

怎样才能学好电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/249/2021_2022__E6_80_8E_E6_A0_B7_E6_89_8D_E8_c40_249869.htm

1、怎样才能学好电子商务呢？首先声明，我作为旁观者来回答这个问题，不是老师的身份，否则我承受不起，好像我是专家。作为老师，一般可能会回答：上课注意听讲、弄懂搞透关键概念、多练习、多上网，等；然后，学生期末考试时考个高分。如果这就是你追求的“学好”，你是老师。偶最怕考试，有恐“考”症。我一定要作为旁观者回答这个问题，不是老师，否则我会害羞。考试我肯定考不过你们，稍微欣慰的是，高分不等于学“好”，高分表明你应试能力强，高分说明你学好了卷面上的东西。如果这个时代还靠记诵取得高分，那你就上当了；现在一百度，一google，什么没有？说俗了，学习的功利目的是用来做事、赚钱的，会考电子商务不等于会做电子商务，概念不同！有的在校大学生，非电子商务专业，开网店，红火着呐。在网络行当里，我干过三家企业，死了俩；自己创业也没成过。回答这个问题，非得作为旁观者不可，要不我没面子。我知道自己从来就没“学好”过电子商务，教书，也是将就事儿。再则说了，我教书，你看书，就能再出个阿里巴巴、当当、新浪、搜狐什么的吗？哪有的事！那些所谓上次网络泡沫的“剩者”，能成功，应该归功于眼光、机遇、能力、拼劲儿和忽悠人的本事。对，忽悠！该忽悠时就忽悠，不忽悠“风险投资”，他们能疯狂投钱？不投钱，中国互联网哪有今天。偶眼光、能力及忽悠等本领都不行，回答这个问题，我就是看棋的，一定不要把我也当成下棋的。

对这个问题的回答，我只有一个字：干！

2、如果我已经学了电子商务专业该怎么办？把电子商务专业理解成火坑，以为一辈子就此完蛋，我也不大赞成。挑挑这个专业的毛病，泼泼冷水，有利于正确看待这个专业，不致沾沾自喜，当自己摸到个大奖；没那么多好事。电子商务成立短短五年，作为一个新专业有各种各样的不足，也正常；学了它，不能当成进火坑，以为就没救了。指出这个专业的不足、缺陷和弊端，会更有利于这个学科的发展，对教学双方起到帮助、促进作用。悲观，大可不必。真要把电子商务当成火坑，那换专业吧；别的专业有可能是水坑。喜欢什么坑，自己选。水、火都受不了，退学。今后的商务还有不是电子商务的吗？今后的管理还有不涉及网络的管理吗？今后的营销还有离开网络的营销吗？面对互联网、电子商务，该企业问他们“怎么办”，不是你问；你要帮企业解决“怎么办”。针对电子商务教育内涵太广的弊端，自己可进一步细分。在一两点上下功夫，兼修或旁听相关课程。比如，以后希望从事跨国电子商务，就要在英语水平上下狠劲儿，学习国际贸易、金融、保险等相关课程。希望做市场的，就要在人际交际、沟通、组织和策划上多锻炼，心理学、消费行为方面的课不能不学。希望到专业网站做频道编辑的，就要多泡网、多写东西，需要学习新闻、编辑方面的知识，自己的文字功底特别要好。一句话，社会需求有很多，关键是要和某一个行业结合，泛泛的电子商务不行。或者，瞄准某个具体入门职位，围绕它需要的知识、技能、经验来学习和实践，成为“万金油”式的电子商务人才不行。

3、学电子商务感觉好难，怎么办？校外登三轮的还不容易呢，这个社会，干什么容易。人

生就是一道道坎，往前是爬，往后也得走，不管干什么，该咬牙的时候就得咬牙，闯过去就舒坦了。谁活着能没有点遭难的事，学习也一样。当然，学习不是使劲，呲牙咧嘴搞不掂。从策略上讲，不要平均使用力量。一旦你为自己重新定好位，学习时就不该哪儿都照顾，而要以一点为中心。什么课程刚一接触，才有印象，就换了，自然觉得难。根据新的定位，自己要清楚哪些课及格就好，补考也在所不惜，哪些课需要重点突破；哪些了解、知道就行，哪些应该精通、熟练，做到心中有谱。不要分摊自己的时间、精力和思想，“难”的感觉恰是投入的心思不够，对哪门学科投入的心思都不够。学习需要专注，需要凝聚注意力、意念和精神。什么事儿，你连续想三天，感觉就大不一样，比如你可以想：问题的表述方式是否可以转化，问题的性质是什么，问题成立的条件、环境是什么，有无逼近的解决办法，等等。可以读，通过图书馆、互联网查阅相关文献资料。可以问，问老师、同学、亲戚、朋友或网上交流。忙上三天，什么什么好难的感觉肯定有变化。美国钢铁大王卡内基的成功经验也是两个字：专注。他告诫年轻人要把所有的时间、精力和金钱投入到自己所做的事儿上，不要分散。他提醒“不要把所有鸡蛋放到一个篮子里”的观念是错误的，正确的做法是：把所有鸡蛋放到一个篮子里，好好看护。电子商务专业本身的毛病就是篮子太多，都提，没门！提一个自然觉得轻省，容易专精，也不会觉得太难。

4、学习电子商务，我是该更注重理论还是实践？我觉得“知行合一”好些，学习时最好哪个也别拉下。重理论还是实践，关键看课程本身。电子商务本质上是一种新的商务模式，属应用，总体上要“实践”。作

为一个专业，它的所谓“理论”分散在许多学科，经济学、管理学、营销学当属商务类学科里的“三驾马车”，这些学科的基础理论知识知道了没坏处，反有好处，显得有学问。如供求规律、组织层级制、4P原理。在市场经济环境中，熟悉这些学科的理论、术语，目的不单是获得一种实用主义的用途，还在于工作后能畅通无阻沟通，不至于别人说个词，你瞪眼或心里急。网络技术基础、信息管理系统之类的课说“理”的成分也大些，目的也在于要你知道更多计算机、网络、系统等方面的基础知识，懂得原理，不至于学了半天，别人提起服务器、协议、防火墙，你不由自主摸脑袋。电子商务概论、网络营销、电子商务系统开发、设计方面的课，可“实践”的东西就多一点。从学习的最终目的来讲，这些课程的关键不是知道、了解，而是做出来，比如，你会用电子商务平台采购、询价、调研；利用各类网站搜索相关信息，能写出好的宣传文字；会用各种网络工具制定促销方案，并负责组织实施、管理。对走技术路线的电子商务专业，能就企业的需要，选择恰当服务器、操作系统、数据库、安全产品、中间件、网络服务商，把电子商务平台建起来，至少你要会“实践”某个方面。上大学，不是上培训班。所以，除了专业知识、技能外，通识也可算一些“理论”，短期的经济用途看不到，但由此带来的人整体素质的提高，也许会在人生的某个时候得到回报。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com