

Manuel de formation à l'interprétation pour les visiteurs des parcs

Outils d'accueil et d'interprétation



OFB
OFFICE FRANÇAIS
DE LA BIODIVERSITÉ

2.4.4 - Donnez la vie à votre squelette

mise à jour: 01/05/1988

Vous avez maintenant construit le squelette de votre présentation. Il est temps de l'enrober de chair et de sang. Là encore, vous n'aurez que l'embaras du choix pour le faire. En voici quelques exemples.

[Le choix du support](#)

[Matériel visuel](#)

[Le choix du langage](#)

[Des mots compréhensibles](#)

[Langage informel](#)

[Utilisez des mots concrets](#)

[Adaptez votre allure à la situation](#)

[L'exactitude](#)

2.4.4.1. Le choix du support

Utilisation de faits objectifs pour soutenir vos idées.

La vie était difficile pour LEWIS et CLARK lorsqu'ils se frayaient un chemin le long du Missouri. Ils pataugeaient dans le sable et la boue perfides, luttèrent pour se sortir des écueils, souffraient d'insolations, des piqûres de moustiques, des courants féroces et des morsures de serpents.

Utilisation d'anecdotes et d'exemples.

MERIWETHER Lewis écrivait dans son journal qu'il aurait préféré se battre contre deux indiens que contre un ours. Il décrit une occasion où six chasseurs découvrirent un grizzly. D'une distance d'à peine quarante pas quatre des chasseurs firent feu, chacun tirant un coup. L'ours attaqua et avant que son avancée ne fut achevée, deux hommes furent expédiés par dessus un embarcadère de vingt pieds dans la rivière, et les autres chasseurs complètement mis en déroute. Lorsqu'on examina l'ours mort, on s'aperçut qu'il avait été tiré huit fois.

Faites des comparaisons et faites apparaître des contrastes.

L'habit du lis d'eau est très différent de celui de l'ocotillo qui ressemble pendant la plus grande partie de l'année à une boule d'épines. Et c'est seulement lorsqu'il y a de l'humidité dans le désert que l'ocotillo prend une couleur verte et bourgeonne.

Citez des témoignages.

Le Docteur Georges MARLER, expert distingué sur les geysers, avait dit que le geyser Norris ressemblait au couvercle d'un futur volcan. Ainsi, si vous campez à proximité, n'enfonchez pas les piquets de votre tente trop profondément !

Employez des anecdotes.

Lorsque les troupes d'André JACKSON avancèrent, les Indiens Creek restèrent très confiants. Après tout, ils s'étaient massés dans la boucle d'une rivière, protégés de trois côtés par la rivière, et par une barricade qu'ils avaient élevée devant le quatrième côté. La principale raison de leur croyance venait de la confiance qu'ils avaient dans leur sorcier qui avait déclaré qu'ils seraient invincibles sur cette position. Lorsque la bataille fut terminée, on put s'apercevoir que leur confiance n'était guère fondée. Attaqués des quatre côtés (certaines des troupes de JACKSON purent aisément traverser la rivière en bateau), la bataille se solda par presque 100% de perte des 1000 Indiens contre 49 morts parmi les hommes de JACKSON.

Ne sommes-nous pas excessivement confiants aujourd'hui dans le même sens que les Indiens Creek. Ne pensons-nous pas que la science trouvera une réponse à tous les problèmes, et en particulier à la raréfaction des ressources d'énergie ?

2.4.4.2. Matériel visuel

Des diapositives, des crânes, des artefacts, des cartes, des crottes, des bâtiments historiques, des panoramas, des feuilles, des minéraux, des photos et peintures historiques, etc ... ne sont que quelques exemples de supports que vous pouvez utiliser. Nous reparlerons plus loin du matériel visuel.

2.4.4.3. Le choix du langage

Les transitions.

Il arrive souvent que les interprètes connaissent si bien leur sujet qu'ils n'ont pas de peine à se retrouver dans les différentes parties de leur message et dans les transitions entre ces parties. Mais ces relations ne peuvent être claires pour l'auditoire, que si les transitions sont bien individualisées et reconnaissables. Dès que le squelette de la présentation est enrobé, il est essentiel que l'auditoire vous suive d'une idée à l'autre.

Une bonne transition doit tout à la fois résumer l'idée précédente, établir une relation entre l'idée précédente et l'idée suivante et annoncer l'idée suivante. Par exemple : maintenant que nous savons comment l'eau arrive dans un geyser, voyons comment elle en sort. Ou bien, lorsque la bataille fut achevée, les troupes s'installèrent pour prendre un repos de quelques heures, sans se douter des événements qui se préparaient pour l'aube. Parfois, une courte phrase suffit pour vous faire passer avec votre auditoire d'un point à un autre : ceci nous suggère que ... , en comparaison avec ... , pendant ce temps là ... , une circonstance encore plus intéressante ... , une situation identique ... , dans d'autres périodes ... , sont tous des exemples de transition qui peuvent vous être familiers. Ils donneront à votre présentation un débit qui sera agréable à suivre.

2.4.4.4. Des mots compréhensibles

Chaque profession a son propre jargon, et les interprètes sont si habitués à l'entendre, lisant et utilisant des termes hautement techniques que les visiteurs sont quelquefois plongés dans l'obscurité. Il est important d'utiliser le langage du profane lors d'une interprétation, mais cependant il ne faut pas parler un langage infantile. Il peut être utile de faire appel à des termes techniques dès lors que vous les expliquez. Le terme "hydrothermal" est utilisable une fois que le visiteur sait qu'il se réfère à l'eau chaude.

La pièce (militaire), la redoute (militaire), la culture Anasazi , les étages de végétation, le territoire, la faille, les saprophytes peuvent être des termes utilisables s'ils sont expliqués et compris par l'auditoire. Vous pouvez en général vous rendre compte aux réactions de votre auditoire si votre langage est trop compliqué ou trop simple.

2.4.4.5. Langage informel

La plupart d'entre nous ont appris à écrire dans un style relativement formel, mais à parler en conversation informelle. Lorsque la forme d'un texte écrit est utilisée dans une forme orale, il semble lourd et gauche. Trop souvent les interprètes débutants essaient d'écrire mot à mot leur présentation avec comme résultat un style très formel. Le problème peut s'aggraver lorsque le choix des mots précis devient si important que l'interprète tente d'apprendre son message par coeur. Cela rend la présentation encore plus formelle et mécanique.

2.4.4.6. Utilisez des mots concrets

L'abus de langage abstrait affaiblira l'impact de votre présentation. Vous serez plus efficace si vous illustrez les principes généraux avec un langage spécifique et concret.

Chaque fois que possible faites appel aux sens, aux images et à un langage coloré. Notez avec quel langage imagé Annie DILLARD raconte la rencontre d'une grenouille avec un scarabée d'eau. Le scarabée ayant mordu la grenouille, a injecté des enzymes dans lesquelles se dissolvent les muscles, les os et les organes de la grenouille. Voici une partie de ce qu'elle observe : *"C'était une toute petite grenouille avec de larges yeux ternes. Et juste alors que je la regardais, elle se mit à se froisser lentement et commença à s'affaïsser. La vie s'évanouit de ses yeux comme on mouche une bougie. Sa peau se vida et s'avachit, son crâne sembla s'effondrer comme une tente déplantée. Elle se dégonflait comme un ballon de football crevé. J'observais sa peau crispée et chiffonnée tomber de son dos. Bientôt des morceaux de sa peau flottaient sans forme, comme des morceaux d'écume sur l'eau, comme des bouts de ballon éclatés. C'était un phénomène monstrueux et terrifiant. J'en restais bouche bée, épouvantée. Une ombre ovale s'éclipsait. Le paquet de peau de grenouille commença à couler"* Annie DILLARD.

2.4.4.7. Adaptez votre allure à la situation

Il se peut que vous remplissiez votre contrat sur le sujet choisi, en cinq minutes. Pourquoi alors traîner pendant dix minutes? Prenez donc le temps dont vous avez besoin ou bien choisissez un thème qui tiendra dans les limites de temps disponible. Si vous êtes attentif aux réactions que vous recevez de votre auditoire, vous vous rendrez généralement compte si vous allez trop vite ou trop lentement, ou si votre allure est trop monotone. Le besoin de variété semble bien être universel, aussi prévoyez des variations dans l'allure de votre présentation.

2.4.4.8. L'exactitude

L'honnêteté est un facteur clé dans les relations humaines. Sans elle votre crédibilité en souffrira. L'uniforme que vous portez, la position que vous occupez, l'organisation pour qui vous travaillez, tout cela vous rend crédible. Ainsi vous commencez votre présentation avec un haut degré de crédit positif. Si vous avez déterminé avec précaution votre sujet, vous pouvez vous sentir sûr de la plupart des faits utilisés. Le temps que vous avez passé en documentation et à discuter avec les experts sera payant tant pour l'exactitude que pour l'intérêt.

Il est impossible de tout savoir sur n'importe quel sujet mais plus vous en saurez et mieux ce sera. Mais lorsque vous ne savez pas quelque chose, il est essentiel que vous l'admettiez honnêtement.

Chercher la vérité plutôt que vous vanter, signifie que votre carence est salutaire parce que vous venez d'aborder un sujet nouveau pour vous. Si votre auditoire vous entend donner des informations inexactes, votre crédibilité sera affectée et votre présentation en sera gravement affaiblie.

[Haut de page](#)

Tous droits réservés © - Propriété de l'OFB