

文/盖鑫磊

我申请国外博士后的一点经验



本文作者 盖鑫磊,美国加州大学戴维斯分校空气质量研究中心博士后。电子信箱: xinleige@yahoo.com.cn。图片为本文作者。
栏目主持人 马臻,复旦大学环境科学与工程系副研究员。电子信箱: zhenma@fudan.edu.cn。

1) 何时开始申请?

根据个人情况决定。有的人想再出一篇牛论文。有时申请太早,即使来了 offer,也走不了。此外,如果申请洪堡基金之类的资助,有固定的时间窗口。总的来说,在毕业前半年开始着手联系比较合适。

2) 如何寻找职位信息?

最成功有效的途径,是与导师有合作关系的国外教授要招人。在国外的朋友也给你(甚至在公开招聘前)提供一些职位信息。与在学术会议上结识的教授保持联系,可能会有意想不到的机会。当然,自己主动永远是取得成功的主要因素,可通过以下途径获得职位信息:研究领域内的一些名教授(一些你未曾谋面,但很熟悉的名字);研究领域内一些经典论文的通讯作者(通常是教授,但也可能是学生或者博士后,请注意分辨,免得闹笑话);登陆感兴趣的学校系所网站;一些著名的基金会和组织,例如洪堡基金、玛丽居里基金、日本 JSPS 学者等(有时对方教授自己不想出钱,也会建议跟你一起申请此类基金);一些学术界的网站(比如 Naturejobs.com 等);一些期刊上的广告。

3) 如何准备材料?

CV(Curriculum Vitae, 履历)需要精心准备,但不宜过长,不需要太谦虚,但也不要太浮夸。CV 中最重要的部分是 Publication。值得注意的是,合作论文也需要写上,因为某些教授可能很看重你的团队合作能力。有时候一些网上申请需要

直接上传推荐信。不过,一般情况下,对方教授有意时才会向你索要推荐信,在 CV 中写上可提供推荐信的教授的联系方式是个不错的办法。

4) 如何进行有效联系?

E-mail 是主要手段,在给有意向的教授的邮件里,言简意赅表明意愿,附上 CV(最好做成 PDF,因为对方可能不用 Windows 系统)。发邮件要有针对性,最好通过浏览该教授的主页了解其研究方向,然后做对应的修改。一封一成不变的邮件,海量散发,成功率会很低。发了很多邮件,毫无回音是很正常的(不少教授基本直接删掉,完全不必气馁。有的教授会客气一下,说你很优秀,但暂时没有职位空缺,或者说还在等基金,等等。大部分情况下,这都是客套话,你继续寻找其他职位即可;若非客套,对方自然会再联系你(我联系的一个教授说会保留我的简历,合适的时候再联系我,他后来真给了我一个他合作伙伴的职位信息,并且说可以为我写推荐信;一个剑桥的教授也给我回信,说他在等基金,等下来后再联系我,两周后,他真的联系我,要我申请)。

5) 如何提供推荐信?

如果对方向你索要推荐信,可以说你成功一半了。这时候可以请你的导师及其他人为你写推荐信了。一般来说,推荐信应该是你的导师或其他人直接发给对方,而且不会让你看到。推荐信是能否拿到职位的关键。那么推荐信涉及什么问题呢?我瑞典的导师给对方教授写推荐信时,对方教授主要想了解以下问题:该生在科研上最突出的优势是什么?对我们的项目有何助益?弱点是什么?在哪些方面需要改进?英语水平如何?是否有较强的自主性?是否尊重 Deadline?是否擅长独立思考和解决问题?编程能力如何(与项目有关的具体问题)?

6) 面试前要准备什么?

如果对方教授对你比较满意,会安排一个时间进行面试。面试一般通过电话,或者网上视频,请注意国内时间和对方教授所在地的时差,免得错过或者措手不及。面试前,需要做好功课:对方教授近期的主要工作;对你即将从事的 Project 的

理解;你的博士工作(有时候可能会让你讲解 PPT);你当前工作和未来工作的异同;你自身具备的优势等等。

7) 面试时面什么?

面试的时候不用太紧张,也不必过于担心口语,相信自己,准备充分就没有问题!我面试时,对方教授问了以下问题:你博士期间主要做了什么工作?工作的优点、缺点是什么?我们的项目最吸引你的地方是什么?跟你现有工作有什么联系?你对本项目有什么理解和想法?你为什么觉得自己胜任这个职位?你未来有什么打算?有没有申请其他位置?大概什么时候毕业可以开始博士后工作?以及一些研究领域内的具体问题。

一般他还会让你问几个问题,我当时问了这么几个问题:这个课题的全景是什么?我的工作处在那个分支?我需要学习补充什么新知识?你可否介绍一下课题组的情况和博士后的出路?做教授的多还是工业界的多?(双向选择,关乎自己未来问问也无不可。当然如果这些信息你通过网络可以找到,就不必多此一问)。

8) 等 Offer 期间能做些什么?

如果面试表现较好,对方教授可能当时就表达出意愿来,当然一般会说在几周内再联系你,请耐心等待即可。如果有其他的面试机会,也请认真准备,不需要把鸡蛋都放在一个篮子里。正式 Offer 上一般会写明 Salary,跟找工作一样,别委屈自己,也可以适当谈谈条件。值得强调一下,一旦做出了选择,最好就要执行(即使后来又来了更好的 Offer),不然是很损信誉的。

最后说一句,永远要相信货真价实的 Offer,没见到白纸黑字,口头上说什么都不保险。以我为例,当时剑桥一个教授索要了推荐信,并在张贴广告之前先给我看广告,并始终在邮件中强调我是最合适的人选,结果后来因为广告招来很多英国本土博士的申请,他说按政策自己必须先充分说服移民部门,潜台词是,我的申请有风险,而且流程将很长。我在网上认识的一个朋友就是这种情况,但最后没有拿到剑桥的职位,多耽误了 1 年。

(责任编辑 陈广仁)