

Myten om den kinesiske entreprenørånd: etnicitet og kønsrelationer blandt kinesiske indvandrere i Danmark¹

AF METTE THUNØ

Kinesere udenfor Kina har ry for at være driftige og foretagsomme. Men hvordan trives kvinderne i et miljø præget af maskulin dominans? Denne artikel sætter fokus på kvindernes situation i det ellers så lukkede kinesiske miljø.

“Kineserne er Asiens jøder” er et så ofte udtalt og skrevet udtryk, at det næsten har antaget idiomatisk karakter.² I dag refererer udtrykket i særdeleshed til det kinesiske mindretals økonomiske succes i Sydøstasien, hvor kinesere i lande som Malaysia, Thailand, Philippinerne og Indonesien til trods for deres fåtal stærkt dominerer de regionale økonomier. Hertil kommer også kinesernes tilsyneladende succes i USA.

Kinesernes økonomiske dominans i Sydøstasien tilbageviser øjensyneligt Max Webers tese om, at Confucianismen (Kongfuzianismen) som den fremherskende stats- og samfundsfilosofi skulle have udgjort en hindring for kapitalismens gennembrud i Kina (Weber 1988). Mange forskere har således siden 1950'erne argumenteret for, at Confucianske værdier netop skulle være medvirkende årsager til kinesernes veludviklede økonomiske dispositioner.³ Der argumenteres således for, at det Confucianske livsgrundlag skaber de rette forudsætninger

for gunstige økonomiske aktiviteter ved at fremhæve vigtigheden af netværk, uindskrænket familieloyalitet, sparsommelighed og arbejdsdisciplin (Lim & Gosling 1983; Berger & Hsiao 1988; Wong 1988; Cushman & Wang 1988; Redding 1990; Hamilton 1991; Mackie 1993).

Entusiasmen for at påvise Confucianismens forenelighed med den kapitalistiske markedsøkonomi og dermed tilbagevise Webers teser og fremhæve Asien som et vigtigt vækstcenter i verden har desværre fået mange til at overse det faktum, at der i Sydøstasien og USA også bor kinesere, som må nøjes med at være lønmodtagere eller små forretningsindehavere. I efterkrigstiden har det faktisk været nærmest kættersk at påpege, at det kinesiske proletariat i Sydøstasien udbyttes og lever uden udsigter til væsentlige indkomstforbedringer til trods for det forhold, at de også er prægede af "traditionelle Confucianske" livsværdier (Ong and Nonini 1997: 8).

Når dette kinesiske proletariat helt overses i mange studier af kinesere udenfor Kina, skyldes det en diskursform, som med sine rødder tilbage i et modsætningsforhold mellem "Orienten" og "Vesten" essentialiserer kinesisk kultur som "anderledes". Hermed er der opstået en eufemistisk omskrivning af både den kinesiske familie og de kinesiske netværk, således at man kan argumentere for en særlig kinesisk entreprenørånd baseret på den kinesiske familiekultur. Det kinesiske patriarkalske familiesystem tillægges således æren for at skabe effektive, veldisciplinerede og innovative økonomiske arbejdsenheder. Argumentationsformen kan illustreres med følgende citat, som fremhæver, at den kinesiske familie er struktureret

ved et mandsdomineret autoritetsmønster, som giver en høj grad af organisationsindflydelse til nøglepersoner og en etisk pålidelighed, der tilvejebringer disciplin og giver systemet moralsk berettigelse. Denne vekselvirkning udløser også andre former for

effektivitet ... og en kapacitet for innovation (Redding 1991: 46).

Hertil må anføres, at denne konklusion er baseret på en problematisk opfattelse af familiestrukturer blandt kinesere i forskellige Sydøstasiatiske lande. En simplificeret udgave af den Confuciansk familieinstitution fremhæves uden hensyntagen til kontekstuel diversitet og foranderlighed i familiemønstre. Tesen om, at årsagen til de kinesiske virksomheders udprægede effektivitet og innovation skal findes i den centrale styring ved det ældste mandlige familiemedlem fremstår endvidere som problematisk. Da den Confuciansk dominerede familie ikke er opbygget på moralske principper om gensidig loyalitet og respekt, men derimod fungerer som et stærkt styret hierarki defineret ved køns- og alderskriterier, så må studiet af familien nødvendigvis også basere sig på analyser af køns- og magtrelationer.

Denne artikel søger at bidrage til at dekonstruere diskursformen vedrørende den oversøiske Confucianske familie ved at inddrage mit empiriske materiale om kinesiske familier i Danmark. På dette grundlag redegører jeg for, hvorledes den patriarkalske familiestruktur bl.a. er et resultat af kinesernes sociale og økonomiske position, fremfor at være resultatet af en ensidig overførsel af "traditionelle" familieværdier fra Kina. Endvidere argumenterer jeg for, at den patriarkalske familiestruktur ikke nødvendigvis er økonomisk effektiv og nyskabende – tværtimod.

Hermed søger jeg ikke at fokusere på det uretmæssige forhold ved kvindernes sekundære position i forhold til mændenes. Derimod argumenterer jeg for forklaringsmodeller vedrørende etniske niche-økonomier, der inddrager interaktionen mellem de interne kønsbestemte familierelationer, de lokale strukturelle forhold og indvandringsforløbet koblet med en ikke-statisk forståelse af kinesisk familiekultur.

FELTARBEJDE I DANMARK BLANDT KINESERE

Det empiriske materiale, som danner basis for denne artikel, stammer fra mit feltarbejde blandt kinesiske indvandrere i Danmark i perioden fra 1992 til 1996 (Thunø 1997). I nævnte studie har jeg lagt vægt på at beskrive det kinesiske indvandringsforløb for at kunne belyse samspillet mellem kinesisk etnicitet og kinesernes økonomiske aktiviteter indenfor restaurationsbranchen i 1990'ernes Danmark. Under nationalitetsbetegnelsen "kinesere" omfattes de omkring 5.000 personer, som er indvandret til Danmark fra Folkerepublikken Kina, Taiwan eller Singapore (inklusive efterkommere) (Thunø 1997).

Begrænsningen i det skriftlige kildemateriale betingede, at studiet primært blev baseret på en kombination af deltagerobservation, interviews og en spørgeskemaundersøgelse. Både interviews og spørgeskemaundersøgelse blev gennemført i Københavnsområdet, hvor mere end 80% af kineserne er koncentreret. Dog lavede jeg også en halv snes interviews i Århus, Odense og Ålborg. Både spørgeskema samt de i alt 55 interviews med kinesiske indvandrere og deres efterkommere blev gennemført på kinesisk (mandarin). Brugen af mandarin uden hjælp af tolk sikrede åbenhed og samtaler i en behagelig atmosfære. Interviewpersonerne blev udvalgt ved at jeg henvendte mig til dem direkte, fremfor at få en interviewperson til at introducere mig til en ven eller bekendt. Hermed søgte jeg at undgå kun at arbejde indenfor de samme sociale kredse og faktioner.⁴

Spørgeskemaundersøgelsen på kinesisk var rettet primært mod grillbarejere i Københavnsområdet. Da jeg personligt tog ud til næsten alle 41 kinesiskejede grillbarer med spørgeskemaerne og afhentede dem igen, fik jeg en høj svarprocent på 35 spørgeskemaer. Denne metode åbnede endvidere mulighed for, at jeg kunne sikre mig at spørgsmålene var korrekt forstået, men vigtigst var dog den direkte og uformelle kon-

takt med disse familier og særligt med kvinderne bag diskene. Det er disse uformelle samtaler samt 4 mere dybdegående interviews med kvindelige restaurantejere, som udgør det væsentligste empiriske materiale for den følgende diskussion.

ETNISK NICHE-ØKONOMI: KINESISKE RESTAURANTER OG GRILLBARER I DANMARK

Kulturteoriene om kinesernes økonomiske formåen synes umiddelbart at bekræfte hvad alle ved selvsyn kan observere. Nemlig at mange steder i verden adskiller de kinesiske indvandrere sig ved, at de i udpræget grad etablerer selvstændige familievirksomheder. Herved kommer kineserne til at fremstå som økonomisk mere velfungerende end andre etniske minoriteter, som ofte befinder sig nederst i det generelle jobhierarki eller står helt udenfor arbejdsmarkedet.

Kineserne er imidlertid ikke alene om at etablere sig i etniske niche-økonomier. Historisk findes der eksempler på indvandrergrupper såsom jøderne i Europa, armenierne i Tyrkiet eller parserne i Indien, som alle har koncentreret deres økonomiske aktiviteter indenfor handel. I nyere tid har japanerne, koreanerne og kineserne i USA udmærket sig ved på USAs vestkyst at etablere små forretninger i geografiske lavindkomst områder. For at kunne forklare dette fænomen fremførte sociologen Edna Bonacich i begyndelsen af 1970'erne teorien om *mellemmænd* (middlemen). Hun argumenterede, at nogle førstegenerationsimmigranter såsom kinesere, japanere og koreanere, der ikke havde intentioner om at slå sig varigt ned i USA og som blev udelukket fra det generelle arbejdsmarked, valgte at etablere egne små forretninger eller virksomheder indenfor særlige nicher. Denne næringsvej var fordelagtig for dem, fordi den hurtigt kunne realiseres og afsluttes med begrænset tab. Yderligere definerede hun *mellemmænd* ved, at de etablerer virksomheder baseret på familiemedlemmernes ulønnede eller



WONG-KO-LIAN
Chinesischer Melange-Akt

*Kinesisk akrobat med
dansk assistent ind-
vandret til Danmark
i 1930'erne .
(Privateje)*

lavtlønnede loyale arbejdskraft. Desuden forøger etnisk solidaritet blandt disse *mellemmand* distributionen af deres ressourcer og gruppesolidariteten er medvirkende til at kontrollere den interne konkurrence i niche-økonomien (Bonacich 1973).

Interaktionen mellem faktorerne social marginalisering, intentioner om midlertidigt ophold, familiebaserede virksomheder og etnisk solidaritet skaber således *mellemmandenes* position som selvstændige erhvervsdrivende indenfor særlige etniske nicher. Et væsentligt argument i Bonacichs sammenlignende studie er således, at immigranter med forskellige kulturelle baggrunde etablerer sig økonomisk på samme måde. Kineserne i USA investerer derfor ikke i talrige vaskerier eller restauranter, fordi de er kulturelt prædisponerede herfor, men de søger ind i niche-økonomier begrundet ved de strukturelle forhold i modtagerlandene og deres tilskrevne position som "fremmede".

Den kinesiske minoritet i Danmark kan i det store hele ligeledes betegnes som *mellemmand* i Bonacichs forstand, også selvom betydningen af etnisk solidaritet synes begrænset. De tidligst indvandrede kinesere til Danmark kan spores tilbage til 1902, men først siden 1949 udvikledes den kinesiske restaurationsniche, som senere i 1960'erne blev udvidet til også at omfatte grillbarer. Hermed lagde kineserne fundamentet for, hvad man i dag kan betegne som en etnisk niche-økonomi, der omfatter størstedelen af de kinesiske indvandrere og deres efterkommere. Familieforetagender udmærker denne niche og kineserne udviser kun ringe interesse for og tilknytning til det danske samfund. At en væsentlig del af kineserne bliver naturaliseret og forbliver i Danmark synes ikke at ændre på dette forhold. Dette kan forklares ved, at kineserne qua deres etniske niche kun har begrænsede muligheder for at opnå sociale kontakter, da mangel på tid og fælles kommunikationssprog forhindrer social kontakt udover den, der foregår henover disken.

En mandlig kinesisk cafeteriaejer udtrykker sit perifere forhold til det danske samfund efter 30 år i København på denne måde:

Jeg håber, at vores børn bliver integrerede og får et arbejde. Vi (min generation) har ikke længere det håb at blive integrerede ... At lære dansk er svært, og hvem vil ansætte sådan en gammel mand som mig? Det (at lære dansk) er allerede for sent.

En kinesisk kvinde karakteriserer de kinesiske mænds indstilling til deres arbejde på denne måde:

Det er sjovt at være sammen med danskere og tage på ferie og sådan noget, men de kinesiske mænd de går ikke ud (på den måde); det er kun mere arbejde, tjene penge ... danskerne dyrker sport, rejser, de lever ... kinesiske mænd, de rejser ikke til Spanien, men kun hjem til Hong Kong for at besøge familien.

I talrige interviews med kinesere i Danmark tilkendegives samme opfattelse af en begrænset grad af social og politisk integration i det danske samfund forårsaget af deres afsondrede økonomiske position i den etniske niche-økonomi.

Kineserne i Danmark er med årene blevet dominerende indenfor grillbarbranchen, fordi de netop her er konkurrencedygtige, da driften kan baseres på familiearbejdskraft i modsætning til danske grillbarer. Bonacichs mellemmandsteori bekræfter derfor, at kineserne i Danmark ikke åbner grillbarer eller restauranter, fordi alle kinesere besidder en kulturel disposition for gastronomi eller en kulturelt betinget entreprenørånd. Kineserne udgør derimod en etnisk minoritetsgruppe, som efter Anden Verdenskrig i et forsøg på at unddrage sig en økonomisk marginalisering forstod at udnytte danskerens kulturelle fascination for det "Orientaliske" indenfor en branche, som kun kræver begrænsede resurser.

Bonacichs teori har været skelsættende for forståelsen for, hvorfor nogle første generationsindvandrere etablerer sig selvstændigt, mens andre indvandrere søger ind på det generelle arbejdsmarked. Mellemandsteorien bidrager imidlertid også let til en kulturel essentialisering af den asiatiske familie, fordi den undlader at forholde sig til familien som andet end en tilsyneladende kulturelt prædefineret, velfungerende og effektiv produktionsenhed.

Betragtes familien udefra som en homogen enhed, hvor medlemmerne pga. deres kultur er ubetingede solidariske og internt velfungerende, kan man let fremsætte argumenter for, at den asiatiske familie er særlig effektiv og innovativ i økonomiske sammenhænge. Imidlertid negligeres det ofte, at familieideologier også er sociale konstruktioner, som forhandles og artikuleres igennem de handlinger, som udgør familielivet og som er afhængige af bl.a. socio-økonomiske strukturer, social klasse, kønsrelationer, kultur og etnicitet. Analyserer man derfor de enkelte familiemedlemmers interne hierarkiske magtrelationer, kan man opnå indsigt i familiestrukturerens foranderlighed. Ved at anlægge en sådan analytisk vinkel og sammenholde denne med de givne strukturelle forhold bliver det også muligt at forklare, hvorfor nogle kinesiske familier faktisk klarer sig økonomisk dårligt.

DEN KINESISKE FAMILIESTRUKTUR I DANMARK

Familiestrukturen blandt kineserne i Danmark minder muligvis om den patriarkalske kinesiske familie på landet i 1930'ernes Kina, her beskrevet af den kinesiske sociolog Fei Xiaotong:⁵

Hovedaksen i den (kinesiske) familie er mellem far og søn samt mellem mor og datter. Disse er lodrette og ikke vandrette relationer. Relationen mellem ægtefællerne spiller en mindre rolle ..., det er de prakti-

ske gøremål, som har berøvet familiemedlemmerne at nære "almindelige følelser" for hinanden. Hvad jeg kalder "almindelige følelser", er den type, som står i kontrast til disciplin. Ingen virksomhed kan opgive disciplin ...Mellem far og søn bør der være ansvar på farens side og lydighed på sønens side ..., men disciplin tåler ikke personlige følelser ... efter dagens dont bliver mændene ikke hjemme ..., men de går ud ligegyldigt om de har noget, de skal ordne eller ej. Tehuse, cigarbutikker, selv gadehjørner ... er steder hvor mændene går hen for at fordrive tiden (Fei 1992 (1948): 85-86).

En kinesisk kvinde i 1990'ernes Danmark beskrev sin arbejdsrelation til sin mand i grillbaren således:

Vi boede ved siden af vores grillbar, fordi det var det nemmeste ... Vi arbejdede hver eneste dag og havde ingen fridage, fordi kinesiske mænd kun tænker på penge. Han (den kinesiske mand) er ikke følsom, og han er ikke romantisk, men meget dominerende ... Et eksempel: det er tilladt ham mange ting, og selvom han måske er mere hensynsfuld i dag, så siger kinesiske mænd, at støvsugning og tøjvask er kvindearbejde. Når kinesere inviterer til at gå ud for at spise, så bliver du hjemme, og kun manden går. Det er meget normalt, at de kinesiske mænd er på den måde. Da vi havde grillbaren sammen, så gik han nogen gange kl. 20:00 og skiftede sit tøj for at gå ind i byen og sagde så: "du tager dig af grillen".

En anden kinesisk kvinde synes enig heri:

(Livet sammen med kinesiske mænd) er arbejde, tjene penge og ikke så megen samtale og røre ved hinanden eller gå ud sammen og spise ... [Kinesiske mænd] kan ikke lide at tage hele familien ud at spise eller ligge i solen. De kan lide at spille med deres venner og bruge deres penge på majiang. De sparer en masse sammen for at kunne

spille, men de sparer ikke sammen til en bil for at rejse rundt i Danmark.

Selvom ovenstående citater afspejler, at familiestrukturen i København ligner den kinesiske familie på landet i 1930'erne, så vil det være fejlagtigt at konkludere, at den kinesiske familie i Kina ikke har undergået nogen forandringer de seneste årtier. Fra antropologiske studier af den kinesiske familie efter 1949 ved vi faktisk, at familieforme-erne har ændret sig betydeligt under indflydelse af de til tider meget radikale politiske, sociale og økonomiske ændringer i Kina (Davis and Harrell 1993). Sammenfaldet bør derfor tilskrives de omstændigheder, at den økonomiske og sociale kontekst i 1930'ernes Kina krævede, at alle familiedømmeder bidrog med deres arbejdsindsats i markerne, og at det samme gælder i Danmark i dag, hvor kinesiske familier også baserer deres forretninger på familiens arbejdskraft.

Når den mandsdominerede familiestruktur kendetegner kineserne i Danmark skyldes det derfor, at kineserne indtager en mellemmandsposition i Danmark og derved er afhængige af alle familiedømmederne. Ydermere er denne familiestruktur, som kunne opfattes som kulturelt efterslæb i forhold til udviklingen af moderne husholdsformer i Kina, Taiwan og Singapore, et produkt af kinesernes indvandringsforløb.

INDVANDRINGSFORLØBETS BETYDNING FOR PATRIARKATETS LEGITIMERING

Bortset fra en håndfuld kinesiske kvinder, som havde giftet sig med danske mænd i Asien, bestod hovedparten af de ca. 50 kinesiske indvandrere, der kom i løbet af første halvdel af dette århundrede, af unge ugifte mænd. Disse strandede matroser, cirkusartister og småhandlende slog sig ned permanent i Danmark og etablerede familier med danske kvinder.

Kinesiske kvinder kom derimod først i

løbet af 1960'erne for at blive genforenet med deres mænd, som allerede var bosatte i Danmark og havde investeret i en grillbar. Mændene var i de fleste tilfælde rejst i forvejen for at finde bedre levebetingelser end i det kommunistiske Kina eller det en eksiltilværelse i Hong Kong/Taiwan kunne tilbyde dem. De efterlod sig hustru og børn i Asien, hvorved kvinderne kom til at stå alene med det økonomiske og sociale ansvar for hele familien. Først når mændene havde tjent tilstrækkeligt til at kunne købe en grillbar og leje en lejlighed i Danmark, blev familierne samlet i København for at påbegynde arbejdet i grillbaren. En typisk beskrivelse af denne familiesammenføringsproces lyder fra en søn:

Først arbejdede min far i Det kinesiske Cafeteria og så kunne han invitere hele familien til at komme. Han åbnede en grillbar på (...) og arbejdede der i 14 år. Jeg arbejdede fra den første dag, jeg kom til Danmark. Jeg var 15 år, da jeg kom dengang i 1977. Min storebror arbejdede også i grillen, men i 1979, fordi jeg arbejdede i min fars grill, åbnede min bror sin egen grill (...) og brugte min fars og sine egne penge til at købe den. Han har den stadig. Min mor hjalp så min bror i den grill, og jeg hjalp min far i hans grill.

I løbet af den periode, hvor manden opholdt sig uden sin familie i Danmark, opnåede han et forhåndskendskab til den kinesiske restaurationsbranche, landet og sproget samt opbyggede et socialt netværk. Disse resurser placerede ham i en overlegen position i alle praktiske forhold i forbindelse med tilværelsen i Danmark sammenlignet med resten af familiens medlemmer. Denne autoritet skabte magt, som yderligere blev legitimeret ved, at familiens økonomiske grundlag – grillbaren – ifølge kinesisk familietradition blev købt i mandens navn.⁶

Hermed blev den kompetence og det økonomiske ansvar, som kvinderne havde

erhvervet sig, da de blev efterladt i Asien, ophævet og stærkt patriarkalske familieformer kom til at dominere i Danmark. Kvindernes arbejdskraft bag grillbarens disk blev nu defineret som "medhjælpende hustru" uden udbetaling af løn og uden beslutningskompetence over forretningen eller familiekapitalen, som ifølge kinesisk tradition kun nedarves i lige linje til sønnerne (kineserne søger at omgå dansk arvelovgivning, som ikke er kønsbestemt ved fx. at sælge grillbaren billigt til sønnerne).

På et senere tidspunkt, hvis familien formåede at investere i en restaurant, blev kvinderne typisk lettet for deres arbejdsforpligtelser udenfor hjemmet og blev i stedet overdraget det fulde ansvar for pasningen af børnene og hjemmet.⁷

I disse familier voksede i løbet af 1960'erne og 1970'erne en ny generation af unge kinesere op, som kun kendte til den patriarkalske familieform forbundet til grillbaren eller den kinesiske restaurant og med relativt begrænset kontakt til det danske samfund. Denne nye generation fandt først deres ægtefæller blandt deres kinesiske ligestillede i Danmark, men siden 1980'erne, efter at Kina igen er begyndt at tillade udrejse med henblik på udvandring, har kinesiske mænd i Danmark søgt tilbage til forældres hjemegne i Kina for at finde landsbypiger med hvem, de kan åbne en grillbar i Danmark. Også kinesiske restaurantsejere vælger at finde deres arbejdskraft blandt unge familiemedlemmer i Kina og antallet af kinesiske indvandrere stiger p.t. gennemsnitligt med 200-300 pr. år (Thunø 1997).

Som det tidligere var tilfældet ankommer disse kvinder til Danmark uden kendskab til forholdene her i landet. Den situation, at manden har sørget for deres opholdstilladelse og afholdt rejseudgifterne til Danmark, stiller endvidere hustruen i stor taknemmelighedsgæld til ægtefællen. Hermed opnår de kinesiske mænd en position i forhold til ægtefællen, som gør dem i stand

til at kunne manipulere med familieideologier og fremhæve patriarkalske familieformer, som end ikke er gangbare i Kina længere.

Dog har dette forstærkede kinesiske patriarkat i den danske kontekst, og det højere uddannelsesniveau blandt kvinder i Kina gjort det stadig vanskeligere for mænd at finde egnede ægtefæller, som er villige til at arbejde under disse betingelser i grillbarerne. En kvinde beskriver sine oplevelser i den forbindelse:

Da jeg kom, åbnede vi en grillbar, men vi kunne ikke arbejde sammen, fordi han ville bestemme alting, og jeg havde intet at skulle have sagt. Så besluttede jeg at blive hjemme ved børnene, men så gik det dårligt i grillen, og så ville han bestemme alt derhjemme også. Han begyndte at blive voldelig og sige, at det ville være bedre, om jeg aldrig havde fået en uddannelse. Det er virkelig forskelligt fra Kina her. Han er også anderledes her, end når han er i Kina. I Kina kan en kvinde bestemme over sig selv og tjene sine egne penge, men her havde jeg ingenting. Heldigvis får jeg mine egne penge nu fra staten og jeg har min egen lejlighed, så kan han komme på besøg, når jeg har tid til ham.

Kinesiske mænd med korte uddannelser tvinges derfor i nogle tilfælde til at søge deres partnere blandt lavt uddannede kvinder af kinesisk oprindelse i det nordlige Vietnam. Andre mænd kan med deres regionale kontakter til Kina stadig opnå giftermål blandt landsbykvinder, som føler sig tiltrukket af tilværelsen i Europa og derfor er villige til at ofre meget. På denne måde bliver den etniske niche-økonomi og den mandsdominerede familiestrukturer videreført.

Blandt de kinesiske familier i Danmark er der dog også tegn på, at ikke alle kinesiske kvinder har i sinde at forholde sig passive og underdanige og leve op til de familienormer, som har udviklet sig indenfor ni-

che-økonomien. Nogle kvinder vælger at åbne deres egne forretninger; dog stadig således, at manden typisk har en restaurant og hustruen bestyrer en mindre grillbar/cafeteria. Hermed begynder nye familiestrukturer at tage form under indflydelse fra de ændrede familieforhold i Kina og qua danske samfundsinstitutioners fokus på ligestilling mellem kønnene.

Det er dog stadig kun de færreste kinesiske kvinder, som har de fornødne sproglige kundskaber og det finansielle overskud til at starte deres egne forretninger. De fleste betragter heller ikke sig selv som udnyttet arbejdskraft, da de søger at leve op til idealerne om moderskab og familien som en økonomisk enhed. Størstedelen kæmper sammen med deres ægtefælle for at få grillbaren eller restauranten til at give overskud, og selvom kønsrelationerne teoretisk set er åbne for forhandling og kan udfordres, så forekommer langt den største del af kvinderne at tilpasse sig den familieideologi, som har domineret i årtier blandt kineserne i Danmark.

FAMILIESTRUKTUR OG ETNISK IDENTITET

Forankringen siden 1960'erne af den stærkt patriarkalske familieideologi er også sket ved, at niche-økonomien baseret på familievirksomheder er blevet det dominerende træk i formuleringen af en kinesisk identitet i Danmark. Denne identitetsproces er ligeledes socialt konstrueret i et dialektisk samspil mellem det danske majoritetssamfunds definition af kineserne som en "orientalsk" minoritet og de kulturelle markører, som de kinesiske migranter selv inkoopererer og finder betydningsfulde (Barth 1969; Jenkins 1997). En afgørende markør, som både det danske samfund fremhæver som karakteristisk for kineserne, og som kineserne selv finder betegnende for deres kulturelle forskellighed fra danskerne, er netop familien forstået som en økonomisk solidarisk enhed.

Familieinstitutionen som både det økonomiske fundament for alle familiemedlemmer og som en væsentlig dimension i en kinesisk identitet reproduceres tilstedighed via sociale handlinger arrangeret af dem, som besidder den fornødne magt og nyder de fleste fordele ved denne institutionsform: den ældre generation af mænd. Tydeligst kommer dette til udtryk i organisationsformer og aktiviteter, som mændene leder og bestemmer indholdet af. De kinesiske organisationers fremmeste formål er således ikke hjælpefunktioner i forhold til medlemmer med sociale eller økonomiske problemer, men sportsaktiviteter, rejser og underholdning. Social og økonomisk assistance overlades til familierne selv, hvorved familieideologien reproduceres, mens etnisk gruppesolidaritet på tværs af slægtsbånd ikke tillægges en moralsk værdi.

Der er således opstået en kultur blandt kineserne, som intensivt fremhæver familieinstitutionen, hvorved familierne er gået hen og blevet selvtilstrækkelige. En grillbar-ejer beskriver sin situation på denne måde:

Ingen hjælper hinanden mere ... Kun i familien hjælper vi hinanden, det er bedre at hjælpe ens egne end de andre; det er virkelig vigtigt her (i Danmark). Hvis jeg har brug for hjælp, så går jeg til min søster, og så behøves jeg ikke at være bekymret mere. Jeg går aldrig hen til venner, fordi viljen til at hjælpe ikke er tilstede; mange nægter simpelthen at hjælpe dig. Heldigvis er min familie rigtig stor, så mulighederne er bedre for mig (end så mange andre).

I mange tilfælde har denne selvtilstrækkelighed medført social isolation af familierne, som yderligere forstærkes af den demografiske spredning og de lange arbejdsdage. En cafeteriaejer fra Hong Kong beskriver sit sociale liv i Danmark:

Der er ingen tid længere. Jeg arbejder her hver dag fra 11:00-23:00, så der er ingen tid til at mødes med mine venner. At få

venner i Hong Kong er også meget forskelligt fra her. Det kulturelle niveau (blandt kineserne) er lavere her end i Hong Kong ... [Jeg] gik ud med vennerne og diskuterede alt muligt, tog på camping med dem sammen med børnene etc. Men her har alle en grill og vi taler om næsten ingenting: 'hvordan går det med grillen?', og 'hvordan går det med børnene?' og ikke meget andet.

Sammenhængen mellem formuleringen af en etnisk identitet, positionen som mellem-mænd i en etnisk niche og den fortsatte arbejdskrafttilførsel via familiesammenføringer udgør således tre væsentlige faktorer for udviklingen af et forstærket mandsdomineret familiemønster blandt kineserne i Danmark. Denne patriarkalske familiestruktur er naturligvis grundlæggende forbundet til kinesisk kulturhistorie, men samtidig betinget af ovennævnte faktorer. Familienormerne defineres ud fra den økonomiske, sociale og politiske kontekst kineserne i Danmark befinder sig i, snarere end at være givne kulturelle former medbragt fra Kina. Derfor kan man kun vanskeligt hævde, at ensartede Confucianske normer kendetegner alle oversøiske kinesiske familier. Denne diversitet og stadige foranderlighed i husholdsformer underminerer således påstanden om, at det kan være bestemte Confucianske familierværdier, som virker befordrende og innovative på kinesernes økonomiske aktiviteter. Selv i det tilfælde, at den centralt styrede familief orm generelt skulle være kendetegnende for de oversøiske kinesiske familier, så er påstanden vanskelig at få bekræftet med eksemplet fra Danmark. Kinesernes niche-økonomi i Danmark afspejler ikke et højt innovativt niveau eller tegn på risikovillighed, men derimod synes den mandsdominerede familief orm at forhindre nytænkning og fleksibilitet.

FAMILIEFORMER OG NYTÆNKNING I KINESERNES ETNISKE NICHE

I Danmark såvel som i en del andre lande hersker der en tilbøjelighed til at betragte selverhvervende indvandrere som økonomisk mere velfungerende end indvandrere, som er lønarbejdere. Men i 1980'erne klarede de selverhvervende asiater i England sig ikke bedre økonomisk end andre grupper af indvandrere (Waldinger et al. 1990). På samme måde skjuler kinesernes restauranter og grillbarer i Danmark, at denne niche-økonomi befinder sig i en perifer markedsposition med meget lave profitmargin er og en høj grad af sårbarhed overfor konkurrence.

Den økonomiske situation for kineserne i Danmark viser med al tydelighed, at deres etniske nicheproduktion er under stærk konkurrence såvel ude- som indefra. Dels er antallet af kinesere, som er bosiddende i Danmark, steget fra ca. 500-600 i 1985 til 5.000 i 1998 og størstedelen heraf deltager i niche-økonomien og dels har andre indvandrergrupper og fastfood-kæder forøget konkurrencen på færdigmatmarkedet.

For at blive mere konkurrencedygtige sænker de kinesiske grillbar- og restauranter priserne på deres varer ved at reducere deres udgiftsniveau. De tilbyder buffeter for at sænke lønomkostningerne til de ansatte, og de anvender billigere produkter i madlavningen. Herudover kræver nogle endnu højere effektivitet, sparsommelighed og sort arbejde af de ansatte. Andre strategier med henblik på at forøge salget af kinesisk mad såsom at danne forretningskarteller, fælles indkøb, kædeforretninger under samme koncept etc. er i modsætning til udviklingen blandt kinesere i andre lande ikke opstået i Danmark. Årsagerne hertil skyldes primært de enkelte familiers isolation og selvtilstrækkelighed. Samarbejde med andre restauranter eller griller opstår kun i de færreste tilfælde, og størstedelen af de kinesiske forretninger tilføres på denne måde ingen nye forretningsideer eller markedsinformation.

Den patriarkalske familieinstitution udelukker desuden, at andengenerationen, som med deres bredere kendskab til det danske samfund og marked kunne afhjælpe den momentane krise, får større indflydelse på forretningsgangen. Kvinderne forventes heller ikke at kunne bidrage væsentligt til forretningsbeslutningerne, idet det primært påhviler dem at opfylde rollen som hengiven og medarbejdende hustru. Eftersom kvinderne endvidere ingen direkte økonomiske eller sociale fordele drager af at arbejde i grillbaren, så er deres incitament til at påvirke forretningsbeslutningerne begrænsede.

Afgørelser i forbindelse med forretningsgangen er derfor begrænsede til manden, hvilket har resulteret i, at mange kinesiske restauranter og grillbarer står uforandrede som for 20 år siden uden nye retter på menukortet, intet nyt interiør, ej heller en forbedret produktkvalitet. Man kan således dårligt tale om, at den kinesiske økonomiske niche drager nytte af patriarkatet i form af innovation, eller at denne familieform er en "innovationsdrivkraft og støtte for risikotagning" (Wong 1988: 170). Tværtimod fremstår den mandsdominerede kinesiske familie som en konservativ, irrationel (i økonomisk forstand) og meget uflexibel forretningsenhed, idet kun de færreste kinesiske grillbarer eller restauranter har formået at transformere sig i forhold til restaurationsmarkedets udvikling i 1990'erne.

Confucianske familienormer kan derfor bedst forklare økonomisk succes, men kommer til kort, når der er tale om økonomisk fiasko. Erfaringerne fra Danmark illustrerer ikke, at den patriarkalske familiestruktur altid er handlingslammende, men den er et eksempel på, hvor farligt det er at anvende kulturelle statistiske værdier og dermed undlade at inddrage kønsperspektivet samt den etniske, økonomiske, politiske og sociale kontekst, hvori familierne opererer.

NOTER

1. Børge Bakken og Cecilia N. Milwetz takkes for deres velovervejede kommentarer til tidligere versioner af denne tekst.
2. I 1997 udkom en bog, hvori jøderne i Centraluropa og etniske kinesere i Sydøstasien sammenlignes (Chirot and Reid 1997).
3. Den kinesiske familie er blevet studeret intensivt, se fx. Baker 1968 og 1979; Davis and Harrell 1993; Watson and Ebrey 1986; Fei 1992; Freedman 1966.
4. Ustrukturerede og "open-ended" interviews influeret af den mundtlige historietradition ("oral history") blev anvendt til at opnå information om indvandringsforløb og livet i Danmark, mens interviews med en mere aktiv interviewrolle blev gennemført i forbindelse med spørgsmål vedrørende etnicitet, diversitet og solidaritet blandt kineserne i Danmark.
5. Se også Cohen 1976: 57-85.
6. Historisk tilfaldt ejendomsretten kun mænd i Kina (Cohen 1976; Watson 1985).
7. Se de sammenlignelige forhold i England i Baxter and Raw 1988: 64-68; Watson 1975.

ANVENDT LITTERATUR

- Baker, H. D. R. (1979): *Chinese Family and Kinship*. Columbia UP, New York.
- Barth, F. (1969): Introduction. I Barth, Fredrik (ed.) *Ethnic Groups and Boundaries: The Social Organization of Culture Difference*. Little, Brown and Company, Boston.
- Baxter, S. & G. Raw (1988): Fast Food, Fettered Work: Chinese Women in the Ethnic Catering Industry. I Westwood, Sallie and Parminder Bhachu (eds.) *Enterprising Women: Ethnicity, Economy, and Gender Relations*. Routledge, London.
- Berger, P. L. & H.-H. M. Hsiao, eds. (1988): *In Search of an East Asian Development Model*. Transaction Books, New Brunswick, NJ.
- Bonacich, E. (1973): A Theory of Middleman Minorities. I *American Sociological Review*, Vol. 38. No. 5.
- Cohen, M. L. (1976): *House United, House Divided: The Chinese Family in Taiwan*, Columbia UP, New York.
- Chirot, D. & A. Reid, eds. (1997): *Essential Outsiders: Chinese and Jews in the Modern Transformation of Southeast Asia and Central Europe*. University of Washington Press, Seattle.

- Cushman, J. & W. Gungwu, eds. (1988): *Changing Identities of the Southeast Asian Chinese Since World War II*. Hong Kong UP, Hong Kong.
- Davis, D. & S. Harrell, eds. (1993): *Chinese Families in the Post-Mao Era*. University of California Press, Berkeley.
- Ebrey, P.B. & J. L. Watson, eds. (1986): *Kinship Organization in Late Imperial China, 1000-1940*. University of California Press, Berkeley.
- Fei, X. (1992): *From the Soil: The Foundations of Chinese Society* (1948), University of California Press, Berkeley.
- Freedman, M. (1966): *Chinese Lineage and Society: Fukien and Kwangtung*. Athlone Press, London.
- Hamilton, G. G., ed. (1991): *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. Centre of Asian Studies, University of Hong Kong, Hong Kong.
- Harrell, S. (1985): Why Do the Chinese Work so Hard? Reflections on an Entrepreneurial Ethic. I *Modern China*, Vol. 11, No. 2.
- Jenkins, R. (1997): *Rethinking Ethnicity: Arguments and Explorations*. Sage, London.
- Lim, L. Y. C. & L. A. P. Gosling, eds. (1983): *The Chinese in Southeast Asia*. 2 Vols. Maruzen and University of Michigan, Center for South and Southeast Asian Studies, Singapore and Ann Arbor, MI.
- Mackie, J. A. C. (1992): Overseas Chinese Entrepreneurship. I *Asian-Pacific Economic Literature*, May.
- Nonini, D.M. (1997): Shifting Identities, Positioned Imaginaries: Transnational Traversals and Reversals by Malaysian Chinese. I Aihwa O. & D. Nonini (eds.), *Ungrounded Empires: The Cultural Politics of Modern Chinese Transnationalism*, Routledge, New York.
- Redding, S. G. (1990): *The Spirit of Chinese Capitalism*. Walter de Gruyter, Berlin.
- Redding, S. G. (1991): Weak Organizations and Strong Linkages: Managerial Ideology and Chinese Family Business Networks. I Hamilton, Gary (ed.) *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. Centre of Asian Studies, Hong Kong.

- Thunø, M. (1997): *Chinese Immigrants in Denmark: Ethnicity and Catering* (ikke offentliggjort ph.d. afhandling).
- Watson, J. L. (1975): *Emigration and the Chinese Lineage. The Mans in Hong Kong and London*. University of California Press, Berkeley.
- Watson, R. S. & P. B. Ebrey (1991): *Marriage and Inequality in Chinese Society*. University of California Press, Berkeley.
- Weber, M. (1988): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I* (1920) J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- Wong, S. (1988): *Emigrant Entrepreneurs. Shanghai Industrialists in Hong Kong*. Oxford UP, Hong Kong.

SUMMARY

This article attempts to question the assumption that Confucian values are inherent to the Chinese family and that these values can explain economic success among Chinese overseas. An analysis of Chinese immigrants in Denmark unveils that cultural values are renegotiated in the Danish context as a product of socio-economic conditions. As a result a strong patriarchal family institution has emerged and is sustained by the demands of the ethnic niche economy of catering. In contrast to explanations of Chinese overseas economic success as related to the Confucian family institution, it is argued that the Confucian family ideology of Chinese families in Denmark is one reason among others for the present economic crisis in the Chinese niche of catering.

Mette Thunø
ph.d., adjunkt, Asien Institut, KU