort det möjligt att känna gemenskap med människor och platser på geografiskt avstånd. Lite förenklat menar man att meningsfulla relationer kan etableras genom korta möten och att informationsteknologi är ett fungerande redskap för att vidmakthålla dessa relationer. Skeptiker som Putnam (2000) hävdar istället att innehållet i den teknikbaserade interaktionen inte är likvärdig med personliga möten (jfr även Vilhelmson 2002).

De negativa erfarenheter som inom arbetslivsforskningen kopplats till resande handlar främst om upplevelser av trafiken som en riskfylld och stressig arbetsmiljö (Byström-Valencia m fl 2000). Konsekvenserna av en lösare anknytning till en fast arbetsplats har också belysts i olika sammanhang; det finns studier av distansarbetare (t ex Österåker 2003), inhyrd personal (tex Bellagh & Isaksson 1999) och resenärer av olika slag (t ex Borg & Kristensen 1999; De Frank m fl 2002; Sherry & Salvatore 2002). Överlag har man pekat på ett antal negativa

erfarenheter relaterade till den reducerade närvaron. Det fysiska avståndet innebär begränsade möjligheterna att få hjälp och stöd i arbetet. Man känner sig också avskuren från de vardagliga aktiviteterna och "korridorssnacket" på arbetsplatsen och en längre tids frånvaro kan leda till upplevelser av ensamhet och isolering. I linje med Putnams (2000) utgångspunkt tyder de här resultaten också på att informationsteknologi är ett begränsat substitut för personliga möten. Gemensamt för de här studierna är emellertid att det finns någon form av huvudsaklig arbetsplats i bakgrunden och det är i förhållande till denna plats och till en social gemenskap på denna plats som frågeställningarna formulerats. Arbets-situationer präglade av resor mellan ett flertal arbetsplatser, det vill säga den typ av arbetsförhållande som står i fokus för den här studien, har inte tagits upp.

Eftersom den här artikeln bygger på en grupp resande säljares erfarenheter kan det vara på sin plats att särskilt lyfta fram tidigare forskning kring just den yrkesgruppen, även om det är tunnslätt med relevanta undersökningar. Sammanlagt har jag funnit tre studier som specifikt tittar på resandets betydelse och det är främst kopplingen mellan resande och stress som framhålls här (Bell 1980; Borg & Kristensen 1999; Harris m fl 2003). Resultaten sammanfaller i stort med övrig forskning kring mobila yrkesgrupper. Det handlar bland annat om upplevda olycksrisker i trafiken, fysiska problem med axlar, nacke och rygg till följd av långa körsträckor, samt känslor av ensamhet och social isolering. Det ska dock påpekas att den primära källan till stress i säljarnas arbetsvardag är kravet att nå ett visst försäljningsresultat – ett arbetsvillkor som handlar om säljarbetets karaktär och alltså inte har med resandet i sig att göra.

Sammanfattningsvis kan man säga att teori och tidigare forskning aktualiserar en rad intressanta frågor. Frågorna handlar om huruvida ett vardagligt resande upplevs i termer av handlingsutrymme, frihet, omväxling, ”respit” och status eller överväger negativa erfarenheter av en riskfylld trafikmiljö? Medför avsaknaden av en fast arbetsplats upplevelser av bristande förankring eller knyter resenärerna an till någon form av plats och i relation till någon form av social gemenskap trots att de befinner sig på resande fot större delen av sin arbetstid?

Material och metod

För att belysa studiens frågeställningar ville jag komma i kontakt med en yrkesgrupp vars arbete innebär att man reser en stor del av sin arbetstid, men också att man återkommande vistas på ett flertal platser och har regelbundna kontakter med ett flertal människor. Ett problem i det här skedet av studien var att det inte tycks finnas någon dokumentation av hur resandet ser ut inom olika yrkesgrupper på den svenska arbetsmarknaden.³ För att komma vidare i urvalsprocessen valde jag därför att diskutera undersökningens utformning med vänner och kollegor. Jag spred helt enkelt en förfrågan om någon kände till en för studiens syften lämplig yrkesgrupp. Så småningom resulterade detta i att en bekant hörde av sig och tipsade om just säljare. Via samma bekant fick jag sedan kontakt med 15 resande säljare anställda på fem olika företag inom hårvårdsbranschen. Gruppen är sammansatt av åtta kvinnor och sju män i åldrarna 24 till 60 år och fördelning inom det här spannet är ganska jämn. Fyra av säljarna är 35 år eller yngre, sex av dem är mellan 36 och 45 år, tre är mellan 46 och 55 år och två av säljarna är äldre än 55 år. Det

finns också en bred variation av livssituationer representerad. De flesta – totalt nio personer – lever i ett parförhållande och har ett eller flera hemmavarande barn, men det finns också gifta eller sammanboende utan barn, ensamstående med hemmavarande barn samt personer – såväl med som utan hemmavarande barn – som lever i vad som kan kallas särboförhållande.⁴ När det gäller hur länge man varit i företaget kan man säga att det finns en slagsida mot lite längre anställningstider. Tre av säljarna hade varit anställda kortare tid än tre år, fem av dem har en anställningstid på mellan tre och tio år, ytterligare fem har arbetat mellan elva och 20 år. Slutligen finns det två personer som varit anställda i mer än 20 år. Det empiriska materialet omfattar 15 intervjuer, kompletterade med två observationer, där jag fick följa med säljaren under en hel respektive en halv arbetsdag för att på så sätt få en inblick i den konkreta arbetsvardagen.

Eftersom säljarna i studien är spridda över hela landet och ständigt är på väg fick intervjuerna genomföras på en rad olika platser och under olika omständigheter. När det var möjligt bjöd jag in säljaren till min arbetsplats, men i de flesta fall var detta omöjligt och intervjuplatserna varierar från säljarnas hem till bilar, caféer och hotellfoajéer.

3. Ett steg i riktning mot den här typen av dokumentation gör Gustafson (2005) i sin rapport *Resor i arbetet: En kartläggning av svenskarnas tjänsteresor 1995–2001*. Gustafson visar hur resandet ser ut för olika kategorier av förvärvsarbetande, exempelvis hur resandet är fördelat över olika branscher. Datamaterialet som rapporten bygger på saknar dock uppgifter om yrkestillhörighet.

4. Begreppet särbo innefattar här både par som har helt separata bostäder och par som har en gemensam bostad, men där en av parterna veckopendlar.

Metodmässigt inspirerades intervjuerna av Kvaless (1997) "halvstrukturerade livsvärldsintervju", ett angreppssätt som förordas när målet är att förstå ett specifikt fenomen ur den intervjuades perspektiv (s 13). Konkret handlar det om att intervjuaren leder in intervjupersonen på vissa teman, men inte till bestämda uppfattningar om dessa, i syfte att erhålla relevanta och specifika beskrivningar som sedan utgör grunden för forskarens tolkningar (ibid). I mitt fall innebar det att varje intervju inleddes med en uppmaning att beskriva en vanlig arbetsdag och jag försökte därefter fånga upp och uppmuntra respondenterna att vidareutveckla intressanta teman under samtalets gång. Tolv av intervjuerna bandades och i övriga fall antecknade jag. Intervjuerna transkriberades sedan och fältanteckningar skrevs ut. Mot bakgrund av studiens frågeställningar strukturerades och analyserades sedan den skrivna texten med utgångspunkt i tre övergripande rubriker – *Resorna*, *platserna* och *människorna*.

Resorna

Säljarnas arbete baseras på ett dagligt resande med bil för att besöka kunder. Från företagets sida ger man inga specifika riktlinjer för arbetets organisering utöver kravet att nå ett förväntat försäljningsresultat. Hur väl man når detta resultat kontrolleras sedan genom att säljarna dagligen rapporterar in sin försäljning och siffrorna uppdateras löpande i en lista som finns tillgänglig på företagets hemsida. Varje säljare ansvarar för att sälja in företagets produkter inom ett visst geografiskt område och själva resandet ser lite olika ut beroende på områdets karaktär. Oavsett dessa skillnader ägnas en stor del av säljarnas arbetstid åt resandet och den här tiden fyller man med både arbete

och mer fritidsbetonade aktiviteter. Tiden kan exempelvis ägnas åt förberedelser inför nästa kundbesök eller åt att arbeta via mobiltelefonen, man lyssnar på talböcker eller musik. När säljarna är ute och kör händer det också att de utträttar en del privata ärenden i förbifarten; man går till posten, passar på att handla och så vidare. Det ges också exempel på att man har besökt någon bekant som råkar bo längs körsträckan, eller att man stannat till vid en fin plats längs vägen för att arbeta en stund med datorn eller för att ta en paus i solskenet.

Restiden tycks alltså i praktiken förvaltas på ett likartat sätt, men hur restiden upplevs skiljer sig åt. De flesta ser den som en tillgång, ett tillfälle att koppla av och att få en del arbete undanstökat. Några upplever istället restiden som pressande. Arbetet tränger sig hela tiden på, både rent konkret och tankemässigt, och man har medvetet utvecklat strategier för att hålla den negativa känslan i schack;

Du sitter i telefonen hela tiden – hela tiden va ... så att jag försöker använda de här talböckerna då. Då kan jag inte tänka på arbetet ... då kopplar du av. Men det är också en teknik, det får man lära sig.

Att man kan utträtta privata ärenden eller göra andra avstickare under resans gång upplevs däremot odelat som en tillgång. Resandet medför konkreta handlingsmöjligheter som på olika sätt både berikar och underlättar vardagen, men det tycks också finnas en tillfredsställelse i själva rörligheten. En av säljarna säger till exempel att "det är en härlig känsla att få svischa iväg". Resorna upplevs också som en källa till variation och omväxling i arbetet. Någon menar till och med att resandet ger en känsla av äventyr. I de här beskrivningarna är "frihet" ett återkommande begrepp och betydelsen av

frihetskänslan för arbetstillfredsställelsen är något som samtliga betonar. Samtidigt är det den individuella prestationen som ytterst sätter ramarna för säljarens arbete och den här typen av resultatstyrning sätter också en gräns för upplevelsen av frihet;

Jag har en otrolig frihet ... men ... jag är så kluven, man blir nästan schizofren när jag tänker på det. Ena stunden tänker jag att jag är så fri så jag kan göra vad jag vill, men det är jag ju inte. Jag måste göra mina besök, jag måste prestera mot företaget. Min dag blir som om någon hade styrt den. Jag skulle lika gärna kunna ha en stämpelklocka.

Genom resandet blir trafikmiljön ett centralt inslag i säljarnas arbetsvardag, men att ligga mycket på vägarna är något säljarna säger att de inte funderar över så noga. Samtidigt innehåller deras berättelser beskrivningar som tyder på att man anser sig vara en skicklig förare och det tycks ge en känsla av kompetens och stolthet. Förarkompetensen betonas tydligast av kvinnorna i studien. En av dem säger exempelvis att ”det finns ingen karl som slår mig på fingrarna när det gäller att fickparkera” och en annan påpekar att hon är en hård förare som ofta kör för fort, men att hon klarar det eftersom hon är rutinerad. Några av säljarna – såväl kvinnor som män – talar också om att de irriterar sig på oerfarna bilister, exempelvis husvagnsturister som inte håller tempot eller kör åt sidan för att släppa förbi bakomliggande bilar. De här trafikanterna är några av de olycksrisker man framhåller, men det finns också andra faror i trafiken. Ett par av de äldre säljarna påpekar särskilt att man med tiden riskerar att bli nonchalant när man kör så mycket, att det är viktigt att hålla koncentrationen uppe, vilket kan vara ganska slitsamt. Ytterligare en aspekt

som upplevs slitsam är vad några säljare beskriver som ”flängandet” och man syftar då på att man löpande har tider att passa; när ett kundbesök är avklarat sätter man sig i bilen och skyndar iväg för att komma i tid till nästa, vilket blir särskilt stressande i en oförutsägbar trafikmiljö. I stort sett samtliga säljare ger i någon mån uttryck för den här typen av upplevelse och några menar att just ”flängandet” är den faktor som gör att man inte tror sig orka arbeta på det här sättet när man kommer upp i åren.

Trots att resandet kan vara slitsamt, framförallt i ett längre tidsperspektiv, ligger tonvikten i säljarnas berättelser på de positiva inslagen. Resorna skapar ett konkret handlingsutrymme – både genom den utökade geografiska räckvidden och genom den frihet från kontroll som det mobila arbetet innebär. Att befinna sig på resande fot skapar också en mer abstrakt känsla av frihet och omväxling i arbetet. Att vara bilburen ger dessutom en känsla av kompetens och social status. Samtidigt är just de långa perioderna i bilen en källa till oro och stress – både på grund av olycksrisker i trafiken och på grund av svårigheter att koppla bort tankarna på arbetet.

Platserna

Den plats som tidsmässigt dominerar säljarnas arbetsvardag är bilen. Bilen är inte bara ett transportmedel för att ta sig till kunderna, det är också en plats där säljarna utför en del av sitt arbete. Både i väntetider mellan två kundbesök och under färd utför man olika administrativa uppgifter och man tar hand om alla telefonsamtal som strömmar in. I bilen har också allt arbetsmaterial sin bestämda plats och genomgående kallar säljarna det främre passagerarsätet för ”skrivbordet”.

Hur bilen är som arbetsplats uppfattas på olika sätt. En del beskriver den som trång och obekvämt och man utför helst det administrativa arbetet på andra platser, exempelvis hos kunderna, i bostaden eller på hotellrummet. För några är bilen också så förknippad med arbete att man helst låter bli att köra på fritiden. Andra har mer positiva erfarenheter och betraktar bilen som något av en fredad zon, en plats där man kan stänga om sig; "... det är skönt ... avkopplande att sätta sig i bilen. Där är man skyddad och får vara ifred". Oavsett hur man ser på bilen i övrigt säger i stort sett samtliga att man antingen har, eller oroar sig för att få, problem med exempelvis rygg, axlar och höfter till följd av allt sittande i bilen. Det är framförallt de lite äldre säljarna och de med många år i yrket som dras med faktiska smärtor, men det finns även exempel på lite yngre och relativt nyanställda säljare som har samma typ av problem.

Hotellet är ytterligare en plats som säljarna kommer i kontakt med genom arbetet, men frekvensen varierar. Det finns de som inte har några hotellnätter alls och de som har ett genomsnitt på upp till tre bortanätter per vecka. Skillnaderna beror i första hand på hur vidsträckt distriktet är och var i distriktet man har sin bostad, men en viktig faktor är också hur man prioriterar mellan långa körsträckor och att vara borta från hemmet.

När säljarna ligger ute på hotell arbetar de oftast längre och intensivare dagar än vanligt. Det är tätt med kundbesök från morgon till kväll och tillbaka på hotellrummet tar man hand om en del administrativt arbete. Den tid som blir över ägnas åt avkoppling. Här uppges exempel som att titta på TV en hel kväll, beställa upp mat på rummet och ligga i sängen och äta, läsa en bok eller gå på bio.

De upplevelser säljarna ger uttryck för i förhållande till hotellvistelserna pendlar mellan det positiva i att få tid för såväl arbete som "egentid" och det negativa i att vara avskuren från sitt vardagliga sociala sammanhang. I stort sett samtliga av de säljare som i någon utsträckning övernattar på hotell, beskriver vistelsen som ett tillfälle då man kan få en del arbete undanstökat – uppgifter som är bökiga att utföra i bilen eller sådant man inte hinner med till vardags. Eftersom säljarna inte har någon arbetsplats i traditionell mening skulle det här arbetet normalt sett ha utförts i hemmet och detta är något som flertalet helst vill undvika. Tydligast framhålls fördelarna i det här arrangemanget av föräldrarna i studien. De menar att hemarbete är en belastning för familjen och hotellvistelsen används här som en strategi för att undvika denna belastning; genom det intensiva arbetet under frånvaron frigör man tid för att vara med familjen när man kommer tillbaka. Frånvaron från hemmet ger också utrymme för vad säljarna kallar "egentid". På geografiskt avstånd från hem och familj behöver man inte ta hänsyn till någon annan utan kan göra lite vad man vill – hotellet blir en fristad, en plats där vardagens förpliktelser inte tränger sig på;

... det är ju bland de få tillfällena man har egentligen att bara, jag menar livet är ju så intensivt annars och de här bortanätterna är de enda tillfällena då jag i stort sett kan lägga upp fötterna på en stol och bara titta på TV. Det är just den här avslappnade miljön.

Samtidigt ges också exempel på negativa och direkt obehagliga upplevelser av hotellvistelserna. Över hälften av kvinnorna i studien uppger att de helst vill undvika hotellövernattningar. Kvinnorna väljer

också i högre grad än männen att köra långa sträckor för att undvika övernattningar. Orsakerna är bland annat upplevelsen av att man som ensam kvinna riskerar att få, som någon uttrycker det, ”förslag från sliskiga typer”, om man sätter sig i hotellbaren en kväll. Det handlar också om att man känner sig hotad om man rör sig ute på stan ensam om kvällarna. Männen i studien ger inga exempel på rädsla eller upplevelser av hot, men såväl fäder som mödrar ger uttryck för att man saknar sin familj och att man upplever ensamhet, tristess och instängdhet i samband med hotellvistelserna. En av säljarna säger till exempel att

... hotellbiten är ju inget roligt. Många ser det ju som flärd att få bo på hotell, men det är ju bara en plats att vänta in nästa dag.

Bilen och hotellet är betydelsefulla platser i säljarnas mobila arbetsvardag, men upplevelserna pekar åt olika håll. Bilen är en obekvämlig arbetsplats som orsakar praktiska och fysiska besvär. Samtidigt ger bilen en känsla av trygghet och tillhörighet; med mobilitetsforskningens terminologi blir bilen en källa till förankring – ett fenomen som vanligtvis förknippas med fasta arbetsplatser.

Erfarenheterna av hotellet präglas av stark ambivalens – framförallt bland föräldrarna i studien – och den kritiska punkten handlar om de möjligheter och begränsningar som avståndet från hemmet skapar. Avståndet möjliggör och legitimerar individuella val och handlingar, men innebär samtidigt att man är avskuren från ett meningsfullt socialt sammanhang.

Människorna

De människor som säljarna i första hand har kontakt med i sin vardag är kunderna.

Man har en fast kundkrets som man besöker med olika intervall; de minsta kunderna besöker man kanske bara en gång under den aktuella säljperioden,⁵ medan de största kunderna kan få en påhälsning varje vecka. Under besöket presenterar och marknadsför säljaren företagets produkter, men besöket syftar också till att bygga upp en god kontakt med kunden. Förmågan att etablera en tillitsfull relation framhålls som den viktigaste kompetensen i yrket och försäljningsresultatet beskrivs som helt avhängigt denna förmåga. Samtidigt betonar säljarna att relationen går utöver det rent affärsmässiga. En del umgås också mer privat med sina kunder i anslutning till säljmötet; man kan exempelvis äta lunch tillsammans, ta en fika och så vidare. Ett par av säljarna uppger att de även träffar vissa kunder helt fristående från arbetet och det gäller både kunder i närheten av säljarens bostadsort och kunder på längre avstånd.

Kundkontakten framhålls generellt som en av de viktigaste orsakerna till att man trivs med arbetet och man upplever att relationen till kunderna är meningsfull på ett personligt plan:

Jag åker varje dag och tänker; vad roligt det ska bli. Nu ska jag åka och hälsa på henne idag. Det är alltså ... mina kunder blir ju som mina arbetskamrater samtidigt. Man får ju en väldigt nära relation och man känner att man mår gott ihop.

Men den goda kontakten har också en baksida – en baksida som handlar om att arbetsresultatet är direkt knutet till säljaren som individ. Frånvaro på grund av sjukdom, föräldraledighet och liknande blir då problematiskt. Att exempelvis sätta in en

5. Säljperioderna varierar mellan företagen, från fyra till åtta veckor.

vikarie betraktas som meningslöst, eftersom det tar lång tid att etablera en fungerande kundrelation. I praktiken löser säljarna situationen genom att undvika frånvaro. Sjukskrivningar är mycket sällsynta, man försöker istället arbeta via telefon från hemmet. Föräldraledigheter förläggs i stor utsträckning till semestermånaderna.

Kollegor är den andra kategorin människor som säljarna har daglig kontakt med, men här sker kontakterna främst via mobiltelefonen. Personalkonferenserna är i stort sett de enda tillfällen då man möts ansikte mot ansikte och det sker med fyra till åtta veckors mellanrum beroende på vilket företag man arbetar för.

Genomgående framhåller säljarna konferensernas sociala funktion, men man menar också att för mycket tid ägnas åt planerade aktiviteter och att det ges för lite utrymme för ett mer avslappnat umgänge med kollegorna:

... det är ju på konferenserna man lär känna varandra. Den tiden behövs, men det är så tigt hela tiden. När konferensen är klar vill man ha en lite större lucka mellan nästa aktivitet. Att man bara kan umgås med varandra lite på tu man hand, sitta och prata ett par timmar.

I stort sett samtliga säljare i studien uppger dock att de har etablerat en nära relation till någon eller ett par kollegor och det är till dem man ringer för att prata av sig eller för att få "sällskap" under ensamma perioder i bilen. Den här telefonkontakten beskrivs också som helt avgörande för trivseln i arbetet:

I och med att vi är spridda i landet så, måste man ha en social kontakt va, annars blir du helt avskärmad. Så det är viktigt. Så mobiltelefonen har ju tillfört

väldigt mycket för oss. Jag var med på tiden innan och det var så ensamt.

Men att upprätthålla kontakterna via telefon kan ändå kännas som en bristfällig ersättning för personliga möten. Flera säger att de saknar vardagspratet man har med kollegor på en traditionell arbetsplats och att vara resande säljare beskrivs genomgående som ett mycket ensamt arbete.

Betydelsen av det personliga mötet med kollegor tas också upp i samband med erfarenheter av bristande bekräftelse och erkännande. Eftersom säljaren arbetar geografiskt åtskild från kollegorna är försäljningssiffrorna det enda synliga beviset på hur man sköter sitt arbete. Som redan nämnts uppdateras säljarnas resultat löpande i en lista som är tillgänglig för alla och att bli "uthängd" på det här viset känns pressande, särskilt när det går dåligt. Det här är också den faktor som säljarna betraktar som "utslagningsmekanismen" i arbetet. Den som inte klarar pressen blir inte långvarig i företaget. Samtidigt tyder säljarnas berättelser på att även de som lyckas resultatmässigt eller har förmåga att hålla den pressande känslan på avstånd, kan känna att bekräftelsen via siffror är otillräcklig och torftig och man säger sig behöva ett mer personligt erkännande – ett erkännande som mötet med kollegor och chefer kan ge:

... du ser ju inte om jag gjort ett bra jobb, du ser ju inte det för ögat och det kan vara rätt frustrerande. Du kan inte ta på det, men när man träffas får man en känsla av att man gjort något bra ...

För säljarna framträder mötet med kunderna som den mest betydelsefulla faktorn för trivseln i arbetet. Trots att man träffas relativt sällan och under korta tidsperioder har man etablerat meningsfulla relationer som kan beskrivas i termer av vänskap.

Den nära relationen till kunderna uppfattas dessutom som en förutsättning för att lyckas i arbetet, en uppfattning som har en baksida genom att resultatet blir helt avhängigt säljaren som individ.

Kontakten med kollegor upplevs också som meningsfull och här fyller mobiltelefonen en viktig vidmakthållande funktion. Samtidigt betonar säljarna behovet av mer tid tillsammans med kollegor för att råda bot på den känsla av ensamhet och bristande bekräftelse som enskildheten i arbetet skapar. Enskildheten handlar här om en kombination av den osynlighet som det geografiska avståndet för med sig och det faktum att arbetets resultat uteslutande är avhängigt individuella prestationer.

Resor i arbetet och välbefinnande: sammanfattning och diskussion

För resenärerna i den här studien är resandets positiva inslag framträdande. Det mobila arbetet innebär en ökad tillgång till omgivningens resurser och ett oberoende i förhållande till arbetskamrater och chefer. Säljarnas beskrivningar av det handlingsutrymme och den frihet som resandet och enskildheten för med sig stämmer på så sätt väl överens med den positiva tolkningen av den geografiska rörlighetens betydelse för välbefinnandet (jfr Albrow 1997; Ouellet 1994; Vilhelmson 2002). I linje med tidigare forskning förknippar resenärerna även resandet med upplevelser av omväxling och variation (jfr Fisher & Stoneman 1998; Ouellet 1994). Resandets positiva symboliska laddning framträder också, företrädesvis bland kvinnorna i studien. Traditionellt förknippas resande med män (Leed 1991; Polk 1998) och att vara kompetent inom ett traditionellt manligt fält tycks ge en känsla

av stolthet och social status för kvinnorna.

Att vara utsatt för olycksrisker i trafiken har tagits upp i tidigare forskning (t ex Byström-Valencia m fl 2000; Harris 2003) och i viss mån är trafikmiljön en källa till negativa upplevelser för säljarna. Framförallt handlar det om att man med åren slits av den koncentration som bilkörningen kräver. När det gäller livet på vägarna uppehåller man sig annars främst vid upplevelser av tiden under långa körningar. Här finns både erfarenheter av tiden som avkopplande och erfarenheter av tiden som så pressande att man behöver strategier för att hålla destruktiva tankar på avstånd.

För resenärerna i den här studien medför resandet också att man arbetar på andra platser än de som normalt uppmärksammas inom arbetslivsforskningen. Såväl bilen som hotellet är platser där man utför en del av sitt arbete och dessa platser är förknippade med specifika upplevelser. Bilen kan många gånger vara en obekvämlig arbetsplats och allt stillasittande kan leda till olika fysiska problem. Men för resenärer som i övrigt är hänvisade till det offentliga rummet och till kundernas arbetsmiljöer, blir bilen den enda privata sfär man har tillgång till. Bilen beskrivs också som något av en fredad zon – ett rum där man kan dra sig undan och bilen som plats tycks på så sätt rymma förutsättningar för den typ av trygghetskänsla som förknippats med närvaro på traditionella arbetsplatser (jfr Österåker 2003).

Erfarenheterna av hotellet präglas snarast av ambivalens, framförallt bland föräldrarna i studien. Å ena sidan upplevs hotellet som ett rumsligt och socialt vakuum, en meningslös och till och med hotfull plats där man bara inväntar nästa dag. Å andra sidan ger säljarna uttryck för erfarenheter som pekar på hotellvistelsernas välgörande effekter. På behörigt avstånd från vardagens alla

förpliktelser tillåts man att bara tänka på sig själv – det geografiska avståndet ger en sorts legitimitet – och den avkopplande känsla som resenärerna beskriver tangerar vad som innefattas i begreppet ”respit” (jfr Etzioni m fl 1998; Westman & Etzioni 2002). Frånvaron från hemmet gör också att man kan arbeta länge om kvällarna och stöka undan sådant som man annars skulle göra i bostaden. Frånvaron blir på så sätt en strategi för att upprätthålla en gräns mellan arbete och fritid – en gräns som tenderar att suddas ut i rums- och tidsmässigt flexibla arbeten (Allvin m fl 2006). Paradoxalt nog frigör frånvaron tid för samvaro och det är just detta som tycks rättfärdiga den frikoppling från vardagens förpliktelser som frånvaron för med sig och som gör det möjligt att uppleva hotellvistelserna i termer av ”respit”.

För resenärerna i den här studien är känslan av gemenskap med kunder och kollegor framträdande, vilket står i motsats till ”mobilitets skeptikernas” farhågor. Avsaknaden av en fast arbetsplats och relationer som baseras på kortvariga personliga kontakter borde rimligtvis leda till bristande gemenskap (jfr Altman & Low 1992; Putnam 2000; Österåker 2003), men säljarna beskriver förhållandet till framförallt kunderna i termer av vänskap. I studien ges också exempel på att man uppfattar telefonkontakt som ett i viss mån fungerande substitut för personliga kontakter, vilket ytterligare ger stöd för att tona ned resandets negativa potential (jfr Wellman & Haythornetwaite 2003). Men känslan av ensamhet finns trots allt i bakgrunden och man saknar en personlig vardagskontakt med sina kollegor. Relationen till kollegorna upplevs visserligen som meningsfull, men man anser sig ha för lite tid tillsammans. Precis som Urry (2002) betonar säljarna

att det är i det personliga mötet som relationen grundläggs och konferenserna är ett fungerande forum, men för att få en känsla av gemenskap, bekräftelse och erkännande krävs mer tid tillsammans. Framförallt saknas tid för en friare samvaro med kollegor – en samvaro som inte ramas in av företagets inplanerade aktiviteter. Upplevelserna av bristande erkännande och social isolering visar på baksidan av den självständighet och frihet som resandet erbjuder (jfr Putnam 2000; Vilhelmson 2002). En central faktor här är att säljarnas arbete uteslutande bygger på den enskilde individens prestationer och tidigare forskning har också visat att just denna aspekt är den mest framträdande källan till stress i säljarens arbete (jfr Bell 1980; Borg & Kristensen 1999). Vad som blir särskilt intressant i det här specifika sammanhanget är hur kombinationen av självständigheten i det mobila arbetet och den här typen av resultatstyrning landar i en sorts frihetens paradox. Den frihet resenärerna upplever bygger på en geografisk frikoppling från företaget, men den här frikopplingen medför också att kontrollen och synliggörandet av arbetsinsatsen sker genom daglig inrapportering och ”offentliggörande” av den enskilde säljarens resultat. Att ständigt vara påpassad och att bli ”uthängd” på det här sättet är en källa till psykisk press, men samtidigt är ”offentliggörandet” det enda konkreta beviset på att man gör vad man ska. Kontrollsystemet blir på så sätt både en form av strikt övervakning och en förutsättning för den friheten i tid och rum som är så betydelsefull för tillfredsställelsen i arbetet.

Sammanfattningsvis kan man säga att studien i huvudsak pekar i riktning mot resandets positiva potential. Den dagliga geografiska rörligheten skapar både ett konkret handlingsutrymme och en mer abstrakt

frihetskänsla – aspekter som tillskrivs stor betydelse för resenärernas tillfredsställelse i arbetet. Positiva konsekvenser av resor som innebär övernattning handlar om upplevelser av ”respit” och konkreta möjligheter att upprätthålla en gräns mellan arbete och fritid. Den gemenskap man känner med kunder och kollegor visar också på möjligheten att etablera meningsfulla relationer, trots kortvarigheten i den personliga kontakten. Mobiltelefonen framträder här som ett fungerande komplement för att vidmakthålla relationerna på geografiskt avstånd. En intressant aspekt är att informationsteknologi ofta förknippas med en upplösning av arbetets traditionella begränsningar i tid och rum – en upplösning som ofta beskrivs i termer av ökad individualisering. (se exempelvis Allvin m fl 2006, s 151). För de resande säljarna har teknologin snarast haft en motsatt effekt; genom mobiltelefonens intåg har känslan av ensamhet minskat och man upplever en större närhet och gemenskap med sina kollegor. Negativa erfarenheter kopplade till resandet finns emellertid också och mot bakgrund av att framförallt de äldre säljarna påtalar fysiska problem och upplevelser av stress i trafiken, kan man sluta sig till att ett flitigt resande i längden sliter på hälsan. Studien visar också på negativa erfarenheter av resor som innebär övernattning på hotell och kön tycks här vara en betydelsefull faktor för skillnader i upplevelsernas karaktär. Att kvinnor i större utsträckning än män försöker undvika övernattningar tyder exempelvis på att den här resformens positiva respektive negativa potential (”respit och ”egentid” respektive saknad, ensamhet, tristess och så vidare) inte verkar på samma sätt för kvinnor och män. Eftersom de flesta av säljarna i studien har hemmavarande barn antyder resultatet också att kombinationen av föräldraskap

och övernattningsresor ger upphov till olika upplevelser för kvinnor och män.

De negativa upplevelser av arbetet som säljarna ger uttryck för är i övrigt mer indirekt relaterade till resandet. Den press man känner handlar i första hand om kravet på att nå ett förväntat resultat – ett resultat som uteslutande är beroende av den individuella prestationen. Resandets betydelse i det här sammanhanget är komplex på så sätt att den känsla av frihet som resandet medför skapar en osynlighet som bidrar till upplevelser av bristande bekräftelse. Den geografiska frikopplingen från kollegor och chefer som resandet medför, i kombination med arbetets karaktär, skapar i det här fallet också en situation där friheten i rummet bygger på en total kontroll av den individuella prestationen.

Analysen av säljarnas mobila arbetsvardag visar framförallt hur resandet får sin specifika betydelse i samverkan med övriga arbets- och livsvillkor. Därigenom reser studien också frågor som handlar om hur olika typer av resor samverkar med olika arbets- och livsvillkor i andra situationer. Lite mer preciserat är frågan under vilka omständigheter olika typer av resande främjar respektive missgynnar välbefinnande i arbetet. Det här är också ett av de teman som framöver kommer att belysas med ett större enkätmaterial inom projektet ”resande i arbetet”.

Referenser

- Albrow M (1997) "Travelling beyond Local Cultures: Socioscapes in a Global City" i Eade J (red) *Living the Global City: Globalization as a Local Process*. Routledge, London.
- Allvin M, Aronsson G, Hagström T, Johansson G & Lundberg U (2006) *Gränslöst arbete: Socialpsykologiska perspektiv på det nya arbetslivet*. Liber, Malmö.

- Altman I & Low S (1992) "Place Attachment: A Conceptual Inquiry" i Altman I & Low S (red) *Place Attachment*. Plenum, New York.
- Bell M (1980) *The Salesman in the Field. Conditions of Work and Employment of Commercial Travelers and Representatives*. International Labour Office, Genève.
- Bellaagh K & Isaksson K (1999) *Uthyrd men fast anställd. Arbete och Hälsa 1999:6*. Arbetslivsinstitutet, Stockholm.
- Borg V & Kristensen T (1999) "Psychosocial Environment and Mental Health among Travelling Salespeople" *Work and Stress*, vol 13, s 132–143.
- Byström-Valencia K, Brunberg H & Gustavsson P (2000) "Tiden går. Om bussförarens psykosociala arbetsmiljö" Rapport, Yrkesmedicinska enheten, Karolinska sjukhuset, Stockholm.
- De Frank R S, Konopaske R & Ivancevich J M (2002) "Executive Travel Stress: Perils of the Road Warrior" *Academy of Management Executive*, vol 14, s 58–71.
- Etzioni D, Eden D & Lapidot Y (1998) "Relief from Job Stressors and Burnout: Reserve Service as Respite" *Journal of Applied Psychology*, vol 83, s 577–585.
- Fisher C & Stoneman B (1998) "Business on the Road" *American Demographics*, vol 20, s 44–48.
- Forsebäck L (1996) *Att utnyttja den nya friheten i tid och rum – en liten skrift om flexibelt arbete*. Teldok, Farsta.
- Frändberg L, Vilhelmsin B & Thulin E (2005) *Rörlighetens omvandling: Om resor och virtuell kommunikation – mönster, drivkrafter, gränser*. Studentlitteratur, Lund.
- Furåker B & Gustafson P (2003) "Resande i arbetet" Projektbeskrivning till Forskningsrådet för arbetsliv och socialvetenskap.
- Gustafson P (2005) *Resor i arbetet: En kartläggning av svenskarnas tjänsteresor 1995–2001*. Forskningsrapport, Sociologiska institutionen, Göteborg.
- Harris G, Mayo G & Page L (2003) "Occupational Health Issues Affecting the Pharmaceutical Sales Force" *Occupational Medicine*, vol 53, s 378–383.
- Kvale S (1997) *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur, Lund.
- Lassen C (2005) *Den mobiliserade vidensarbejder – en analyse af arbejdsrejsers sociologi*. Doktorsavhandling. Institut for samfundsudvikling og splanlægning, Aalborg universitet.
- Leed E (1991) *The Mind of the Traveller. From Gilgamesh to Global Tourism*. Basic Books, New York.
- Nathan M & Doyle J (2001) "Employment, Place and Identity: A Study of Hypermobile Professionals" Papper presenterat vid 2001 års Work, Employment and Society Conference, Nottingham.
- Nehls E (1999) *Lastbil som livsstil: En etnologisk yrkeskulturstudie bland lastbilschaufförer i yrkes trafik*. Designhögskolan, Umeå.
- Ouellet L J (1994) *Pedal to the Metal: The Work Lives of Truckers*. Temple University Press, Philadelphia.
- Polk M (1998) *Gendered Mobility. A Study of Women's and Men's Relations to Automobility in Sweden*. Doktorsavhandling, Institutionen för tvärvetenskapliga studier av människors villkor, Avdelningen för humanekologi, Göteborgs universitet.
- Presser H B & Hermsen J M (1996) "Gender Differences in the Determinants of Work-related Overnight Travel among Employed Americans" *Work and Occupations*, vol 23, s 87–115.
- Putnam R (2000) *Bowling Alone*. Simon & Shuster, New York.
- Sherry J & Salvadore T (2002) "Running and Grimacing: The Struggle for Balance in Mobile Work" i Brown B, Green N & Harper R (red) *Wireless World: Social and Interactional Aspects of the Mobile Age*. Springer, London.
- Sturesson L (2000) *Distansarbete – teknik, retorik, praktik*. Doktorsavhandling, Institutet för temaforskning, Linköpings universitet.
- Urry J (2002) "Mobility and Proximity" *Sociology*, vol 36, s 255–274.
- Vilhelmson B (2002) *Rörlighet och förankring. Geografiska aspekter på människors välfärd*. Kulturgeografiska institutionen, Göteborgs universitet.
- Wellman B & Haythornetwaite C (2003) "Moving the Internet out of Cyberspace. The Internet in Everyday Life. An Introduction" i Wellman B & Haythornetwaite C (red) *The Internet in Everyday Life*. Blackwell, Oxford.
- Westman M & Etzioni D (2002) "The Impact of Short Overseas Business Trips on Job Stress and Burnout" *Applied Psychology*, vol 52, s 582–592.
- Österåker M (2003) *Arbetsplatsens betydelse – från självklarhet till medvetenhet*. Doktorsavhandling, Svenska handelshögskolan, Helsingfors.