

寄托天下

专注留学 · 飞跃梦想

留学申请攻略

之

如何写好套磁信

By 寄托天下

DIY留学寄托论坛 www.gter.net/

前言

十六年来，寄托天下和每一位 GTer 一样坚持着自己的理想，希望为中国的有志青年提供一个中立、开放的出国留学交流平台。我们提倡 DIY，把备考和申请过程当成一次自我挑战和升华，更鼓励每一位孤独前行的 GTer 相互携手，温暖互助。在无数 GTers 的共同努力下，寄托论坛沉淀了丰富的留学考试申请的资源与信息。

作为一个有情怀的留学生活交流平台，寄托一直希望能够做些什么来回馈给支持我们的众多小伙伴们，因此留学史上第一套电子书——寄托电子书诞生啦！寄托整合了论坛上的优质资源，在小编与众多寄托版友共同努力下，推出了寄托电子书系列。该系列囊括不同国家留学申请的各个阶段，包括考试，申请，选校，签证，租房等等。希望能够帮助众多 GTers 以及其他留学小伙伴们在留学道路上少走弯路提高效率。

今日为大家推送我们的第六份申请攻略——如何写好套磁信。

【第一版：08/19/2016】

本攻略的内容来自寄托版友 Guessy 转载请注明出处。

预祝各位童鞋在今后的留学生活中一切顺利，多姿多彩哈！

By 寄托天下



更多精彩电子书，敬请关注寄托微信

目录

目录.....	1
一、 套辞信是什么东西.....	2
二、 基本思路	3
三、 教授看套辞信的过程.....	4
四、 套辞邮件何去何从.....	6
1、 目标 1：让教授看了发件人和 title 之后把邮件打开	6
2、 目标 2：让教授打开邮件 5 秒之内看到继续看下去的价值.....	7
3、 目标 3：让教授把邮件在 30 秒之内看完并看懂	11
五、 FAQ.....	17
六、 Reference.....	19
七、 特别鸣谢	20

一、 套辞信是什么东西

大家大概都知道，就是联系教授然后想办法混个录取。但深入地想一，教授为什么要给你录取？其实套辞信的目的就是把自己展现给教授，也就是 sell yourself。从这个理论来讲，套辞信就和我工作的时候每天联系客户是一个道理。那身为一个 sales 我就来给大家讲讲如何联系潜在客户 推销产品。

二、 基本思路

一个 sales 联系客户目的肯定就是为了买东西。而客户为什么要给你这个机会去买东西呢？无非就是因为客户认为自己对这个东西也有需求。所以从一开始 sales 要想成功地联系上客户，就需要以下两点内容：

1. valid business reason (VBR)
2. value-added

道理很简单，也就是说，如果我给一个客户打电话，我需要一个原因。比如我今天打电话给你，你接通了说：“喂？”我说：“你好，我找 XXX。”然后你会说：“呃，我就是。你谁啊？”我说：“我是 Gussy...”

这个时候第一点进来了，我需要一个 reason。如果我说：“呃，没事，就给你打个电话玩玩。”估计你立马就挂了，然后骂一句：神经病！但即使有 reason 也不够。比如我可以说：“我是 UBC 打来的，你今年申请的成绩单还没有寄到。。。 ”然后你肯定竖起耳朵听后面的内容。

所以基本思路就是，当我们联系一个人的时候需要：

1. 有一个好的理由，让对方认为我们是有事找他，他才会注意你的内容。
2. 对方认为这个事情是和自己相关的，并且对自己有益的，如果和自己完全没有好处谁要管你是什么事呢。

下面我们把这个简单的理论应用到套辞上。

三、 教授看套辞信的过程

作为学生，我们有得天独厚的优势，也就是我们的 VBR。只要教授是有兴趣招人的，那么每个联系他的学生都是他感兴趣的话题。所以只要我们能表示出。教授你好。我联系你是因为我想成为你的学生。这就是个巨大的美好的 VBR。

但是第二条就没有那么容易了。

虽然我们有 VBR 了，但是让教授觉得对自己有益这个就没那么容易做到了。试想，教授每天收到上百封套辞邮件，各种各样的学生，你怎么就能让教授觉得有益呢？

下面我们来分析一下教授看套辞信的过程

插播广告：抱怨教授不看套辞信的同学看过来~~

作为一个碌碌无为的 sales，我每天的事就是打电话，发邮件。我有两个邮箱，一个是公司的，平均每天 100+ 封邮件，其中有 10 封是客户来的非常重要的邮件，有 20 封大概是同事来的需要回复的邮件，有 30 封大概是信息性的邮件，还有剩下的基本就是没啥用的垃圾邮件。另外一个邮箱是私人的，每天大概 10-20 封，大部分是垃圾邮件，还有一些是朋友的邮件，申请学校的邮件，以及寄托上广大同学的吐槽/求助邮件。

我看邮箱的思路基本如下：

1. 打开邮箱，横扫一遍发件人和邮件题目，然后据此删除明显的自己没有兴趣广告，完全不会打开。此类邮件一般是产品广告邮件，而且是我绝对没有兴趣的产品，比如说男士西装。
2. 接下来，把看上去有可能没啥用的邮件打开，看个开头和大概，大概花 5 秒钟的时间，如果没有吸引我的内容，我就删了。此类邮件一般打开之前我就知道估计没啥用，大部分是某些 newsletter 或者我有兴趣的产品的信息，或者是 UBC 等组织发的活动通知之类的东西。
3. 然后，把剩下所有的邮件一个个打开看，根据发件人和内容判断重要性，一般每个花上 10-20 秒钟，把重要的标记了作为 to do list 然后不重要的就放那了甚至是删了。这些邮件包括了我的客户邮件，同事邮件，朋友邮件，学校邮件，和寄托上同学们的邮件。

那么，假如一个邮件经过 10-20 秒钟我没看明白内容是什么 我会怎么办呢？

如果发件人很重要，我会努力再看几遍，看到看懂为止。

如果发件人不重要，甚至我根本就不认识，估计就放弃了。

下面讨论教授是怎么看套辞邮件的：

首先第一步，不管是删除没用的邮件还是打开有用的邮件，总之第一步是看发件人和邮件题目，根据这个来判断有没有点开价值。

如果点开了，花 5-20 秒看一眼，取决于是什麼内容。

如果邮件内容 20 秒钟读不完，根据发件人以及前 20 秒读过的内容判断有没有继续读的必要。

根据这个心理，我们来讨论下自己的套辞邮件何去何从。

四、套辞邮件何去何从

既然教授是这个流程，那我们的目标就如下：

目标 1：让教授看了发件人和 title 之后 把邮件打开

目标 2：让教授打开邮件 5 秒之内看到继续看下去的价值

目标 3：让教授把邮件在 30 秒之内看完并看懂 起码懂个大概

。。。为什么不能超过 30 秒？因为你永远都不是那个值得让教授花 20 分钟研究你邮件到底想写啥的那个人！

下面我们分步讨论这三个目标

1、目标 1：让教授看了发件人和 title 之后把邮件打开

A、我们又一次有得天独厚的优势了，因为我们的发件人是个真实存在的人。

如果你不明白这个是什么意思，那我告诉你很多公司的邮件发件人是

sales@xxx.com 名字则为这个公司的名字，看到这种，大部分人会直接默认是系统邮件。

所以，如果你的邮件发件人姓名很诡异，如果叫什么比如“拷贝忍者卡卡西”之类的，最好改成 Jim Green 这种让外国人看了觉得是人的名字的名字。

B、另外一个问题是 title，而这就是一个大问题。

我不知道大家都是怎么写的？大家给我发套辞信修改的时候从来都不发 title 给我，但其实 title 是比 content 更重要的，因为你 title 如果写脑残了，content 直接没有见光的机会。

我自己的经验是

- title 里写上 action item 会非常给力，比如说：appointment request
- title 里有教授喜欢的关键字会非常给力，比如说：For your breast cancer research
- title 里说明自己的用意会非常给力，比如说：May I offer you a product sample of XXX
- 还有一种比较诡异但也非常给力的 title 会给人一种好奇心和责任感的：Response appreciated

我通常自己写邮件的题目是 Appointment request: response greatly appreciated
(此 title 版权所有翻版必究!!!)

对于申请人的套辞邮件来说，你可以考虑把自己的名字和目的放在 title 上，然后根据内容以及长短设计邮件标题。

比如 Guessy Wang: 2013 graduate school application - response greatly appreciated 等等

不过请注意一个问题，这个帖子会被多于一个人看到，为避免撞标题，请你自己设计一个，不要直接用我的。

2、目标 2：让教授打开邮件 5 秒之内看到继续看下去的价值

这一点我觉得是大部分中国孩纸，起码是给我看过自己套辞信的孩纸 50%都会挂掉的一条。原因是这样的：

首先，中文里我们喜欢并热爱婉转，声东击西啊，欲扬先抑啊，这都是我们最喜欢也最擅长的。连我自己也一样，很喜欢说“但是”“不过”之类的这种转折内容。其次，中文对叙述结构很喜欢搞花样，比如说倒叙，插叙，因为我们觉得直白的叙述木有乐趣。我有看到过同学开篇写了一堆自己神马神马神马神马，然后 500 字之后说，教授我和你说这么多的原因是因为我想做你的学生。

。。。!!!有木有!!!回去看看你有木有写过这种东西!!!

但你知道吗，教授的感觉是，打开你的邮件，在简短的自我介绍之后你就开始八卦自己的那点可能都根本没什么闪光点的经历，教授在读的时候满脑子在想“你特么的和我说这些是为毛阿???”如果你英语烂点，这个开篇再长点，内容再扯淡点，搞不好教授在没看到你说想做他学生的时候就已经把你的邮件放进垃圾箱了。

所以，请你把你的目的放在最开头！

这个邮件是一封功能性的文书，它不是我们高中作文，所以不需要那么文采飞扬。我们现在应该回头感谢高中语文老师。。。再垃圾的文章他都咬牙每篇看到最后，从来没给你扔过垃圾箱吧。但可惜教授可没这么 Nice 呢。

那么，如果你的邮件在 5 秒钟之内清楚展现你的内容呢？

1. 自我介绍
2. 说明自己的目的
3. 说明自己的信息来源（以及证明这封信是给对方写的）

下面我们逐条分析：

1. 自我介绍

你以为你觉得这是 common sense？我想告诉你我收过>10 个邮件什么都没有上来就

问问题。

比如说，如果你打开一个邮件，全部内容只有一句话：“hi 请问你导师 nice 吗？他今年招学生吗？”然后你心里的想法大概如下：WTF？你是谁？你为啥要问我这个问题？你什么来头？你大概会知道这个人是在寄托或者是学校什么网站上得到你的消息。但就因为对方没有给你名字，没有自我介绍，我们会有各种问号出现，于是变得非常戒备。这封信大部分人就选择不会回复了。少部分人会回复，但也会非常简单的官方回复，比如说“请看系里网站”之类的。之所以有这个心理，是因为我们都下意识地觉得，连自我介绍都不做的人，很难值得我们信任，甚至非常 rude。

是的，自我介绍很客套，很废话，很浪费时间，但这个废话是有必要的，请不要忽略。这段废话的作用是消除对方的戒备，表达自己的诚意，也拉进交流双方的距离。

这里说明一下，自我介绍不等于列举全部信息。你一定要给的，只有你自己的名字，以及你的身份，也就是学生。其他的比如性别，年龄，国籍，学校，身高，体重，三围，性取向，照片等等，都不是一定需要的。甚至有的和申请无关的隐私问题是一定要避免的，申请是很 professional 的事情，隐私问题请尽量避免提到。隐私问题包括以下内容：性别，年龄，身高，体重，三围，性取向，照片，婚姻状况，政治面貌，等等等等。可以包括的内容有：姓名（这个必须有），学校，来自哪里（比如中国），专业情况，总之和学术有关的事情都可以说。

2. 说明自己的目的

前面讨论过把目的放在最开头的重要性了，但这里我想说一下，不要试图去隐藏你的真正目的。

写过一篇讨论学术套辞的帖子，现在在这里重新讨论一下这个问题。我个人不推荐所谓学术套，而且甚至反对学术套。这里所说的学术套定义为：避开自己想要申请的真正意图，而刻意去讨论学术问题以显示自己的水平。

有些同学有个误区，就是觉得一定要提出自己的想法才会被老师欣赏。所以就去翻老师的论文，然后根据论文的内容问问题，或者提出自己的观点甚至疑问。整个套辞的关键内容全部是学术，而避开不提申请的事情，或者是很晚才提出申请的事情。

这里有 3 个问题：

第一个问题，如果你自己水平有限，读老师的论文恐怕就读个大概，提出来的问题真的靠谱么？

如果问的问题是错的，或者特别傻，反而体现了你完全没有看懂，真的就有帮助么？更严重的是，如果讨论自己的想法或者对老师的科研有进一步的评价，老师看了是什么心

情？

举个例子，假如你现在跑去见奥巴马，问他：“总统先生，我读了你的报告，了解到美国最近在经济危机，请问经济危机是什么意思？”你信不信他会心里暗骂你个脑残？或者你问他：“总统先生，我了解到美国最近在经济危机，我觉得解决这个问题可以考虑把街上的空瓶子都捡起来卖钱来减少财政赤字。”你信不信他恨不得找特工干掉你？脑残问题和脑残想法正是证明了你脑残的最好例子，所以如果你不自信自己说出来的东西肯定不脑残，请你不要说。

第二个问题，错误的评价或者没有技术含量的评价，尤其还是针对老师自己的发表文章非常容易引起对方的抗拒心理。

这个很容易理解。假如你是苹果的粉丝，有个人和你说，我觉得你不应该买触屏的iphone 而应该买全尺寸键盘手机，你会什么心情？估计是

- 你懂毛啊，全尺寸键盘哥用过了，一点都不好用啊。
- 现在就流行触屏，你懂不懂啊。
- 你算老几啊，我买啥手机关你毛事啊。

第一条这体现了一个人对于外人对自己的事情插手时候的心情，大概就是“你以为你说的事情我没想到么”。当你对教授的文章提出问题或者新的想法的时候，八成是教授想过的问题，或者是教授一听就觉得不靠谱的问题。如果你的提问不得当，很容易就让教授产生这种情绪，就是你的想法很傻很天真。

第二条体现了一个人如果自认是业内人士，对自己知识水平的肯定，教授也是这样，他对行业的了解比你多，他对自己的知识有自信，当你一个什么都不是的学生去提观点的时候，他很可能会想，你是谁啊就这么 ZB。

第三条体现了一个人在接受到不同意见的时候自然而然产生的抵触情绪，因为关于自己的事情的不同意见，实际上就是一种批判，不管这个意见是以建议的形式还是疑问的形式，总之就是怀疑你了，被怀疑的感觉永远都是不爽。

第三个问题，当你一开始以学术问题开场，问了问题了，教授回答了，然后呢？然后呢？然后呢？

终于有一天你要开口说“教授录取我吧给我奖学金吧”这句话吧。再结合前面两条，如果教授已经对你有了一定抵触情绪，那最后的心情就是：“小样的你读我的文章，来和我找茬，问了一堆脑残问题，装作是对我科研感兴趣的样子 到最后是还不是想让我掏钱给你读书？”

这样给人的感觉就是，你不诚实，你之前问的问题不诚恳，是为了别的目的，你不愿意承认自己的意图。而不愿意自己承认自己意图的人，大多比较算计，而且往往都不是什么招人喜欢的角色。这个大家自己体会一下就知道了。

说了不推荐学术套，那么我推荐怎么套辞呢？

因为大部分同学的套辞都是和申请同步的，所以我建议大家开门见山地说出自己的目的也就是，你想申请这个学校，你对教授的项目有兴趣，希望到他实验室学习。

这不仅给你自己一个很诚恳的开头，更是一个非常好的 VBR 给了教授读下去的理由，因为你是可能以后成为他学生的人，他有认识你的价值。

给大家一个我的写法，我自己写过的文书，参见：

<http://bbs.gter.net/thread-1136843-1-1.html>

Dear Prof. XXX, (我其实自己更喜欢写 Dr.XXX 你不要问我写 associate prof.XXX 行不行哈。。。这么腹黑的事你别干)

My name is Gussy, a fourth year UBC student in science. I am interested in the Master of Education in Higher Education program at UBC, and I have applied for the Jul.2011 entry. I believe I will need a supervisor for the master program and I hope you could consider taking me as a graduate student.

这个写法基本没有什么太出彩的地方，但也不中招，如果你完全不知道怎么写开头，可以考虑这个中规中矩的写法，至少它看起来非常地诚恳。

3. 说明自己的信息来源（以及证明这封信是给对方写的）

这个是可以写也可以不写的，但如果真的有会比没有好。很多人会在陌生人联系自己的时候有一个疑问，就是你是怎么得到我的联系方式的？教授们一般网站上都有邮件地址所以一般不太会有这个问题，但这个思路是人之常情，如果你能解答这个潜在的问题，算是给对方的一种心理安慰。另外说明自己的信息来源，也体现了自己为了对方去了解过对方的情况，表示了对方的重要性和特殊性，证明你这个信不是群发的系统垃圾邮件有值得看下去的价值。

了解教授信息来源一般有 N 个：

最通常的是网站，可以了解到教授的联系方式和科研方向。

其次是发表文章，一般通讯作者都会有个联系方式 然后文章本身就暗示了作者的科研方向。

最后一种是通过自己认识的人介绍，比如说有朋友在他实验室或者在同一个系里之类的。

这一点的帮助其实有时候可以很大。比如说，假如我是个陌生人，我给你打电话，说：“你好 XXX 我是做快递业务的，前几天你有个朋友用了我们公司的快递，他说你留学申请可能需要用快递，所以我给你打个电话问问你需要不需要，如果你用得多了，我们可以给你打折。”

怎么样，感觉不错吧？听起来很亲切，因为提到了你的朋友。这段话证明了“我认识你认识的，他认为我是靠谱的，所以推荐我来和你联系”，所以你有必要继续听我讲话，我对你是了解的，我对你是有价值的。

就算没有认识的人在，也可以有帮助。比如：

“教授你好，我是 XXX，我今年要申请 XXX 项目，希望你可以做我的导师，我在你网站上看到了你的科研内容，对此非常有兴趣……”

或者

“教授你好，我是 XXX，我今年要申请 XXX 项目，希望你可以做我的导师，我在了解这个专业的时候读了你的 XXX 文章，对这个项目非常有兴趣……”

这个说法证明了，你知道这个教授你做啥的，你试图去了解这个教授做的东西，并且确实有兴趣，以及你这个信确实不是群发。

所以个人认为套辞信这个东西一定不能群发，每封信都要根据收信人的情况来修改，加入这个教授的科研内容，以及你自己经历如何和他的科研内容相关，这样教授看上去才像是收到了给自己的信，才会用心去看。不要用全部一样的模板，教授不傻是能看出来的，其实换成是你，你自己也能看出来。。。

3、目标 3：让教授把邮件在 30 秒之内看完并看懂

前面讨论了那么多怎么让教授打开邮件，看了 5 秒继续看下去神马的，无非是把教授引诱过来看你的正文。所以，这部分应该算是套辞信的主体部分吧，也是最有技术含量的（或者说最难在短时间内提高的）technical writing 的部分。前面的 title 和开篇你都可以抄我的，但这次不行了，如果你是那个懒的想拿来就走的，这下你没得玩啦。

说来说去说这么多，套辞信的最终目的无非就是让教授看完了对你有个好的印象。如果你攒了一辈子的人品忽然爆发，那可能教授会给你口头 offer 或者表扬下你背景很好鼓励你申请。但大部分人，绝大部分人，要么得到回信说：

“嗯，我招人，你想申就申吧。”要么是“欢迎申请（其实无非就是前面那个版本的 nice 版，没有实质区别）”，或者直接就没回复。

这里我想说一下，没回复和教授没看可不是一个意思哦，前几天有个哥们套辞郁闷了，

说教授不回信可以不可以写中文骂过去。。。

我就想说，我那个套辞信得到回复也是好几个礼拜之后的事呢，要是某天早上你套的教授忽然心情大好想给你回信，然后打开邮箱看到你的骂人回复。。。哇咔咔 我好想看看那教授的表情啊。

关于教授回复不回复的问题，后面会再讨论，下面我们还是开始说信的正文吧。

为了让教授对你有个好印象你大概有几个目标：

1. 让教授觉得你是个有学习潜力的好孩纸：证明潜力的方式一般是通过实力 GPA 或者是科研经历
2. 让教授觉得你是个勤劳善良的孩纸：这个一般还是 GPA 科研经历，尤其是自己对经历的描述，和字里行间显露出来的性格以及说话方式
3. 让教授觉得你真心对他的科研有兴趣：需要以某种形式体现出你对对方的科研有了了解，了解的基础上才能表示有兴趣，而且这个兴趣不能是太突兀或者太虚幻的，一定要基于某种经历。

组织正文的方式很多，在一段开篇点明自己意图之后，通常很自然的过度就是解释自己为什么对教授的项目有兴趣，想继续学习。一般来说就是说说自己做过什么项目，有什么经历，在这个过程中学到了什么。然后说说看到教授有什么什么发表，什么什么项目和自己的经历有哪些相关，为什么吸引自己。

最后就是说说自己之前学到的那些经历，如何可以应用在教授的项目上，让自己在教授的项目上得心应手，也让教授信任你把项目给你。

如果你 GPA 比较好，或者科研经历确实出彩，可以再后面再提一下自己的能力，让教授有个更深的印象。

下面讨论一下怎么描述科研经历

科研一般就那么点事：题目，意义，实验设计，方法，数据，讨论，发表/应用。题目大部分同学都不会忘，科研的意义一般比较扯淡，教授也大概能猜个八九不离十，所以需要具体描述的是实验设计/方法/数据分析（如果有数据的话）。

通常我对于一个科研项目的描述如下：打个比方（不科学的哈，大家当笑话看）

为了调查版主态度对寄托人气的影响，随机抽取 150 名 3 个月之内的新 ID 分成三组，每组 50 人。

第一组 版主每次遇到此 ID 发言 表示肯定和鼓励 积极回答问题

第二组 版主从来不回复此 ID 的发言 完全忽视

第三组 版主每次遇到次 ID 发言 一定强烈打击/反对/讽刺/人身攻击
3 个月之后调查每组 ID 的发帖量，总在线时间，和最后一次在线日期。

我发现，版主态度好的一组 ID 非常活跃，发帖量和在线时间都明显高于另外两组 最后一次在线日期离调查日期很近。

不回复的 ID 发言较少，但在线时间依然高于第三组，最后一次在线日期也近于第三组 第三组受打击的 ID 大部分都在一个月内消失了，再也没有出现过，发帖量和在线时间也自然非常少。

综上所述，版主对版友的态度可以影响寄托的人气，主要体现在发帖量，版友在线时间以及登陆频率的变化。

那我如何和教授描述这个经历呢？如下：

“教授你好，我叫 Guessy，来自于 GTER 大学，我将申请明年入学的研究生项目，希望能去您的实验室继续我的学习。

我对您消费者行为研究这个题目非常感兴趣，尤其是客服态度对消费者行为的影响这个方向，我认为这个题目对 marketing 策略的决定非常有帮助，也是非常需要研究的。大学期间我曾经做过一个研究，调查 GTER 版主态度对论坛人气的影响，我设计了三组随机抽取的 ID 做对比，要求版主对此三组 ID 采取积极回复，不回复或者消极回复，然后三个月之后调查这三组 ID 发现，这些 ID 的活跃度在发帖数量，在线时间和登陆频率上都是积极组好于无回复组好于消极组，从此验证了我们对版主态度影响论坛人气的假设。。。。”（后面我们一会再继续写）

到此为止我们给了一个好的开头，直白的说明了自己的意图，点名了对教授科研方向的初步了解，证明了自己不是群发，然后也说明了自己的科研项目，那下一步就是如何体现自己了解教授的科研，以及把自己卖出去了。

很多同学认为表示对教授科研方向了解的方式一定得是读了论文然后提问或者是提出自己对科研的设想。这个方式是可以的，但绝对不是唯一的。悲剧的是，恐怕大部分同学都没有足够的实力提出什么给力的想法，而太脑残的想法和问题说出来又真的非常影响自己的形象。所以下面重点讨论一下如何表示自己对教授的科研有理解，但又不至于用脑残内容恶心到教授。

插播公告：如果你是科研大牛，确定能提出非常好的想法，那你随意想说什么就说什么。我这里的指导仅限于对教授的科研内容明白个大概但也没啥大想法的普通孩纸。

其实所谓的学术套只有三个方面：

第一个是证明自己看过教授的科研

第二个是证明自己看懂了

第三个是证明自己有能力和

之所以大家喜欢做 research proposal 一类的套辞方式，可能是因为这个是最容易想到的方法同时证明以上三点，也可能因为传统来讲 phd 学生就应该自己选择题目，自己写 proposal 然后自己做科研。但这个做法现在有 N 个问题：

第一个就是，你这个 research proposal 基本上肯定是选教授相关的方向了，但是这个方向敌强我弱啊，你自己啥都不懂而教授是行家，各种能看出你的毛病有木有！拿你的短板和人家优势做比较有木有！

第二个是，你这个 research proposal 写出来，万一教授不想做这个方向，你说教授还要你是不要你？教授会觉得，你是不是特喜欢做这个，自己没办法支持你做这个项目，还是希望别人能录取你让你如愿以偿吧。。。长此以往就没人要你了。

第三个是，你自己一个本科生，做过的 research 基本是不入门水平的，你觉得你的 proposal 能写得有多好？万一哪里写得不怎么合理，反而特别容易看出问题来，作为教授来说，都是读这东西出身，一讨论起学术自然大家都变得很 critical 看到哪不合理了肯定印象很深，万一你比较水，给教授留的负面印象多于正面印象，你就玩完了。

因为以上原因，我个人不推荐科研背景基本属于打酱油的同学在套辞的时候提供细节到极致的科研内容 比如 research proposal。

那么应该怎么写才能扬长避短还达到目的呢？

答案是：讨论你自己熟悉的内容，用自己的长处去比对方不熟悉的方向，然后再回来从侧面表达对教授的科研内容的了解。算是有点迂回吧，但是谁让你自己背景打酱油啊！

我的基本思路是

1. 迅速点明自己对教授的科研有一定了解，吊其胃口让其继续读之。
2. 开始讨论自己的事。自己的事你自己最清楚，大概那么一说，尽量清楚直观有逻辑，顺便再加点表扬自己的话，然后引出自己对教授的方向有兴趣。
3. 最后再说一下教授的基本科研方向，结合自己的背景说一下，觉得自己哪些背景对自己以后在教授的科研组里工作会有帮助，然后希望教授考虑自己。

这个套辞的方式基本避免和教授直接讨论对方的科研内容，避免和教授的科研见地可能存在的冲突。通过讨论自己的经历来证明你有学术经验和学术能力，也证明你对自己做的的项目很了解（所以以后去他那做事肯定也没问题），然后用经历（也就是既成事实）来说明自己的能力和教授的科研相关，能从自己的经历联系到教授的科研内容，说明你对教授的科研内容有一定程度的理解，能够灵活运用自己之前的知识和技能在新的科研

领域。总之就是你很靠谱。

之前我们写了这些内容

“教授你好，我叫 Guessy，来自于 GTER 大学，我将申请明年入学的研究生项目，希望能去您的实验室继续我的学习。

我对您消费者行为研究这个题目非常感兴趣，尤其是客服态度对消费者行为的影响这个方向，我认为这个题目对 marketing 策略的决定非常有帮助，也是非常需要研究的。大学期间我曾经做过一个研究，调查 GTER 版主态度对论坛人气的影响，我设计了三组随机抽取的 ID 做对比，要求版主对此三组 ID 采取积极回复，不回复或者消极回复，然后三个月之后调查这三组 ID 发现，这些 ID 的活跃度在发帖数量，在线时间和登陆频率上都是积极组好于无回复组好于消极组，从此验证了我们对版主态度影响论坛人气的假设。

现在我们继续写，看看怎么样才能通过迂回路线体现自己对教授科研的理解。

“在这个项目报告中，我们为论坛发展提出了建议，我深刻体会到这个项目对实际论坛建设的意义，并对 marketing 这个专业有了非常深的兴趣，希望能够继续读书从事消费者行为学的研究。在之前的项目里，我学习了如何设计实验，如何做对比，以及如何用统计方法分析数据，这些能力都会在从事您的科研项目中对我有所帮助。我希望您能考虑我的申请，接受我作为您的学生。”

好了，到此为止我们写完主体了。

主体写完了就好办了 下面我们来讨论结尾。

我们写邮件当然是希望教授回复，不管是模板还是什么，回复一般就比不回复让我们心里舒服，起码知道自己邮件被读过嘛。所以在邮件的结尾，也就是在教授邮件读得差不多了决定是关是删是回复的时候，再心怀不轨地插几个 hook 暗示教授回信是最好不过的了。

前面标题的时候已经说了，最好要加 action item。要么是 appointment，要么是问一个他必须要回答的问题，然后结尾的时候再提醒一下“hey 我还在等你回答呢哦 要回信哦乖”。

我通常的方法是，问一个非常醒目的问题，用非常清楚地问问题的语言，问一个回答起

来坚决不麻烦的问题。不要什么什么 i wonder if, 不要什么什么 i would appreciate that, 直接问句加问号, 清楚明白地告诉教授, 请麻烦您回信回答我这个问题, 只要一句话就好了。但这样的句子有的时候看起来会比较不友好, 甚至有点 aggressive。所以我通常会软化一下语气加点比较客气的词。

可以问的问题一定要清楚明了, 容易回答, 而且一定是要必须教授才能回答的问题。

1. 请问您今年是否招学生?
2. 请问您是否可以作我的导师?
3. 请问我是否应该把成绩单和 PS 发给您看?
4. 请问是否可以约个时间电话联系, 了解一下您的科研问题, 那么您下周五下午有没有时间?

总之问题一定要非常非常清楚, 让他很容易就能回答, 但是很难推脱, 尤其像最后一个问题这种一般是效果最好的。

不可以问的问题是

1. 我的申请有 XXX 问题, 怎么办? --> 然后你邮件就被转给小米了
2. 请问您现在的科研项目主要做什么? --> 擦 你是让教授写个千字报告发给你么? 果断忽略了
3. 请问您能提供奖学金么? / 请问您能录取我么? --> 太露骨了简直。。。。

请大家记得, 教授在套辞的时候就直接给你口头录取几乎是不可能的事情。尤其如果你的套辞在头年年初进行, 也就是 10-12 月份, 这个时候还没到 deadline 还有更多的学生在申请, 教授不可能这个时候就选中你, 除非你是大牛大牛大大牛。所以初期阶段的套辞信目标就是让教授记得你的名字。

几个月之后, 到了 1-2 月份, 我们可以再套一次, 说: “教授你好, 我的申请材料已经交了, 申请号为 XXXX, 我非常希望成为您的学生, 请问除此之外还有其他材料您希望我交给您来方便您参考吗?”

嗯, 这下又是一个问题, 他又不得不回个信告诉你 “不用了”。

然后你可以再回信说 Thank you, I would appreciate the opportunity to have a phone interview with you. I hope to tell you more about myself and to learn more about your interesting projects.

这下你又提醒他 interview 了。

你想说我各种腹黑是不是。。。? 但真的, 套辞就完全和我每天做的 sales 工作完全一样嘛, 只不过我卖产品你卖身而已。

五、FAQ

其实思路很简单，但可能出现的问题非常多，下面列一下我常见到的误区：

1. 只写奖项不写经历

这个对 CV/PS 也都有效，很多同学有个误区，觉得对自己科研经历的最大肯定就是获得的奖项，于是把那个奖项写在文书里最多加个项目标题，忽略了科研的内容。

但其实呢，大部分教授都不知道你说的这个奖是什么东西，就连我都不知道你说的这个奖是什么东西，而且水奖项这么多，我说我 XX 杯什么什么几等奖，你能对我做的项目的水平有什么概念？

而且没有奖就不是好科研项目么？那些 NB 的发表一般也都不是什么奖项下面的项目吧。

所以，奖项到底叫什么杯，到底是几等奖，根本没所谓，你也不需要惦记着复印获奖证书寄过去，你全部需要的，就是详细描述一下你做了什么，让教授对你的经历有一个清楚的了解，然后根据这个来判断你到底是什么水平。

2. 科研经历只写个题目 或者描述非常简略

其实我们对科研经历的描述目的无非是让教授知道我们做过科研，对科研有一定的理解 and 能力，做过相关的东西所以上手很快。那么我们的目标就是让教授知道我们具体做了什么。而科研这个行业，每个人做的东西又都很专，你就是你这个行业的专家，换个学校换个教授恐怕对你做的东西几乎没有了解，或者即使了解也非常有限，你写得太简略教授不见得看得明白。另外，详细的好处是会写出自己的科研思路和手法，可以据此来说，我之前的那种思路和手段在您的项目里也可以使用，这个会对我以后再您那的学习有很大帮助。根据这三点科研经历一定要写清楚。

3. 有些同学会因为某种下意识的原因而故意模糊自己的科研内容

我也不知道初衷是什么，但我就是见过有人这样做，而且还是我的朋友，有蛮多科研经历的浙大的精英孩纸。当我问他为什么写得这么没逻辑，这么混乱的时候，他说他怕教授看出来自己做的项目没有什么技术含量，但是啊但是，同学们，你知道这么写的最大问题吗？问题就是，当你把你自己做过的科研项目写得混乱到对方看不清楚思路的时候对方会怀疑你根本不理解自己当时在做什么！这样一来你對自己科研的描述不但不成为优势反而变成了证明你自己小弱的把柄，你连自己做过的东西思路都不清楚，教授还能指望你去了他实验室能做好吗。

4. 有同学问是不是应该一封邮件把要说的都说了写一堆，还是一封短小精悍的邮件探一下虚实

我的回答是，我非常理解你的顾虑，但我倾向于后者，原因有 3 个：

首先，短小的邮件更容易让对方看到你的目的，也更容易让对方有回复你的兴趣因为他还没有得到全部信息。如果一封 2000 字的邮件把全部内容都写上了，对方会觉得，额，好，收到了，然后就放那了。但如果你一封 200 字的邮件，最后结尾是，教授如果你今年有招生计划的话我非常愿意把材料发给你，不知道除了 CV 和成绩单你还需要别的什么吗？然后对方会想说，好的你发吧，别的不要了。

这样你就得到回复了啊啊啊啊啊！

其次。短的邮件你说的内容不全。等到时候万一你得到更多信息了。可以根据新的信息补充内容。比如你现在的简历写的是关于某一个方向，因为你觉得这个教授做的就是这个。可是你其实不知道他已经换方向了，换的这个方向可能你也有一定接触，或者他现在就是一个新的方向招人。假如你第一封邮件过去按照他旧的方向去写，可能效果就是一般。但如果第一封邮件过去问一下他是不是招生，他又刚好心情好告诉你他想做的方向，那你就有机会修改你的 CV 去迎合他新的方向，这样成功率会高很多。我自己是第一封邮件绝对不给 CV 的，但我会把我做过的东西大概提一下，就是说我做过，这些我都会，具体情况不能说太多，这样留足余地之后更多了解敌方情报之后修改 CV 和在面试中扯淡。

最后，短邮件有短邮件的风险，这也就是为什么我会理解这位同学的顾虑。因为前面两个优势都建立在你的套辞成功以及对方有好的回应基础上，也就是说这对你短邮件的质量非常有要求，万一短邮件质量还不好就玩完了。补救方法呢，你可以先短邮件，然后过 1 个月他不理你你觉得要放弃的时候再发个长的咯。

六、 Reference

以下总结了本文所参考的攻略帖子：

1. <http://bbs.gter.net/thread-1454224-1-1.html> 套辞信扫盲



如果觉得这个文章很棒
可以给寄托分享家打赏
您的鼓励是我们的动力

七、 特别鸣谢

寄托天下特别鸣谢寄托版友 Gussy 分享的详细攻略，转载请注明出处！

更多精彩电子书：

[从教授角度看套磁-寄托电子书.pdf](#)

[套辞常见问题-寄托电子书.pdf](#)

[金融工程&金融数学概述及选校-寄托电子书.pdf](#)

[WES 认证流程-寄托电子书.pdf](#)

[中国教育部 CDGDC 认证申请-寄托电子书.pdf](#)

[美国日常购物-寄托电子书.pdf](#)

[美国买车攻略-寄托电子书.pdf](#)

[初来美国你所该知道的事-寄托电子书.pdf](#)

[英国银行卡办理-寄托电子书.pdf](#)

[两个月杀 G 攻略-寄托电子书.pdf](#)

[美国医疗及医疗保险-寄托电子书.pdf](#)

[加拿大海关入境及转机攻略-寄托电子书.pdf](#)

[破解托福口语高分-寄托电子书.pdf](#)

[美国海关入境-寄托电子书.pdf](#)

[Magoosh Word List J to Z\(单词攻略\)-寄托电子书.pdf](#)

[Magoosh Word List A to I\(单词攻略\)-寄托电子书.pdf](#)

[美国 F1 敏感专业签证-寄托电子书.pdf](#)

[体检及疫苗攻略-寄托电子书.pdf](#)

[留学生机票攻略-寄托电子书.pdf](#)

[加拿大电子书 \(SPP 签证及 EAPP 网签 \) 第二版-寄托签证.pdf](#)

[加拿大签证 \(普签及 SDS 签证 \) 第二版-寄托电子书.pdf](#)

[雅思考官 Q&A 问答精选-寄托电子书.pdf](#)

[美国银行卡开户及使用攻略-寄托电子书.pdf](#)

[新加坡签证-寄托电子书.pdf](#)

[英国签证-寄托电子书.pdf](#)

[香港租房攻略-寄托电子书.pdf](#)

[香港签证-寄托电子书.pdf](#)

[美国租房-寄托电子书.pdf](#)

[美国签证--寄托电子书.pdf](#)