

They say I say

by Gerald graff · Language: FR

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/fr/they-say-i-say-resume>

Summary

En 60 secondes

Graff et Birkenstein affirment que le meilleur écrit académique partage un trait : il s'engage profondément avec les vues d'autrui. Leur remède est un simple modèle—d'abord dire ce que « ils disent », puis dire ce que « je dis ». Le livre passe en revue chaque geste : résumer équitablement, citer avec un sandwich, être d'accord et en désaccord avec des raisons, planter un objecteur, et répondre à « et alors ? ». Les modèles rendent ces gestes rhétoriques enseignables, si bien que tout auteur peut entrer dans la conversation.

Pourquoi le lire

La plupart des conseils d'écriture vous disent d'avoir une thèse ; ce livre vous dit d'où vient une thèse—d'une conversation déjà en cours. Il convient aux étudiants qui fixent des pages blanches, aux enseignants las des dissertations qui ne font que résumer, et aux professionnels qui doivent répondre aux idées d'autrui. Les modèles transforment des gestes rhétoriques invisibles en actions répétables que vous pouvez pratiquer dès cette semaine.

Les idées clés

Écrire, c'est rejoindre une conversation déjà engagée

Graff et Birkenstein ouvrent avec un diagnostic : les étudiants se figent parce qu'ils croient qu'écrire signifie produire des pensées à partir d'un vide silencieux. Les auteurs répliquent avec une thèse qu'ils énoncent sans détour — le meilleur écrit académique est profondément engagé avec les vues d'autrui. Leur modèle inverse l'ordre que la plupart des débutants suivent : commencer par résumer ce que d'autres ont dit, puis livrer sa propre réponse. Pour maintenir cet échange vivant d'une page à l'autre, ils enseignent les « phrases de retour », ces moments où l'auteur revient à la thèse motivante pour que les lecteurs ne perdent jamais le fil de qui parle et pourquoi c'est important.

La page blanche paralyse parce qu'elle prétend que l'écriture est un acte solitaire. Graff et Birkenstein la recadrent comme une réponse : quelqu'un a dit quelque chose, et vous répondez. Ce déplacement explique pourquoi les bons essais semblent urgents — ce sont des répliques, pas des émissions. Les phrases de retour maintiennent la provocation originale en vue, si bien que votre argument reste ancré au lieu de dériver vers le monologue.

À essayer: Avant de rédiger votre prochain texte, écrivez une phrase nommant la thèse à laquelle vous répondez, puis une phrase donnant votre réponse.

Ouvrir sur ce que disent les autres — clairement et loyalement

Le chapitre 1 s'attaque au geste d'ouverture. Les auteurs insistent : énoncez ce que « disent les autres » clairement et loyalement, même si vous comptez le démonter — et ils mettent en garde contre le « résumé-liste », un inventaire des points d'autrui sans lien avec votre propre argument. Pour aider, ils distribuent des gabarits : « Un certain nombre de sociologues ont récemment suggéré que l'œuvre de X présente plusieurs problèmes fondamentaux » introduit une vue standard. « J'ai toujours cru que... » ou « Quand j'étais enfant, je pensais que... » permet d'introduire une vue que vous teniez autrefois. Pour les débats vifs, un gabarit plus long expose les deux camps avant d'atterrir sur « Mon point de vue est... »

Un énoncé loyal et vivant de la thèse adverse rend service à votre argument : il donne aux lecteurs une raison de se soucier de votre réponse. Le résumé-liste échoue parce qu'il rapporte sans argumenter — des points pendent sans enjeu attaché. Les gabarits fonctionnent parce qu'ils forcent l'auteur à nommer qui parle, ce qu'il affirme et où vous vous situez, tout cela au premier souffle de l'essai.

À essayer: Réécrivez votre introduction actuelle pour que ses deux premières phrases nomment une thèse précise tenue par quelqu'un d'autre — puis énoncez votre réponse.

Résumer avec votre propre agenda en tête

Un bon résumé, disent les auteurs, doit être à la fois fidèle au texte original et orienté vers votre propre argument — deux exigences qui tirent dans des directions opposées. Ils nomment le mode d'échec le « syndrome du cliché le plus proche » : aplatir un argument nuancé en quelque chose de familier, un résumé qui sonne comme ce qu'on a tous déjà entendu. Leur gabarit montre le remède en action : « Dans son essai "The Triumph of the Yell", Deborah Tannen soutient que... » — placer le nom de l'autrice et le titre en tête signale aux lecteurs qu'une autre voix est entrée dans votre texte.

Le résumé n'est pas une transcription ; c'est une sélection. Vous choisissez quels points de l'auteur mettre en avant selon la direction de votre argument, tout en restant honnête envers la source. Le syndrome du cliché le plus proche séduit parce que la formulation familière semble sûre — mais elle efface exactement ce qui rendait l'original digne d'être cité. Nommer l'auteur et le titre dans votre première ligne dit aux lecteurs qu'un changement de voix s'est produit.

À essayer: Prenez un résumé de votre brouillon et vérifiez : met-il en avant les points qui comptent pour votre argument, ou seulement les plus célèbres ?

Ne jamais lâcher une citation sans un sandwich

Le chapitre 3 traque la citation « au vol » — lâcher une citation sans contexte et passer à autre chose. Le remède est le sandwich à la citation : une tranche supérieure qui introduit la citation, la

citation elle-même, et une tranche inférieure qui explique ce qu'elle signifie. Les gabarits fournissent le pain : « X affirme, "..." » ou « Selon X, "..." » en haut ; « En d'autres termes, X soutient que... » en dessous. Pour modéliser tout le geste, les auteurs citent Deborah Tannen — « Nous avons tendance à supposer que l'argument public devrait être un combat » — puis traduisent immédiatement : le point de Tannen est que la culture de la critique...

Une citation est une preuve, pas une décoration, et une preuve exige une interprétation. Le sandwich fonctionne parce qu'on ne peut pas faire confiance aux lecteurs pour inférer votre raison de citer ; la tranche inférieure le leur dit. Les citations au vol échouent en silence — les lecteurs hochent la tête et passent, sans savoir ce qu'elles devaient prouver. Modéliser le geste sur Tannen montre que les auteurs pratiquent ce qu'ils prêchent : citer, puis expliquer avec vos propres mots.

À essayer: Trouvez dans votre brouillon une citation qui se tient seule. Ajoutez une phrase avant elle introduisant le locuteur et une phrase après elle expliquant le point.

Être d'accord, pas d'accord, ou les deux — mais toujours avec des raisons

La partie 2 en vient au « je dis », et le chapitre 4 expose les trois manières de répondre : être d'accord, pas d'accord, ou un mélange des deux — les réponses les plus fortes mêlant souvent accord et désaccord. Des gabarits rendent chaque geste concret. Pour s'opposer avec substance : « L'affirmation de X selon laquelle ... repose sur l'hypothèse discutable selon laquelle ... » Pour être d'accord tout en ajoutant quelque chose : « Je suis d'accord sur le fait que ... car mon expérience ... le confirme. » Pour la voie du milieu : « Bien que je sois d'accord avec X jusqu'à un certain point, je ne peux accepter sa conclusion d'ensemble selon laquelle ... » — d'abord l'accord partiel, puis le pivot vers l'objection.

L'accord nu ou le désaccord nu est une impasse ; la valeur réside dans les raisons. Nommer l'hypothèse discutable qui sous-tend une affirmation transforme le rejet en critique. Être d'accord avec une nuance permet à votre propre expérience de devenir une preuve neuve. Le geste du « d'accord, mais » est le plus honnête de tous, puisque la plupart des opinions réelles sont mitigées — et le dire donne à votre dissertation une colonne vertébrale au lieu d'un haussement d'épaules.

À essayer: Choisissez une source avec laquelle vous êtes d'accord et écrivez deux phrases : ce qu'elle voit juste, et l'unique hypothèse que vous ne pouvez accepter.

Marquez votre voix pour que le lecteur sache qui parle

Le chapitre 5 s'attaque à une confusion qui ruine bien des brouillons : le lecteur ne sait pas où finit le « ils disent » et où commence le « je dis ». Le remède, ce sont les marqueurs de voix — des formules comme « je soutiens » ou « elle affirme » qui étiquettent chaque affirmation avec son auteur. Un gabarit montre le pivot en action : « X soutient que ... Mon point de vue, en revanche, est que ... », le « en revanche » faisant basculer la phrase de leur voix à la vôtre. Les auteurs mettent aussi en garde contre l'échec inverse, le problème du « je ne dis rien », où un rédacteur

résume indéfiniment les autres sans jamais s'engager — qualifiant cette esquive de « une sorte de cache-cache intellectuel ».

Les marqueurs de voix paraissent minuscules, mais ils portent toute l'architecture d'un argument : sans eux, votre résumé de X se lit comme votre approbation de X. Le problème du cache-cache est l'échec le plus douloureux, car se cacher derrière les vues d'autrui semble sûr tout en garantissant que votre dissertation n'a aucun propos. Signaler quelle voix parle n'est pas de la vanité — c'est la politesse minimale qu'une écriture claire doit à ses lecteurs.

À essayer: Lisez à voix haute un paragraphe de votre brouillon et étiquetez chaque affirmation : est-elle la vôtre ou celle de quelqu'un d'autre ? Insérez un marqueur partout où la réponse n'est pas claire.

Plantez un objecteur avant que vos critiques ne le fassent

Le chapitre 6 vous remet entre les mains votre pire critique. Les auteurs le disent sans détour : pour écrire une dissertation vraiment convaincante, il faut planter un objecteur dans son texte — soulever soi-même l'objection avant qu'un lecteur ne la soulève contre vous. Des gabarits montrent comment : « Pourtant, certains lecteurs pourraient contester mon point de vue en insistant sur le fait que ... » ouvre la porte à la contre-argumentation. Puis vous y répondez sans plier : « Bien que j'accorde que ..., je maintiens néanmoins que ... » — concédez le point qui mérite de l'être, et tenez le terrain qui compte.

Anticiper les objections n'affaiblit pas un argument ; cela prouve que vous avez réfléchi au-delà de votre premier brouillon de certitude. Le geste de l'objecteur fonctionne parce que les lecteurs font confiance aux auteurs capables d'exposer équitablement la thèse adverse. La séquence accorder-puis-maintenir est cruciale : concéder quelque chose de réel achète de la crédibilité pour l'affirmation que vous refusez d'abandonner. Le silence sur les objections se lit comme de la cécité, non comme de l'assurance.

À essayer: Écrivez l'objection la plus forte possible en une seule phrase contre votre argument actuel, puis répondez-y en deux phrases — une qui accorde, une qui maintient.

Répondez à voix haute à « Et alors ? » et « Qui s'en soucie ? »

Le chapitre 7 nomme les deux questions que tout lecteur pose en silence : et alors ? et qui s'en soucie ? Les auteurs insistent : vous devez y répondre explicitement, non implicitement — ne présumez jamais que les enjeux sont évidents. Des gabarits rendent les réponses concrètes. Pour nommer qui s'en soucie : « Cette interprétation remet en question le travail de ces critiques qui ont longtemps supposé que ... » — en désignant un groupe précis qui a un enjeu. Pour répondre à « et alors » : « Bien que X puisse sembler trivial, il est en réalité crucial au regard des préoccupations actuelles sur ... » — en raccordant votre petit point à une grande préoccupation.

Un argument sans enjeux énoncés se lit comme un devoir : techniquement complet, motivationnellement vide. Nommer qui s'en soucie donne à votre affirmation un adversaire ou

un public, donc du drame. Le gabarit du « semble trivial, est en réalité crucial » fonctionne parce qu'il reconnaît d'abord le scepticisme du lecteur, puis gagne son attention par le raccord. Les enjeux ne sont pas un ornement — ils sont la raison pour laquelle quiconque continue de lire.

À essayer: Ajoutez à votre brouillon une phrase répondant à « qui s'en soucie ? » en nommant un groupe précis touché par votre affirmation.

Reliez vos parties pour que le lecteur ne se perde jamais

Le chapitre 8 s'attaque aux coutures. Les auteurs proposent un gabarit pour signaler un changement de cap : « Dans la section précédente, j'ai examiné ... Je vais maintenant me tourner vers ... » — un passage de relais explicite pour que le lecteur sache toujours où il en est. À l'autre bout de la dissertation, ils dénoncent une ouverture éculée qu'ils appellent le cliché « depuis la nuit des temps », ce début grandiloquent et vague qui pourrait précéder n'importe quel devoir sur n'importe quel sujet. Leur alternative : commencer par quelque chose de précis et de récent — une conversation ou un événement réellement advenu.

Les transitions ne sont pas de la colle grammaticale ; ce sont des panneaux indicateurs qui disent au lecteur ce qui vient de se passer et ce qui vient ensuite. L'ouverture « depuis la nuit des temps » échoue parce qu'elle retarde la conversation réelle — la précision crée l'urgence, la généralité crée le brouillard. Partir d'un moment concret et récent place votre dissertation au cœur d'un échange vivant dès la première ligne, et c'est précisément là, dit le livre, que tout écrit se situe.

À essayer: Remplacez l'ouverture de votre dissertation par un événement ou une conversation récente et précis, et ajoutez une phrase-passerelle à votre prochaine rupture de section.

Dites-le dans votre propre voix — puis traduisez le jargon

Le chapitre 9 démonte la crainte selon laquelle l'écriture académique exigerait d'abandonner sa manière de parler habituelle. Les auteurs encouragent les étudiants à mêler l'argumentation formelle au langage de tous les jours, et ils proposent la « traduction » comme stratégie de révision : transformer le jargon en anglais simple. Leur exemple est une phrase d'étudiant — « Le choix d'une méthodologie particulière est contingent sur les objectifs de recherche spécifiques » — que les auteurs rendent ainsi : « La méthode que vous choisirez dépend de ce que vous voulez découvrir. » Même contenu, moitié moins de mots, deux fois plus de clarté.

Le grand vocabulaire cache souvent une petite pensée, et le test de la traduction en expose instantanément la différence. Si vous ne pouvez pas dire votre propos simplement, c'est peut-être que vous ne savez pas quel est votre propos. L'exemple de l'étudiant le prouve : la version gonflée sonne officielle, mais la version simple est celle que le lecteur peut réellement utiliser. Mélanger les registres — formel quand il le faut, courant quand c'est possible — garde l'écriture à la fois rigoureuse et lisible.

À essayer: Prenez votre phrase la plus chargée de jargon et réécrivez-la comme si vous l'expliquiez à un ami ; gardez la version simple si elle dit encore tout.

Utilisez la métacommentaire pour dire aux lecteurs comment vous prendre

Le chapitre 10 introduit la métacommentaire — un texte sur votre texte qui dit aux lecteurs ce que vous faites et pourquoi. Les auteurs le présentent comme un guidage : vous anticipez les manières dont votre propos pourrait être manqué et vous les coupez court. Des gabarits montrent les deux gestes classiques. Pour clarifier : « En d'autres termes, ce que j'essaie de dire est ... » reformule votre thèse pour quiconque l'a mal comprise. Pour prévenir : « Mon propos n'est pas ... mais ... » — traçant une ligne entre ce que vous voulez dire et la mésinterprétation que vous voyez venir.

La métacommentaire est la différence entre un propos énoncé et un propos qui atteint sa cible. Les lecteurs arrivent avec leurs propres présupposés, et « en d'autres termes » leur donne une seconde chance de vous entendre correctement. La construction « non pas X mais Y » est puissante parce qu'elle nomme la mésinterprétation à voix haute, la dépouillant de sa force. Commenter votre propre argument n'est pas de la répétition — c'est du pilotage.

À essayer: Après votre thèse, ajoutez une phrase commençant par « En d'autres termes » qui la reformule en termes plus simples et plus concrets.

Les mêmes gestes fonctionnent en classe, dans toutes les disciplines

La partie 4 transporte le modèle dans des contextes précis. Les auteurs notent que « ils disent / je dis » s'applique à toutes les disciplines, même si chaque domaine décide lui-même de ce qui compte comme un « ils disent » et de la manière d'y répondre. Dans les discussions en classe, un gabarit vous fait entrer dans la pièce : « Je voudrais répondre à ce qu'Emily a dit à propos de ... » — reliant votre commentaire au point d'un camarade au lieu de flotter librement. La lecture reçoit le même traitement : quand un texte est difficile, demandez-vous à quel argument l'auteur répond ; trouver ce « ils disent » moteur révèle le but du texte.

Le modèle conversationnel est portable : séminaires, dissertations et lectures denses fonctionnent tous sur le même moteur de thèse et de réponse. Relier votre commentaire au point d'un camarade nommé transforme la discussion d'une file de monologues en un véritable échange. Et lire à la recherche de l'argument moteur explique pourquoi certains textes semblent sans objet jusqu'à ce que vous trouviez ce à quoi ils s'opposent — le but se cache dans la provocation.

À essayer: Dans votre prochaine discussion, ouvrez avec « Je voudrais répondre à ce que [nom] a dit à propos de ... » avant de donner votre propre point de vue.

Le salon : vous arrivez en retard, et la conversation ne s'arrête jamais

Le chapitre 12 se clôt sur l'image la plus célèbre du livre, empruntée à Kenneth Burke. Imaginez que vous entrez dans un salon. Vous arrivez en retard. Quand vous entrez, d'autres sont là depuis longtemps, et ils sont engagés dans une discussion animée. C'est cela, la vie intellectuelle : la dispute a commencé avant vous et continuera après votre départ. Votre tâche n'est pas

d'inventer le débat, mais d'écouter assez longtemps pour saisir ce qui est en jeu, de mettre votre oar — votre mot — et d'ajouter votre voix à une conversation qui ne s'arrête jamais.

Le salon dissipe deux angoisses d'un coup. Vous n'avez pas besoin d'origine le sujet — le débat existe déjà, attendant votre contribution. Et vous n'avez pas besoin d'avoir le dernier mot — la conversation survit à tout le monde. Écouter d'abord n'est pas de la passivité ; c'est ainsi que vous trouvez votre ouverture. L'image transforme l'écriture d'une performance en une participation, ce qui est bien moins terrifiant et bien plus utile.

À essayer: Avant d'écrire sur un sujet, listez trois choses que les gens disent déjà à son propos — puis décidez laquelle vous contestez.

Les meilleures citations

- "La meilleure écriture académique a un trait sous-jacent : elle est profondément engagée, d'une manière ou d'une autre, avec les opinions d'autrui." - Gerald Graff et Cathy Birkenstein
- "Nous avons tendance à considérer que l'argumentation publique doit être un combat." - Deborah Tannen, citée par Graff et Birkenstein
- "Pour écrire un essai véritablement persuasif, vous devez planter un contradicteur dans votre texte." - Gerald Graff et Cathy Birkenstein
- "Imaginez que vous entrez dans un salon. Vous arrivez en retard. Lorsque vous arrivez, d'autres sont déjà là depuis longtemps, et ils sont engagés dans une discussion animée..." - Kenneth Burke, cité par Graff et Birkenstein

Limites

L'approche par modèles comporte un risque réel : les étudiants peuvent remplir les blancs mécaniquement et produire des dissertations qui suivent les gestes sans pensée véritable. Les exemples du livre s'appuient sur une poignée de sources récurrentes, si bien que l'éventail des genres académiques—rapports de laboratoire, travaux quantitatifs, écriture technique—reçoit un traitement limité. Les critiques notent aussi que les modèles peuvent aplatir le style individuel s'ils sont traités comme des formules plutôt que comme des roues d'entraînement. Les auteurs répondraient que les modèles sont un échafaudage à dépasser, mais le livre fonctionne mieux pour les débutants, moins bien pour les auteurs avancés en quête d'originalité.

En une phrase

Tout écrit fort répond à quelqu'un : nommez ce qu'ils disent, dites ce que vous pensez, et ne cessez jamais de montrer pourquoi cela compte.

Pour qui

Les étudiants qui se figent devant la page blanche, et les enseignants las des dissertations qui résument sans argumenter. Aussi quiconque dont l'écriture professionnelle doit répondre aux

idées d'autrui et veut une méthode répétable pour le faire.