

# BarberBladet

Tidsskrift for rytmisk sang  
Udgivet af dansk barbershopforening

Nr. 1

Januar 2004



Copenhagen Hot Notes, arkaden 2003



Close Harmony, festivalen 2003

## Coaching ved festival 2004

Af Per Nørby Holm

Dansk Barbershopforening opfordrer alle til at deltage i coaching. Coaching er vigtig del af barbershopkulturen. Coaching er løst tilknyttede instruktører der med alsidige træningsaktiviteter hjælper grupper med at holde deres kunstneriske udvikling i gang.

I år udbyder vi coaching i fire elementer. Music, Presentation, Singing og Almen Ensemblesang. Vi er i år i den situation at SNOBS' Harmony Intensive Training (HIT) kursus finder sted sideløbende med barbershopfestivalen. HIT er en dommeruddannelse der varetages af SNOBS. Uddannelsen varer i to år og et væsentligt element i kurset er at hver deltager skal kunne vejlede, videregive og instruere grupper til at nå et højere niveau. HIT har indvilget i at stå for coachingen i år. Det vil foregå på den måde at en gruppe får tildelt 1 eller 2 coaches der selvfølgelig vil være under "supervision" af en af SNOB's instruktører. Det er derfor oplagt at coache barbershop grupper indenfor de 3 kategorier, der er elementerne i konkurrencer indenfor barbershop. Disse 3 elementer kan være vanskelige at skelne fra hinanden. Jeg har derfor valgt at beskrive disse ud fra de internationale regler der gives for dommere. Følgende er frit oversat fra SPEBSQSA's regelsæt for dommere bistået af SNOBS's oversættelse af samme.

### MUSIC CATEGORY

Music defineres som sangen og arrangementet, som det fremføres. Dommeren er ansvarlig for at bedømme de musikalske elementer i fremføringen. Han bedømmer i hvilken grad den musiske udførelse viser de typiske kendetegn for barbershopstilen, og i hvilken udstrækning fremførelsen har vist en kunstnerisk følsomhed over for musikkens primære budskab.

Det primære kendetegn for barbershopsang er dens konsonante harmonik. Altså, kvaliteten af enhver barbershopfremførelse afhænger i høj grad af tilstedeværelsen af, den nøjagtig udførelse, og den kunstneriske udførelse af den konsonante harmonik, der kendetegner barbershopstilen.

Dommeren vurderer indirekte komponistens og arrangørens arbejde. Et grundlæggende krav for en succesrig barbershopfremførelse er at sangen passer til barbershopstilen. I forlængelse af det skal de forskellige musikelementer arbejde sammen for at skabe et hovedbudskab. Den følsomme behandling af musikelementerne - melodi, tekst, harmoni, omfang og sangens centrale toneområde, udsmykninger, tempo, rytme og takt, musikalsk konstruktion og form - viser musikalitet i en fremførelse.

fortsættes side 3

## BarberBladet

Tidsskrift for rytmisk sang. 4 numre om året.  
Medlemsblad for Dansk Barbershopforening

© Eftertryk tilladt med kildeangivelse.

Abonnement: 200 kr. for 2004 (4 numre)  
Annoncer og distribution:  
DABA/Finn Lundehøj Andersen, 4484 7145

Redaktion:  
Per Nørby Holm (ansv.), 3811 3880  
Tom Budde Jensen (Fotos, layout), 3585 7675  
Bladet optager tilsendt stof efter redaktionel vurdering.

### Dansk Barbershopforening (DABA)

www.barbershop.dk                      daba@barbershop.dk

#### Indmeldelse

Kontingent: 100 kr. pr. person eller 200 kr. pr. gruppe i 2004. Indmeldelse sker ved indbetaling af kontingentet til kassereren, Giro 1224 3154.

DABAs bestyrelse: Jonas, Tom, Jørgen,



Per, Jørgen og Finn

Jørgen Kampp, formand  
Solvænget 12, 2100 København Ø  
Tlf. 3920 3344. E-mail: kampp@dadlnet.dk

Finn Lundehøj Andersen, kasserer  
Skovlunde Byvej 92, 2740 Skovlunde  
Tlf. 4484 7145. E-mail: flabet@mail.tele.dk

Jonas Kromann,  
Händelsvej 39, 2. th., 2450 København SV  
Tlf. 3644 3955, mob. 2613 3955. E-mail:  
jonas.kromann@mac.com

Tom Budde Jensen, kontakt til Unoderne  
Oldermadsvej 39, 1. th., 2400 København NV  
Tlf. 3585 7675. E-mail: tombj@privat.dk

Per Nørby Holm, sekretær, redaktør  
Himmerlandsvej 29, st. tv., 2720 Vanløse  
Tlf. 3811 3880. E-mail: per.holm@nodecentrum.dk

Jørgen Vesterdal Jørgensen, suppleant  
Kovangen 619, 3480 Fredensborg  
Tlf. 4848 2452. E-mail: vesterdal@dadlnet.dk

## Det rytmiske sangkor Unoderne

- øver på Sankt Annæ Gymnasium, lokale C111.  
Kom og vær med, mandage 19.00-21.30. Derefter café.



Unoderne

**Korafgift** 580 kr. for et semester - ca. 45 lektioner, inkl. kontingent til Dansk Barbershopforening.

#### Optagelse af nye sangere

Interesserede kan deltage uforpligtende i 1-3 prøver. Ring til korsekretæren eller dirigenten om prøvedeltagelse.

#### Dirigent

Peter Salwin tlf. 3284 2264, salwin@tiscali.dk

#### Korsekretær

Tom B. Jensen, tlf. 3585 7675, TomBJ@privat.dk

## Flot resultat af Close Harmony ved sidste konvent.

Close Harmony fik en flot 8. plads ved sidste konvent. Og ikke mindst - de fik pokalen fro best improvement. Redaktionen ønsker Close Harmony et stort tillykke.

## E-mail service

Med Barberbladet vil i modtage en blanket med opfordring til at udfylde oplysninger om gruppen. Disse, især e-mail adressen vil blive brugt til at skabe nærmere kontakt mellem foreningen og medlemmerne. E-mail adressen vil blive brugt til musiktips fra Dansk Barbershopforening, evt. udsendelse af Barberbladet i pdf format, osv. Gruppens kontaktperson vil selvfølgelig modtage et trykt eksemplar af bladet. Det ville være os en stor hjælp hvis vil give os disse oplysninger, der naturligvis kun benytte i DABA sammenhæng.

## Næste nummer af Barberbladet

kommer snart og har deadline ultimo februar.

## Coaching ved festival 2004, fortsat fra forsiden.

En god musikalsk fremførelse er en hvor komponistens og arrangørens værk fremføres dygtigt og effektivt integreres som understøttelse af det musikalske hovedbudskab. Dette kræver at musikken passer til sangeren og at kunstneren forstår musikken. Dommeren kan acceptere hvilken som helst behandling, som er musikalsk mulig. Et hovedbudskab kan skifte fra en del af sangen til en anden. Ofte kommer hovedbudskabet til at ligge i teksten, mens det andre gange kan ligge i selve musikelementerne, fx rytmen. Uanset hovedbudskab, bedømmer dommeren hvordan de musikalske elementer af sangen og arrangementet understøtter hovedbudskabet.

### PRESENTATION CATEGORY

Presentation er en udadvendt, fremførende, og meddelende kategori, herunder det spændende i at overføre en sang fra noderne til en emotionel oplevelse og dele den med publikum. Ord, noder og andre symboler fra noden er komponistens og arrangørens gave til den optrædende. Præsentation af sangen er udførerens gave til publikum. Inden for den præsentation har udøveren frihed til at udforske og videregive sin individualitet som en del af en samlet gruppe, forudsat at det individuelle udtryk ikke tilsidesætter grænserne for god smag eller nutidige standarder for barbershopfremførelse.

Dommeren bedømmer alt vedrørende fremførelsen der bidrager til at skabe det emotionelle indtryk hos publikum. indlevelse og troværdighed er de primære kriterier efter hvilken fremførelsen og dens udtryk bedømmes. Udtrykket kan være nænsomt og knap synligt eller overordentlig kraftfuldt, men for at blive bedømt fordelagtigt skal det samtidig være troværdigt og passende.

Dommeren har hovedsageligt ansvaret for at bedømme underholdningsværdien i barbershopfremførelsen. Visuel og vokal fortolkning skal forklare indhold som det fortolkes af udøveren, og dommeren bedømmer om det stimulerer tilhørers deltagelse i oplevelsen. Dommeren bedømmer hvor godt det lykkes kunstneren at gøre sangen levende. Det har betydning for illusionen af historien/budskabet/temaet i dets visuelle og vokale fremførelse. Dommeren reagerer over for både de visuelle og de vokale aspekter ved præsentationen såvel som disse aspekters kombinerede virkning.

### SINGING CATEGORY

En bestanddel der klart definerer barbershopsang er dens unikke sound. Den bedste barbershopsang forbinder elementer af teknik og følelse og skaber et artistisk resultat: forvandlingen af en sang til en emotionel oplevelse for både udøverne og publikum.

Dommeren lytter især efter den behagelige effekt af stemmer der er rene og har god intonation, og stemmer der lyder frit med god resonans og som ikke viser tegn på vanskeligheder. Han forventer at høre ensemblet som en enhed, uforstyrret af individuelle forskelligheder i kvalitet og fremførelse. Desuden kan ensemblesounden synes større end summen af stemmerne, gennem forstærkning af akkordvalg, stemmeføring og volumenrelationer der er typisk for barbershop. Man plejer at sige at stemmerne "låser hinanden", at der findes et "ping" eller man får følelsen af en "ekspanderet lyd". Den "ringende" sound i en barbershopakkord er hovedkendeteg-

net for barbershopstilen. Tilhøreren til en barbershopfremførelse forventer at blive grebet af et vellydende, klingende klimaks, eller at blive imponeret af den renhed og skønhed der findes i en sangs blide og elegante udtryk. Fremragende barbershopsang kræver mesterlig beherskelse af vokalerne og ensemblefærdighed for at skabe de betagende effekter af musikalsk artisteri som er typisk for barbershop i høj klasse.

Dommeren bedømmer i hvilken grad sangerne opnår artistisk sang i barbershopstilen. Dette opnås ved præcis intonation, stor vokal færdighed, god stemmekvalitet og overensstemmelse i ensemblet. Behersker man disse elementer, skaber man en følelse af helhed, "ringen" og ekspansion af lyden gennem fremførelsen. Når artisteriet er til stede, opleves elementerne som naturlige, ukunstige og fri for synlige og hørbare anstrengelser. Dette tillader artisten at formidle sangens budskab fuldt ud.

### SHARED ELEMENTES

Hver af de tre kategorier, Music, Presentation og Singing er et selvstændigt perspektiv hvorfra dommerne vurderer den totale fremførelse. I nogen udstrækning vil dommerne bedømme den fulde fremførelse, og nogle af elementerne vil således blive bedømt i to eller endda i alle tre kategorier. De aspekter i en barbershopfremførelse der bliver bedømt i alle tre kategorier er "the five shared elements", udformet som spørgsmål til dommerne : 1) I barbershopstil?; 2) "Ringing", ren lyd?; 3) God kvalitet?; 4) Passer sangen til udøverne?; 5) Fra hjertet?



### AT VÆLGE EN COACH

Det er vigtigt at gruppen der skal modtage coaching har en idé om hvad de vil coaches i. Derfor skal ovenstående ikke læses som om at man kun bliver vejledt i én af de tre kategorier. Disse tre kategorier hører uvægerligt sammen, da ingen af de tre kategorier alene kan skabe musik. Vælg efter hvad i synes mest interessant, og bed jeres coach om at indføre andre elementer, hvis i har behov for at få en sammenhængning i det nummer i bliver coachet i. Har i problemer med valg af coach vejleder DABA gerne.

### ALMEN ENSEMBLESANG

Coaching i almen ensemblesang vil naturligvis inddrage elementer fra ovennævnte kategorier, da teknikerne ikke er forbeholdt barbershopstil, men en god guide til at nå højere mål. Der vil blive fokuseret på intonation, lytteteknik, tekst, forståelse af et nummer og finish.

## UDBYTTE AF COACHING

For at opnå fuldt udbytte af coaching vil jeg her videregive 10 tips om coaching fra Ann-Louise Blixt. Ann-Louise er dirigent for Copenhagen Hot Notes

1. Bestem i gruppen hvad i vil coaches i, lav en ønskeseddel.
2. Vælg coach efter de behov i har.
3. Tag kontakt med coachen i forvejen, og fortæl hvad i forbereder. (DABA formidler gerne denne kontakt)
4. Forbered en eller to sange i vil arbejde med
5. Indspil coachingen på bånd/CD
6. Indspil coachingen på video hvis det handler om fremførelse eller bevægelser.
7. Vælg en som skriver forandringer ned som coachen foreslår
8. Bed coachen om at gentage de vigtigste ting inden I skilles
9. Giv gruppen hjemmearbejde med at gennemgå og forklare hvad coachen har arbejdet med.
10. Hav regelmæssigt coaching - selv om det bare er en gang om året.

## EFTER COACHING

Efter coaching er det vigtigt at få prøvet de tips man har fået af coaches. Der er allerbedst hvis man bruger en ½ time lige efter seancen, så man kan få afprøvet de nye idéer man har fået mens de stadig er i frisk erindring. Ellers bør man sørge for at mødes hurtigst muligt efter en coaching og genopfriske de ting man har fået videregivet. Start prøven med det eller de numre i er blevet coachet i, og prøv derefter at overføre de ting i har snakket om til sange i er fortrolige med. Derefter kan nye teknikker bruges ved indlæring.



Dacke Drängar underholder ved festmiddagen

# Årets festival!

Af Jørgen Kampp

Med dette nummer af BarberBladet udsendes indbydelsen til den årlige festival den 27.-28. marts 2004. Det er nummer 11 i rækken af barbershopfestivaler, og endnu en gang afholdes den i Hillerød.

Kortene er blandet denne gang i forhold til tidligere år. Den offentlige koncert er lagt søndag eftermiddag. Det har vi prøvet før, hvor der kom et større publikum. Det bliver således festivalens sidste aktivitet, kun efterfulgt af fælles fotografering af grupper og kor – mens vi har det fine tøj på – og en kort afslutningsreception.

Som tidligere begynder festivalen lørdag formiddag, denne gang med en workshop.

Både workshops og coaching bliver udbygget. Lørdag eftermiddag er der to timers coaching, som er inkluderet i deltagerprisen for festivalen. Hver gruppe eller kor får to coaches, en time hver, og der udbydes coaching i følgende kategorier: music, presentation, singing og almen ensemblesang. Se nærmere andetsteds i dette

nummer af BarberBladet om coaching.

Søndag formiddag er der instruktion i sangteknik og scenefremtræden. Der bliver instruktion med master class i Barbershopteknik med den svenske kordirigent og barbershopinstruktør Åse Hagerman.

Det bliver en forrygende festival med gensyn mellem tidligere deltagere og som sædvanlig møde med nye ensembler der deltager for første gang. Ikke mindst festmiddagen lørdag aften bliver et højdepunkt, hvor vi underholder hinanden mere uformelt med skiftevis optræden foran buffeten!



Der underholdes ved festmiddagen

## Vokalkalenderen

Fortæl os om jeres egen optræden og om andre aktiviteter, så vi kan medtage det i aktivitetskalenderen. Har du haft glæde af denne kalender så kvitter med en anmeldelse.

Hvis du vil finde en koncert med vokalmusik så gå ind på hjemmesiden [www.vocal.dk](http://www.vocal.dk) og søg i begivenhedskalenderen efter det der interesserer dig.

**27. -28. marts**

Dansk Barbershop Festival 2004 i Hillerød