

清末民初美国圣经公会的圣经销售研究： 以驻华经理海格思为中心*

吴 青 沈佳媛

内容提要：19世纪末20世纪初，基督新教在华传教事业得以延续。美国圣经公会于1893年委派第三任驻华经理海格思来华主持该会的圣经工作。海格思调整圣经传播策略，改变了美国圣经公会在华困局。在他的领导下，该会取得了不错的销售业绩，为基督教在华传播发挥了作用。本文利用美国圣经公会档案等史料，研究海格思主持下美国圣经公会在华经营活动，以揭示清末民初圣经在中国传播的历程。

关键词：清末民初，美国圣经公会，圣经销售，海格思

作者单位：暨南大学中国文化史籍研究所

* 本文系国家社科基金项目“美国圣经公会在华活动与影响研究”（15BZJ022）的阶段性成果。[This paper is the phased achievement of the general project of National Social Science Fund “Studies on the Activities and Influence of the American Bible Society in China” (15BZJ022).] 本文是笔者《美国圣经公会的圣经分发事工（1875-1890）：以驻华经理葛立克为中心》的后续研究，参阅《圣经文学研究》第24辑，260-284。[Wu Qing and Zhang Yingyue, “Bible Distribution in China by the American Bible Society (1875-1890): The Activities of Manager Luther. H. Gulick,” *Journal for the Study of Biblical Literature*. no. 24 (2022): 260-284.]

Bible Sales in China by the American Bible Society: The Activities of Manager John R. Hykes

WU Qing and SHEN Jia'ai

Abstract: At the end of the 19th century and the beginning of the 20th century, Protestant missionary work in China was undergoing much development. In 1893, the American Bible Society appointed its third Agent, John R. Hykes, to lead its work in Shanghai in 1893. Hykes adjusted the strategy of Bible sales which successfully reversed the constrained situation of the American Bible Society in China. Under his leadership, the American Bible Society achieved strong results and promoted the spread of Christianity in China. This paper utilizes the archives of American Bible Society to study the business activities of the American Bible Society in China under its third agent, Hykes, and to explore the process of bible transmission in China during the Late Qing Dynasty and the Early Republic of China.

Keywords: Late Qing Dynasty and the Early Republic of China, the American Bible Society, Bible sales, John R. Hykes

Author's contact info: Institute of Chinese Cultural History, Jinan University. Email: annawuqing@hotmail.com

19世纪以来,世界各国的圣经翻译、出版与分发工作都由圣经公会专营。晚清以降,在华担负这类工作的西方专门机构主要有英国圣经公会(BFBS)、美国圣经公会(ABS)和

苏格兰圣经公会（NBSS）。在三大公会中，美国圣经公会入华时间较晚，但至清末民初却“后来居上”，对华圣经销售业绩逐渐超越同侪，成为西方三大圣经公会中的佼佼者。美国圣经公会于1816年在纽约成立；1833年开始资助在华圣经工作；至1893年海格思（John R. Hykes）成为第三任驻华经理时，该公会在华传播圣经已过去整整一个甲子，而海格思任期内是美国圣经公会在华取得突破性发展的关键时期。

西方圣经公会有“三大工作”，即“资助译经、出版圣经及分发圣经”，其中最具挑战性的是分发圣经。英国圣经学者苏吉萨拉迦在其著作《圣经与第三世界》里指出，圣经学者很少认真研究圣经的分发量及其对普通人的影响，特别是那些销售圣经的人。^①目前关于圣经在中国的研究，正如苏吉萨拉迦所评论的，对圣经分发或销售主题的研究不仅不够深入，且数量寥寥无几。香港学者麦金华亦认为，自基督新教来华传教始，圣经是如何在中国传播这一问题存在大量的空间，可供研究者进行更深入的批判性研究。^②美国圣经公会在近代中国基督教传播史上具有重要地位，本文即以美国圣经公会档案为中心，辅以当时一些传教士回忆录与中英文报刊资料，探究驻华经理海格思任期内美国圣经公会的圣经经营活动，揭示清末民初圣经在中国传播的历程。

① R. S. Sugirtharajah, *The Bible and the Third World* (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), 140.

② George Kam Wah Mak, “The Colportage of the Protestant Bible in Late Qing China: The Example of the British and Foreign Bible Society,” in *Religious Publishing and Print Culture in Modern China, 1800-2012*, ed. Philip Clart and Gregory Adam Scott (Boston: De Gruyter, 2015), 17.

一、从传教士代理到驻华经理的海格思

美国圣经公会是个世界性的非盈利组织，拥有一套庞大且严密的运营系统。该会在美国筹募经费，委派代理人统筹海外圣经事业，在世界各地印刷出版圣经，并向全世界推广。据该公会档案记载，海格思来华之前，美国圣经公会在华的历史可分为两个阶段：传教士代理时期（1833-1875），葛立克（Luther. H. Gulick）和裴来尔（L. N. Wheeler）时期（1876-1893）。1833年，中国第一位传道人梁发在广州城内的读书人群体中无偿分发圣经。同年，美国圣经公会董事会首次拨款3,000美元，用于资助下一年（1834）圣经在华传播，此事被该会视为对华圣经工作的滥觞。^①

（一）从传教士代理到驻华经理

1866年以前，美国圣经公会在中国的圣经分发皆由传教士全权代理，该会未向传教士支付代理费，亦未向传教士索取书费。此时期，圣经分发的策略均由在华传教士自行制定，具有相当大的自主性和弹性。传教士通常免费赠送圣经，但因中国人对随着炮舰而来的外来事物抱以成见，他们的工作并不顺利，让中国民众接受这些免费赠送的圣经异常困难。早年间，在华传教士们如能在一个月内存送一、二百册福音书，已经很不错了。不仅如此，中国民众和其他地区的人们一样，会更珍

^① “Dr. John R. Hykes Tell the Wonderful Story of the American Bible in China,” *The China Press*, November 12, 1911.

视那些他们为之付出代价的事物，免费赠送圣经所取得的效果十分有限。在这 33 年^① 的免费赠书工作中，传教士帮助美国圣经公会派发了 457,341 本经册，平均每年 13,862 本。^② 1866 年，美国圣经公会董事会意识到免费发放圣经的弊端，于该年底终止了这一做法，而代之以“象征性”的价格销售经册。新的做法导致销售量急转直下：与上一年相比，1867 年减少了近 6 万册。^③ 尽管以低价销售圣经取代免费分发的政策使得美国圣经公会在短时间内销售量的急速下降，但从驻华机构的长远发展来看，略取书价是一项意义深远的举措。^④

在美国圣经公会第一任驻华经理葛立克的经营下，该会在华事业渐有起色。1887 年，美国圣经公会的中国售书员共计 52 名，该年销售圣经 252,875 册，此销量是该公会在华前所未有的。^⑤ 葛立克在任的 15 年是美国圣经公会在中国极为重要的奠基阶段，为该会在华事业发展打下了坚实基础。1890 年，裴来尔接任葛立克之职，不幸于三年后病逝于任上。裴来尔任职期间，该会在华圣经的销量均未超过葛立克 1887 年的最高销量。1893 年，海格思接任驻华经理时，当年圣经销售量仅为 192,215 册。^⑥ 在葛立克和裴来尔主持业务的 18 年间，圣

① 指前文所述 1833 年中国第一位传道人梁发在广州城内的读书人群体中无偿分发圣经。

② “Dr. John R. Hykes,” *China Press*.

③ *Ibid.*

④ *Ibid.*

⑤ 海格思：《美国圣经会在华八十三年之历史》（上海：上海图书馆藏书，1916），21。[John R. Hykes, *Meiguo Shengjinghui zai Hua bashisan nian zhi lishi* (American Bible Society in China: The Story of Eighty-three Years' Work) (Shanghai: Shanghai Library, 1916), 21.]

⑥ ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1861-1900, China, American Bible Society Archive (New York: American Bible Society, 1965), 57.

经销售量为 3,052,688 册^①，年均销量为 169,593 册。

（二）海格思其人

海格思（John Reside Hykes）1852年8月出生于美国宾夕法尼亚州，成长于美国一个家境优渥且信仰虔诚的基督教商人家庭。作为成功商人的后代，他并未像其两位弟弟一样继承父亲的生意，而是选择了做传教士。海格思早年就读于宾夕法尼亚州公立学校，未满18岁便从米勒斯维尔的宾夕法尼亚州师范学校（Pennsylvania Normal School）毕业。随后，他担任了约翰斯顿（Johnstown）的学校主管，并被按立为牧师。^②1873年9月，海格思加入美以美会纽约中央公会，经该会派遣来华传教，当时他只有21岁，是美以美会派往海外工作的传教士中最年轻者。^③海格思抵达中国后，驻扎于江西九江传教，在华中地区工作20年之久^④，是美以美会在该区的奠基者之一。^⑤

天津教案（1870）发生后，华南沿海各省谣传传教士散

① John R. Hykes, *The American Bible Society in China* (New York: American Bible Society, 1916), 45.

② 海格思加入美以美会或许与其父为该会成员有所联系，但就笔者目前所掌握的材料，尚未披露他何时入教。

③ 截止至1873年。

④ Bible Society Record, November, 1921, 197-198, in ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, China, American Bible Society Archive (New York: American Bible Society, 1967), 60.

⑤ 江西省地方志编纂委员会编：《江西省志·宗教志》（北京：方志出版社，2003），322。[Local Chronicles Compilation Committee of Jiangxi Province, ed., *Jiangxi sheng zhi: Zongjiao zhi* (Annals of Jiangxi Province: Annals of Religion) (Beijing: Local Chronicles Publishing House, 2003), 322.]

放毒粉，屡次激起反教暴动。^① 据《江西中美交涉已结未结案清册》记载，同治十三年（1875）农历九月二十五日，海格思与皮卫真、周宏奎等在瑞昌县租房卖书被毒打，随后美领事前后数次照会清政府交涉海格思被殴一事，后因结案而不了了之。^② 事发当时，刚到九江两年的海格思尚未掌握汉语，外出工作时需翻译陪同，传教之旅并不顺利。对于他来说，这些不被接受的经历，一方面为他担任美国圣经公会驻华经理一职积累了宝贵经验；另一方面，这使他在之后主持圣经公会的销售工作时，对中国售书员更具理解之心。

1893年10月，海格思辞去美以美会在九江的传教工作，成为美国圣经公会第三任驻华经理。之后的27年间，他负责该机构圣经在华的翻译、修订、出版、销售等工作。^③ 海格思不仅拥有出众的工作能力和敬虔的宗教品格，而且在美国拥有

① 汤清：《中国基督教百年史》（台北：道声出版社，1987），637。[Christopher Tang, *Zhongguo Jidujiao bainian shi* (The First Hundred Years of Protestant Mission in China) (Taipei: Taosheng Publishing House, 1987), 637.]

② “中央研究院”近代史研究所编：《中美关系史料·光绪朝》，第一册（台北：“中央研究院”近代史研究所出版，1988），8。[Institute of Modern History, Academia Sinica, ed., *Zhong Mei guanxi shiliao: Guangxu chao* (Historical Data on Sino-US Relations in the Guangxu Dynasty) (Taipei: Institute of Modern History, Academia Sinica, 1988), 1:8.]

③ 关于海格思时期年限的计算，笔者说明如下：海格思于1893年11月自九江赴上海担任驻华经理一职，尽管他在1893年末主持驻华机构采取了相关措施，但1893年其在任时间较短且所产生的成效带有一定滞后性，而美国圣经公会档案又将葛立克和裴来尔时期的终止年定为1893年，因而，笔者将计算海格思主持驻华机构的起始年定为1893年，但在计算他所主持下的圣经销售量时，起始年定为1894年。从任际清为海格思写的悼词可知，海格思于1921年初染病，可见，海格思在1920年驻华机构的年度报告上签完字之后，他在美国圣经公会的实际工作就已经结束了，故笔者将海格思时期的终止年定为1920年。

较高的社会地位，既是共济会高阶成员^①，又曾担任美国驻华副总领事，多次被美国国会高层人物接见。^②1910年，海格思作为美国圣经公会的全权代表出席在爱丁堡举行的传教士大会；1916年，美国圣经公会总部召海格思回国，协助该会在纽约举办百年纪念庆典。可见，他极受美国圣经公会董事会的器重。^③

海格思是不是合格的海外代理人？答案是肯定的。1836年，纽约的通讯秘书布里格姆（John C. Brigham）总结过该会代理人的先决条件：“我们需要一个学识渊博、虔诚、谨慎、精力充沛并热爱传教工作的人。代理人将与传教士共事，因而必须同情传教士的工作。另外，他还必须协助翻译圣经、阅读校对译本、监督印刷经册、在旅行中分发圣经。再者，他必须是美国圣经公会的缩影，是一位传教士。”^④美国圣经公会认可的价值观是福音美德，且适用于任何工作。要想成为合格的海外代理人，除了具备世俗经验和丰富的福音传道资历外，还需要以下能力：第一，因其大部分工作涉及翻译和校阅圣经文本，语言能力尤为重要；第二，代理人需要自主分配资金，管理机构的财政预算，必须具备财务敏锐度和管理技能；第三，代理人将长期在异国他乡工作，因此需要对当地风俗文化、人文历史有较为深刻的了解和认识。以上几点海格思均符合条件。

① “Dr. John R. Hykes Died in China Tuesday,” *The Chronicle*, Shippensburg, Pennsylvania, 16 Jun 1921, Thu, 1.

② ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, 61.

③ *American Bible Society (ABS) Annual Reports 1910* (New York: American Bible Society, 1910); *ABS Annual Reports 1916*.

④ John C. Brigham to Moses Stuart, 11 June 1836, Letter Book, Corresponding Secretary's Papers, American Bible Society Archives, American Bible Society Library, New York.

1917年，就职美国圣经公会24年之久的海格思在寄往纽约总部信中直言：“首先，我自己具有执行能力和商业意识，以及因经验而生的对我们业务的了解。其次，我在驻华机构有24年的管理经验，又有20年的传道人分发经书经验，我不信自己不适合驻华经理的工作。”^①诚如海格思所言，作为该会驻华机构的领导者，他熟知中国各地语言情况与风俗习惯，极具商业头脑与执行能力，对其下属抱以同情理解之心，体谅他们的难处与苦处。海格思任职期间出色的工作为他赢得了在华同事的一致尊敬与好评。

二、海格思调整圣经销售举措

（一）确立全国分区制度

驻华机构在中国设立分会制度并非海格思首创，而是源于美国圣经公会第一任驻华经理葛立克。1884年，葛立克计划在中国北部、中部、西部等各区域的重点城市建立分会，以便美国圣经公会的分会在不久的将来能覆盖整个中国。^②然而受时局影响，该计划迟至1888年才正式开展。1888年2月15日，葛立克在苏州建立了该会在华第一个分会——苏州圣经公会（Soochow Bible Society）。随着1889年葛立克因病离开中国，美国圣经公会在中国重点城市设立分会的计划不得不搁

① John R. Hykes to John Fox, 22 May 1917, Correspondence 1917, China Mission, American Bible Society Archives, American Bible Society Library, New York, RG#27.

② L. H. Gulick to E. W. Gilman, 2 September 1884, Correspondence 1884, RG#27.

浅。1893年11月，海格思担任驻华经理后，采取了一系列措施发展该会在华事业，其中最重要的是在中国确立全国分区的圣经工作制度。此前，第一任驻华经理葛立克希冀美国圣经公会的分会未来能覆盖整个中国，该愿望终于由第三任驻华经理海格思完成。

海格思主持业务之初，便意识到该会在华售书工作处于青黄不接且萎缩的状态，亟需重整。1894年，他致信纽约总部通信秘书吉尔曼（E.W.Gilman），提出雇佣全职外国售书员以监督华中、华南和华西售书工作的设想。^①1893年，该会在中国范围内只有一个外国售书员从事售书监管工作，即，驻北京的贾立德（T.J.N.Gatrell）。为解决销售问题，海格思提出一个方案：设立全国分区制度；提高传教士对该会工作的兴趣；雇佣合适的外国传教士担任专职外国售书员；在重要城市组织本地售书员，向民众售卖圣经并传教。^②各分会经理需提供准确的信息，说明圣经工作的具体情况。其中尤为重要的是，报告影响传教工作的因素。^③因此，海格思四处招募合适人选，希望重振该会在华售书工作。海格思认为至少还需要三位外国传教士，签约成为美国圣经公会的专职员工，全身心投入驻华机构的工作，分别负责华中、华南和华西地区的圣经销售工作。^④

1902年，负责华北分会工作的分经理甘门（Charles F. Gammon）向海格思提出在华北地区设置两名外国监督员的请

① John R. Hykes to Edward W. Gilman, 16 January 1894, Correspondence 1894, RG#27.

② John R. Hykes to Wm. I. Haven, 22 March 1915, Correspondence 1915, RG#27.

③ *ABS Annual Reports 1913*, 363.

④ John R. Hykes to Edward W. Gilman, 16 January 1894, Correspondence 1894, RG#27.

求，并希望雇佣更多本地售书员。^①不仅华北地区如此，这种情况也普遍存在于整个中国。中国幅员辽阔，圣经销售市场十分巨大，划区工作由专人管理，才可进一步拓展驻华机构的影响范围。设置分会的工作理念脱胎于美国圣经公会的海外代理人制度，分会经理的工作实质上仍是圣经公会的代理人，各分会经理统领于海格思的管理之下，并定期向上海总部提供工作报告。

实施海格思构想下的分区制度需要以优秀人才为后盾，他于是向总部申请，提高外国售书员的待遇。具体做法是，一方面，争取得力的老员工继续为驻华机构服务；另一方面，物色能力出众的传教士，作为该会新任用的外国售书员，以求全面完善驻华机构的人才机制，为美国圣经公会在华中、华南和华西等地设立分会打下坚实基础，进一步拓展该会在华圣经工作的版图。

海格思从中国传教的实践中认识到，美国圣经公会在华所能雇佣的人员，通常都是各差会挑选后剩下、不那么优秀且不太令人满意的传教士，但驻华机构真正需要的是一些认真、专注、敬虔的人员。因此，海格思设想圣经公会与外国传教士签订为期数年的协议，将其从祖国派往海外从事圣经工作。美国圣经公会将提供充足的薪酬，以确保其在华的工作和生活。然而，当时受雇的外国售书员却无法以该会支付的工资支撑其在华基本生活需要。出于挽留出色老员工的考虑，海格思曾决定为当时与美国圣经公会合作的唯一外国售书员贾立德每月涨薪

① *ABS Annual Reports 1903*, 202-203.

10 美元，以缓解其在北京入不敷出的困境。^①

海格思逐渐意识到，美国圣经公会驻华机构留住优秀员工的前提，是提高外国售书员的物质生活保障。因此，他必须争取提高其薪资待遇。他极为诚恳地向纽约总部提出六条建议。^②1894 年 5 月 4 日他在写给吉尔曼的信中说，目前驻华机构的工作进展顺利，他正在寻找若干优秀的传教士前往各地，用于监督和指导当地通讯员和售书员的日常工作。当时他面临的问题是很难在中国本土获得优秀员工，因此希望总部同意他进行不定期的旅行考察。^③

在海格思的经营下，美国圣经公会最终形成了以上海为总部，在华北、华中、华东、华南和华西五个区域的重点城市设立分会，由外国售书员监管中国售书员，覆盖全中国的圣经理销售格局。海格思 1893 年 11 月 1 日从其前任裴来尔手中接管该会的售书监督员，此后，在 1894 至 1916 年的 23 年间，该会驻华机构全国分区的工作人员增加了 26 人，其中 13 人为美国人，13 人为英国人。而从 1905 年至 1908 年连续四年，驻华机构的售书监督员都是美国人，分别为 5 人、6 人、5 人和 7 人。^④其中，上海驻华机构总部的人员构成如下：

驻华经理海格思于 1893 年 11 月 1 日全权统筹该会在中国的工作。协助海格思工作的助理有三位，分别是：高学海（J.E.Cardwell），英国人，曾负责前任代理人裴来尔去世到

① John R. Hykes to Edward W. Gilman, 16 January 1894, Correspondence 1894, RG#27.

② Ibid.

③ John R. Hykes to Edward W. Gilman, 4 May 1894, Correspondence 1894, RG#27.

④ Table of Superintendents, colporteurs, distribution and expenditure of the China Agency 1876-1916, Correspondence 1918, RG#27.

海格思接续驻华经理期间的工作；迈尔斯(H.V.S.Myers)博士，美国人，由美国公理会委派；任际清(W.M.Cameron)，英国人，早年曾为机构的外国售书员，后外派至海外，于1909年底从暹罗机构调回，协助海格思工作。^①后两位于海格思任职期间一直在上海总部协助处理圣经工作。值得一提的是任际清，他从1894年开始为美国圣经公会效力，工作十分出色，先以外国监督员身份任职，后又成为海格思的左膀右臂。1916年海格思回国协助举办美国圣经公会百周年纪念会议时，任际清暂时代理驻华经理，负责该会的工作一整年。1921年，海格思因病去世，任际清接管该会的圣经工作，直至新的驻华经理力宣德(G.C.Lacy)上任为止。

1912年，驻华机构在中国设有六个分会，遍布北京、广州、成都、九江、汉口和长沙，各分会经理负责的领域已覆盖绝大部分地区。^②美国圣经公会有四个分会贯穿海格思驻华的整个时期，分别是驻北京的华北分会、驻汉口的华中分会、驻重庆和成都的华西分会^③，和驻广州的华南分会。其余的驻长沙(1911-1917)、驻九江(1901-1917)^④、驻南京(1915-1917)的三个分会，各自只短暂存在一段时间，1917年之后就完全停止售书活动。^⑤在1917至1919年的几年间，各分会的销售量普遍下降，这不仅是资金不足所引发的供不应求，也

① Table of Superintendents, colporteurs, distribution and expenditure of the China Agency 1876-1916, Correspondence 1918, RG#27.

② *ABS Annual Report 1913*, 363.

③ 此两个分会先是分开运营的，而后同属一个分代理机构，故在此合并讨论。

④ 其中，1903年该分会没有数据。

⑤ *ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930*, 133.

反映了该会售书方式由受薪售书员转为义务售书员之后的下滑趋势。^① 售书员以分会所在的城市为中心向四周辐射，极大地扩张了美国圣经公会在华的圣经销售范围。1916年美国圣经公会驻华机构的发展达到全盛，在广州、长沙、成都、重庆、汉口、九江、南京和北京都设立分会，销售的圣经版本以官话、文理（文言）和浅文理为主，也包括一些方言版本。1916年该会的销售量为2,274,710册，比1915年净增29,964册，超过了以往所有年份的记录。^②

（二）组建中国售书员队伍

美国圣经公会所循圣经分发的标准方式是：第一，通过几个重要城市的仓库（Depot）销售；第二，通过在教会工作的通讯员（Correspondents）销售；第三，通过受雇于美国圣经公会、负责某一区域的售书员（Colporteur）游说兜售（Canvass）。^③ 其中核心方式是售书员的兜售分发。

1908年，驻北京的华北分会经理艾略特（W. S. Elliott）称赞售书员的工作“为传教士的布道之火提供燃料”^④，充分肯定了他们在圣经销售方面的突出作用，这一点也得到在华传教士的普遍认可。传教士们对圣经公会的售书员表示感谢，认为一方面，中国售书员的游行售书活动为传教士布道工作开辟了道路；另一方面，传教士对售书员的监督保证了他们更为忠

① ABS Historical Essay #15, 1901-1930, 133.

② ABS Annual Report 1917, 319.

③ ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1861-1900, 42.

④ Bible Society Record, June 1908, 92-95, in ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, 235.

实、持续和系统的工作^①，二者形成互利共赢的关系。

1897年，海格思总结了在华传播圣经的重要意义，认为圣经公会的工作是各差会传教的基础。^②他强调各个传教差会不能单独开展工作，而要依靠圣经公会供应传教所需的经册。正如华北分会经理甘门所言：“圣经公会的售书员如军队的先遣兵，他们走访的地方，之前没有其他福音先驱者的脚步踏过。”^③

1910年，驻广州的分会经理赫斯特（Godfrey Hirst）记录了东莞石龙的售书之旅：售书员的游行售书活动采取团队合作，一行六人，分工明确，各司其职。除了用一辆马车载着美国圣经公会的圣经外，还借助一个六角手风琴、一个号角和一面横幅等营销手段，吸引人群的注意。^④音乐将人们都吸引出来，横幅引起观众的注意，售书员们向不识字者讲解圣经内容，回应他们的质疑。^⑤销售圣经的生动场景跃然纸上。

美国圣经公会的售书员来自中国各个阶层，包括退伍士兵、商人、农民、医生等。^⑥他们通常由与其合作的传教士推荐，再经过各地区的分会经理谨慎选拔而来。能讲道、传播福音的售书员为圣经在华事业注入内生动力。海格思始终坚持的工作原则是：“圣经公会的目的不该是报告分发的数量，而是要确保读者能够学习圣经，拥有得救的智慧。”^⑦售书员不只是销

① *ABS Annual Report 1907*, 161.

② *ABS Annual Report 1897*, 157.

③ *ABS Annual Report 1903*, 203.

④ *ABS Annual Report 1911*, 337.

⑤ *Ibid.*

⑥ *ABS Annual Report 1906*, 174.

⑦ John R. Hykes to John Fox, 18 July 1908, *Correspondence 1908*, RG#27.

售圣经，还需要以讲道方式介绍圣经^①，引导中国人进一步学习和研究圣经，以达到真正传播圣经的目的。因此，售书员作为圣经工作的排头兵，讲道布道是其必须掌握的能力。

1908年，在华工作的三大圣经公会中出现事关工作量与投入资金比例的讨论。其间美国圣经公会驻华机构受到来自美国教界的批评，原因是该机构在支出资金相等的情况下，完成的圣经销售业绩不及英国圣经公会和苏格兰圣经公会。海格思申明，另外两个圣经公会的销售量较大，主要是因其记录的“销售量”包括了“已寄出”给外国售书监督员和传教士通讯员的圣经数量，以及实际销售的圣经数量。然而，美国圣经公会驻华机构的“销售量”实际只计算了分发至人们手中的圣经销量，不包括寄发到各地仓库的数据，因为实际上那些库存并未真正销售出去。因此，海格思认为，应该比较各圣经公会的全部工作，而不仅仅是圣经的销量，如此这般便无法得出公平的比较。

海格思指出，在所有条件都相同时，美国圣经公会用同样的资金完成的工作量，比其他两个圣经公会完成的更多。以1907年驻华机构的全部工作量计算，该机构每支出1英镑的成本，就能完成57册圣经的分发数据。海格思批评了苏格兰圣经公会滥发圣经的情况，其理念显然与之不同。在他眼中，如果只是将圣经分发出去，将是非常简单的事情。但是，如何在传播圣经过程中防止一味滥发，又如何尽一切努力完成圣经分发背后的救赎目的，则是非常不简单之事。^②海格思担任驻华经理以来，一直秉承“防止驻华机构滥发圣经”的工作理念。

① *ABS Annual Report 1915*, 405.

② John R. Hykes to John Fox, 18 July 1908, *Correspondence 1908*, RG#27.

他曾经写道：

我宁可通过售书员告知购买者圣经的意义，将十册圣经销售给之后会阅读圣经的人，也不愿在乌合之众中滥发五百册圣经。圣经公会的目的不应该是报告销售的数量，而是要保证销售圣经之后，读者能够学习圣经，获取得救的智慧。自从我三十五年前第一次来到中国传教以来，从未比现在更加谨慎地从事各种形式的基督教工作。^①

驻华机构的圣经工作效率受质疑事件引起海格思的深思，他意识到美国圣经公会拓展在华圣经工作，除了覆盖更广泛的领域之外，还要派出更加训练有素的售书员，以提高工作效率。因此，他在1909年决定实施一个更加系统的圣经销售方案，不仅可以应对圣经推广资金短缺的问题，还可以提升售书员的素质。由此，在资金短缺，圣经生产、销售成本提高的情况下，1909年的发行量还是比1908年高出了193,000册。^②

在说服人们购买圣经时，售书员必须熟知圣经的内容，随时准备布道。这对售书员提出了更高的要求，他们的训练有素必不可少。1912年，常州汇文书院院长包文（A. C. Bowen）牧师致信海格思，建议雇佣售书员之前，须对他们有所考核，还应为售书员建立一个类似于圣经学校的地方，以此提高其工作效率。^③实际上，美国圣经公会此前在华南地区已举办过一

① John R. Hykes to John Fox, 18 July 1908, Correspondence 1908, RG#27.

② ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, 35.

③ *ABS Annual Report 1913*, 361-362.

些小范围的售书员圣经学习会。^① 华西地区三家在华圣经公会也通力合作，开展了售书员学习圣经的联合会议。然而，驻华机构在全国范围内对售书员的培训十分有限。包文的意见随即得到海格思首肯，之后，驻华机构的分会经理多次为其监管的售书员规定学习和讨论圣经的时间，包括定期学习，以及随机学习，即利用售书员聚在一起时学习圣经。

1919年，加拿大美以美会通过了一项关于圣经公会在中国工作的重要决议，同时，美国浸信会也通过另一份决议作为补充。海格思认为，上述这些有影响力的机构声明具有特殊的分量，因其都是根据在华工作经验得出的结论，具有权威性。这些决议将激发美国国内教会对圣经公会在海外传教的兴趣，并支持该会秘书和其他人员募集资金的呼吁。鉴于圣经工作与各差会的传教密不可分，各差会希望美国圣经公会能与他们保持同步。加拿大美以美会请求美国圣经公会加大流通量，美国浸信会亦恳求该会雇佣更多、更好的售书员。因此，海格思强调：“圣经的传播是如此重要，以至于驻华机构需要最好的、受过最高级训练的售书员。”^② 实际上，海格思早年间重视中国售书员的培训，已为驻华机构的圣经工作输送了大量训练有素的人员，有效缓解了此前只能雇佣被差会淘汰的传教士的不利局面。

（三）启用义务售书员

民国初期，中国社会刚从辛亥革命的余波中逐步恢复秩序，

① *ABS Annual Report 1905*, 167.

② John R. Hykes to Wm. I. Haven, 12 March 1919, *Correspondence 1919*, RG#27.

欧洲就卷入了第一次世界大战。海格思认为，欧洲如火如荼的战争对其在华工作产生了明显的影响。^① 纽约总部对华工作的拨款减少；雪上加霜的是，战争造成美元与银本位的中国货币的汇率浮动，使得海格思用美元兑换到的中国货币较之前更少，而圣经印刷所需的纸张价格却不断上涨。一战期间，美国圣经公会所处的形势十分不利。^②

在减少拨款的情况下，圣经销售工作仍在艰难持续，纽约董事会通知驻华机构，必须最大限度地节约开支。在总部指示下，海格思解雇了近一半中国售书员，并将圣经的出版量减少33%。除此之外，海格思还暂停圣经公会在上海的股票投资及保险，取消了电话设施，并在其他方面进行大幅度削减，以缓解资金不足的压力。此时的美国圣经公会处于一种相当尴尬的境地，海格思痛心疾首，向总部表示“进一步的削减对驻华机构意味着灾难”^③。董事会发给海格思一份电报：“中国的紧缩开支不必太大，要控制在拨款范围之内。”^④

总部拨款的减少势必导致驻华机构圣经工作的重大调整。此前，大部分售书员都是由传教士指导。大幅削减开支后，圣经销售工作越来越多地在华人监督的指导下展开。这一变化趋势在1914年之后的圣经工作中清晰可见，原因主要有两个：第一，传教士们更多地参与到自己的差会工作中，不太愿意监督美国圣经公会的售书员；第二，海格思发现该会的许多传教士通讯员漠视圣经工作。例如，与福建地区合作的差会并未从

① John R. Hykes to John Fox, 16 September 1914, Correspondence 1914, RG#27.

② ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, 47.

③ Ibid., 48.

④ Ibid.

事游行售书，却挪用了美国圣经公会用于售书工作的经费。此外，他也无法从福建地区传教士通讯员中获得其所需的工作报告。因此，他认为该地的圣经销售工作不值得维持。^①

1917年春，美国正式参加一战，纽约各方的资金开始紧缩，驻华机构也不能幸免。1917年，美国圣经公会总部对中国的拨款相较之前又减少20%，^②明显影响到驻华机构的发展。这使海格思不得不解雇所有领薪的售书员，并指示其分会经理停止旅行。各分区仓库里的书架几乎空空荡荡。驻华机构的库房仅剩少量的圣经和约书，抽印本甚至一册难求。海格思只能进一步裁减工作人员，销售工作由义务售书员和本土的教会成员承担。据海格思向总部汇报，1918年，驻华机构所有领薪的售书员都被解雇；外籍工作人员减少到6人，其中4名分会经理也被召回。^③

同时，海格思减少圣经生产，以求进一步削减开支。1917年，该会的圣经印刷量比1916年减少了近40万册；1918年又比1917年减少60万余册。1917年的资金能生产3,000册圣经和41,700册《新约》，1918年只能生产500册圣经和1,000册《新约》，处境日渐艰难。为了尽可能多印单本福音书，海格思下令只印最便宜的小型铅字版本。^④

在接下来的几年里，销售圣经的工作越来越多地由义务售书员完成。他们是当地教会的成员，在牧师的领导下开展游行售书工作。根据美国圣经公会年报记载，直到1919年，该会

① John R. Hykes to William I. Haven, 5 February 1920, Correspondence 1920, RG#27.

② *ABS Annual Report 1918*, 356.

③ *ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930*, 54.

④ *ABS Annual Reports 1919*, 260-261.

除了个别由特别捐款支持的售书员，以及参与销售圣经的受薪分会经理外，“驻华机构没有由美国圣经公会支付薪酬的售书员”^①。1920年，海格思声称：

像往常一样，驻华机构几乎所有的销售工作都是由自愿的或无薪的售书员完成的，该机构现有721人将其时间用于无偿的书籍贩卖工作。其中有些是传教士，他们不仅自己在旅行中销售书籍，还组织和指导当地基督徒的工作。他们无偿帮助公会销售圣经的动机，乃是出于对耶稣的爱和对圣经的信仰。借此，该会销售了1,656,389册经籍，包括2,437册全本圣经和7,509册《新约》；又用其他方法出售了十万余册。^②

美国圣经公会义务售书员工作得到了华北、华中和华西地区多数传教士的支持。至1920年，由义务售书员销售圣经的方式几乎遍及中国所有讲官话的省份。^③

三、销售量攀升：突破百万大关

在海格思的苦心经营下，美国圣经公会在华圣经事业迅速扩大，影响力不断加深，圣经传播区域逐渐扩大。该会在中国重点城市设立分会，各地的售书员队伍以那些城市为中心，向全国各地及边远地区辐射，推广圣经、传播基督教的工作取得

① *ABS Annual Reports 1920*, 306.

② *ABS Annual Reports 1921*, 332.

③ *Ibid.*

明显成效。全盛之期，美国圣经公会在广州、长沙、成都、重庆、汉口、九江、南京和北京等地设有八个分支机构，圣经销售量突破两百万大关，该会的圣经事业蒸蒸日上。

海格思接任驻华经理时，美国圣经公会驻华机构可谓风雨飘摇。1890年，葛立克因身体不适辞职离开中国，痛失一位能干的代理人，该会董事会遂在仓促中委任裴来尔担任驻华经理，可惜他尚未熟悉驻华机构的业务，便已病逝于任上。那时美国圣经公会的多项在华业务均已停滞，可谓百废待兴。海格思感慨在地域辽阔的中国，除了传教士通讯员外，还在为该会全职服务的外籍售书员仅有驻北京的贾立德一人。^①又例如葛立克苦心经营的港口船上特色业务，由于缺乏专员负责，实际上已被驻华机构所放弃。^②对此，海格思表示，自己不容许驻华机构出现任何倒退的迹象。^③为扭转局势，他积极调整圣经在华传播的举措，使得该机构在华业务迅速发展。在他的领导下，驻华机构的业务不断发展壮大，成为驻华三家圣经公会中的佼佼者。1899年，这三家圣经公会的圣经销售情况如下：

1899年在华三大圣经公会圣经销量表^④

圣经公会	销量/册
美国圣经公会	221,617册
英国圣经公会	215,654册
苏格兰圣经公会	204,860册

由上表可知，1899年，美国圣经公会的圣经销售量已超

① John R. Hykes to Edward W. Gilman, 16 January 1894, Correspondence 1894, RG#27.

② Hykes to Edward W. Gilman, 15 February 1894, Correspondence 1894, RG#27.

③ Ibid.

④ 此表数据来源：ABS Annual Reports 1908, 173。

越英国圣经公会与苏格兰圣经公会，占三家在华圣经公会总销量的 34.5%。此后几年间，美国圣经公会在华销量一直保持着领先地位，1911 年，其圣经销售量达 1,146,713 册。^① 后来该会得到的经费远低于其他圣经公会，不得不缩减其业务，以致无法继续保持其销量领先的势态。^②

总体而言，海格思主持期间，美国圣经公会纽约总部对华的拨款较前也有所提高，体现出总部对在华圣经事业重视程度的攀升。美国圣经公会在华圣经销售量及其取得纽约总部资助的经费数据如下表所示：

美国圣经公会在华圣经销售量及经费表（1833-1920）^③

时间	圣经销售量总计（册）	总会资助经费（美元）
传教士代理时期（1833-1875）	1,300,500	215,280.93
葛立克和裴来尔时期（1876-1893）	3,052,688	311,430.71
海格思时期（1894-1920）	24,316,191	1,232,766.00

由上表可知，在海格思任驻华经理前，即传教士代理时期与葛立克和裴来尔时期的前后 60 年间，美国圣经公会在华的圣经销售量为 4,353,188 册，年均 72,533 册。海格思实际任职的 27 年间，共销售圣经 24,316,191 册，年均约为该会在华前 60 年销量的 5.5 倍，足见海格思时期圣经销售量的增长之快。从经费方面分析，尽管美国圣经公会受一战影响，纽约总部财政出现极为困难的情况，但该会总部仍尽力支持驻华机构，使

① *ABS Annual Reports 1912*, 331.

② *ABS Annual Reports 1908*, 173.

③ 此表资料来源：Hykes, *American Bible Society in China*, 45-56; *ABS Annual Reports 1895-1921*.

对华资助经费从前60年的526,711.64美元增至1,232,766.00美元,增长约2.3倍。经费的提高一方面体现了总部对海格思工作的肯定与支持;另一方面,在很大程度上也决定了驻华机构能完成多大工作量。这从侧面反映出,海格思时期该会发展之势远超葛立克和裴来尔时期。1934年,海格思的继任者力宣德总结该公会在华工作状况时,就圣经销售量的突破,充分肯定了海格思的贡献。^①

海格思任期间美国圣经公会在华圣经销量的激增,原因主要有以下几方面:

首先,随着全国分区制度的建立,美国圣经公会的业务深入到内地各重要地区,拓宽了销售领域,推动了该会的圣经销路。时至1915年,美国圣经公会在华已设有八个分机构,使圣经销售量达到了海格思时期的最高峰2,274,710册。^②

其次,驻华机构的人员增长也是促进圣经销量增长的主要原因。以1917年为例,驻华机构拥有62名专职售书员,包括5个分会的经理。此外,与之合作外国通讯员35名,中国通讯员612名。算上海格思本人,美国圣经公会在华工作人员共为710名。

最后,印刷成本的节流为驻华机构总体工作的推进提供了资金补给。在海格思的努力下,该会的圣经印刷成本比他接手时降低了2.6倍;从而使该机构将资金投入生产更多经书上,这是促成美国圣经公会圣经销量突破百万大关另一重要原因。

① 力宣德:《美华圣经会在华百年之佳果》,载《美国圣经公会百年纪念专刊》,1934。[G. Carleton Lacy, "Meihua Shengjinghui zai Hua bainian zhi jiagu" (A Hundred Years of The American Bible Society in China), in *Centennial Special Issue of the American Bible Society*, 1934.]

② Hykes, *American Bible Society in China*, 51; *ABS Annual Reports 1916*.

结 语

海格思 1921 年 6 月因病离世，结束了近 50 年在华传教之旅，葬于上海八仙桥公墓。他担任美国圣经公会驻华经理期间，秉承“圣经公会的目的不应该是报告销售的数量，而是要保证销售圣经之后，读者能够学习圣经，获得得救的智慧”的工作原则，推动美国圣经公会在华工作。他主持工作的时间在美国圣经公会四任驻华经理中是最长的，从而保障了政策推行的延续性，使得该公会在华的运行机制更为成熟。因而，海格思履职的 27 年也是美国圣经公会在华发展最为关键的时期。他在极为不利的情况下不断优化各项管理制度，探索新的工作模式，强化了驻华机构工作的系统性与高效性。在他的带领下，美国圣经公会从一个人华最晚且稍有衰败迹象的圣经发行小户，发展成为圣经销售业绩逐渐超越其他圣经公会的佼佼者。这为下一任驻华经理力宣德组建中华圣经会铺平了道路，也为美国圣经公会在民国时期成为西方三大圣经公会的领头羊打下了坚实基础。

参考文献 [Bibliography]

ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1861-1900, China. American Bible Society Archive. New York: American Bible Society Library, 1965.

ABS Historical Essay #15, Part VI-F-2, Distribution Abroad 1901-1930, China. American Bible Society Archive. New York: American Bible Society Library, 1967.

American Bible Society (ABS) Annual Reports. New York: American Bible Society, 1894-1921.

The China Press. "Dr. John R. Hykes Tell the Wonderful Story of the American Bible in China." November 12, 1911.

The Chronicle. "Dr. John R. Hykes Died in China Tuesday." Clipped from *The Chronicle*, Shippensburg, Pennsylvania, June 16, 1921, Thu Page 1.

Correspondence 1884-1920. China Mission. American Bible Society Archives. American Bible Society Library, New York.

Corresponding Secretary's Papers. American Bible Society Archives. American Bible Society Library, New York.

Hykes, John R. *The American Bible Society in China*. New York: American Bible Society, 1916.

Mak, George Kam Wah. "The Colportage of the Protestant Bible in Late Qing China: The Example of the British and Foreign Bible Society." In *Religious Publishing and Print Culture in Modern China, 1800-2012*, edited by Philip Clart and Gregory Adam Scott, 17-49. Boston: De Gruyter, 2015.

Sugirtharajah, R. S. *The Bible and the Third World*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

海格思：《美国圣经会在华八十三年之历史》，上海：上海图书馆藏书，1916。[Hykes, John R. *Meiguo Shengjinghui zai Hua bashisan nian zhi lishi* (American Bible Society in China: The

Story of Eighty-three Years' Work). Shanghai: Shanghai Library, 1916.]

江西省地方志编纂委员会编：《江西省志·宗教志》，北京：方志出版社，2003。[Local Chronicles Compilation Committee of Jiangxi Province, ed. *Jiangxi sheng zhi: Zongjiao zhi* (Annals of Jiangxi Province: Annals of Religion). Beijing: Local Chronicles Publishing House, 2003.]

力宣德：《美华圣经会在华百年之佳果》，载《美国圣经公会百年纪念专刊》，1934。[Lacy, G. Carleton. “Meihua Shengjinghui zai Hua bainian zhi jiaguo” (A Hundred Years of The American Bible Society in China). In *Centennial Special Issue of the American Bible Society*, 1934.]

汤清：《中国基督教百年史》，台北：道声出版社，1987。[Tang, Christopher. *Zhongguo Jidujiao bainian shi* (The First Hundred Years of Protestant Mission in China). Taipei: Taosheng Publishing House, 1987.]

“中央研究院”近代史研究所编：《中美关系史料·光绪朝》（第一册），台北：“中央研究院”近代史研究所出版，1988。[Institute of Modern History, Academia Sinica, ed. *Zhong Mei guanxi shiliao: Guangxu chao* (Historical Data on Sino-US Relations in the Guangxu Dynasty). Vol. 1. Taipei: Institute of Modern History, Academia Sinica, 1988.]

（程小娟 编）