

Farbenwelten 04/2026

Der Reformer

Hallo liebe LifeSkills Freunde & Freundinnen

Willkommen bei Farbenwelten, der Newsletter, der dein Verständnis von dir selbst und den Menschen um dich herum vertiefen wird. Hier erhältst du spannende News zu den vier Farbenergien.



Unser Thema in 2026: Die Mischtypen

Warum ist das so wichtig? Weil das WAHRE Leben aus Menschen besteht, die neben einem Präferenzfarbverhalten, auch in einer zweiten Farbenergie (FE) agieren.

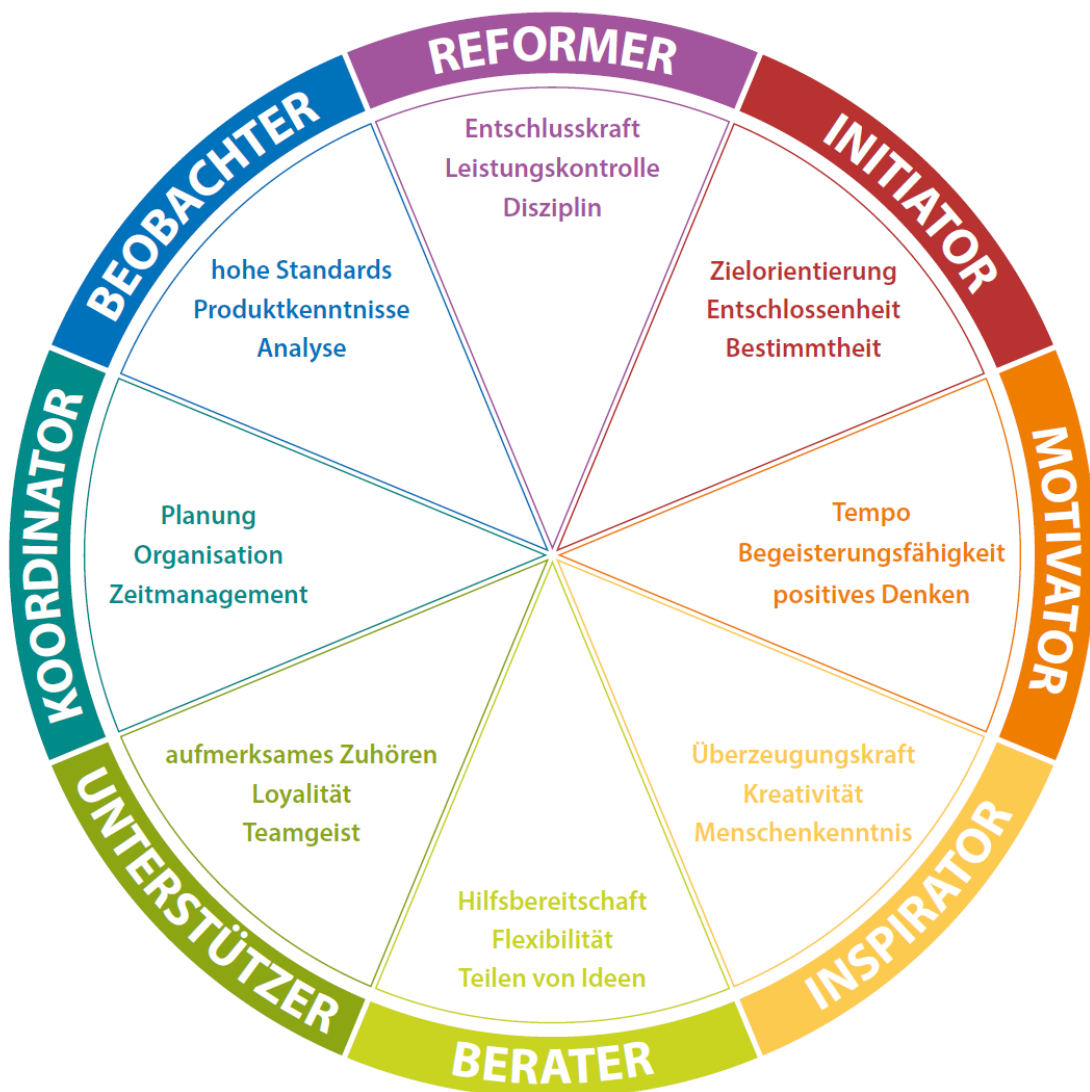
Eher selten treffen wir auf „fokussierte“ Typen. Wir erinnern uns: nur 3% bzw. nur jeder 33. hat lediglich eine Farbenergie über 50% ausgeprägt.

Unsere **Mischtypen-Reise** umfasst folgende Themen:

Die Grundtypen:

- Reformier (blau & rot)
- Koordinator (grün & blau)
- Berater (gelb & grün)
- Motivator (rot & gelb)

Ergänzend betrachten wir auch noch die **konträren Typen**: Rot/Grün und Blau/Gelb



Wir starten unsere Mischtypen Serie mit dem **Reformer** (Blau/Rot – Rot/Blauer Typus).

Ich kann dir keine hundertprozentige Formel für den Erfolg geben, aber ich kann dir eine für das Scheitern geben: Versuche es jedem recht zu machen.

(Herbert Bayard Swop)

Ein typischer rot-lastiger Reformerspruch. Warum?

Er sagt die Dinge, so wie sie sind, rein auf Sachebene, sprich - faktenorientiert. Blau und Rot reichen sich hier die Hand.

Dieser Spruch regt zum **Nachdenken** an, gedanklich gehen wir in die **Tiefe** und **überprüfen**, ob Swop recht hat. Gleichzeitig **proviziert** er uns, bringt jedoch ein umfangreiches Thema **schnell** und **präzise** auf den Punkt. **Zack** – einfach so hingehauen. Jetzt denk mal drüber nach!

Er behauptet etwas (100% Lösung für das Scheitern!) ohne es zu begründen (**Axiome**). „Versuche es jedem recht zu machen“ sagt uns indirekt, dass wir, um ein Ziel zu erreichen und um **effizient** zu sein, einfach nicht alle Menschen mitnehmen können. Das **Ergebnis** scheint wichtiger als der Weg.

Verhaltensmerkmale Reformer:

Interaktion: förmlich – sachlich – logisch

Möchte: Effizienz steigern – Beweise für Wirksamkeit

Typus: Reformer haben hohe Standards, stellen Fakten vor die Persona und sind sehr zielorientiert. Sie scheuen keine Konfrontation.

Eine wahre Geschichte:

Neulich bei einem LifeSkills Seminar:

Mir war gleich klar, Andreas wird unangenehm werden. Bei der Vorstellungsrunde sitzt er ruhig an seinem Platz und beobachtet die anderen. Gelegentlich zeigt sich ein kleines Lächeln oder ein abschätziges Grinsen auf seinem Gesicht.

„Eigentlich habe ich keine Zeit für so ein Kommunikationsseminar, aber mein Chef hat mich für diese Veranstaltung angemeldet, also bin ich hier. Erwartungen habe ich keine!“, sagt er und blickt mich herausfordernd an, als ich ihn nach seinen Erwartungen an das Seminar frage.

„Keine Erwartungen sind leicht zu erfüllen“, erwidere ich und weiß, dass er sehr wohl welche hat. Er will am Ende einen Mehrwert für sich haben, egal welchen.

Es dauert nicht lange, dann unterbricht er mich. Andreas meint, dass es nicht korrekt sei, dass zwischen Hippokrates und C.G. Jung die Welt im Dornröschenschlaf war und sich keine Gedanken über stereotypische Verhaltensmuster gemacht hätte. Rene Descartes hätte sehr wohl eine Grundstruktur des menschlichen Verhaltens definiert und sie auch umfassend definiert.

Ich erwidere, dass dies nur bedingt korrekt sei, da er sich nur oberflächlich dazu geäußert hätte, ich aber seinen Einwand beherzigen und mich in Zukunft vorsichtiger ausdrücken werde. Andreas nickt. Gewonnen!

Am ersten Seminartag kommen noch mehrere Einwände von ihm. In der Regel immer sehr direkt, fachlich fundiert, hinterfragend und durchaus auch provozierend. Das legt sich erst am zweiten Tag, nachdem er sein Profil erhalten, sich darin wiedergefunden und vieles über das Verhalten der einzelnen Farbenergien erfahren hat. Jetzt ist er auf den Farbenexpress mit aufgesprungen und sieht den Nutzen und die Power, die sich darin verbergen und nur darauf warten angewandt zu werden.

Prominenter Reformers:

Elon Musk (rot-blau): agiert zu 100% auf reiner Sachebene, der Mensch und seine Befindlichkeiten sind nebensächlich. Scharf und schnell im Denken, umfassendes Hintergrundwissen, hoher IQ, geringer EQ. Geht bei Entscheidungen, ohne zu zögern ins Risiko, setzt extrem hohe Standards (seinen Erwartungen in sich und alle anderen sind immens). Erwartet hohes Fachwissen und Professionalität. Verzeiht Fehler maximal einmal.

Schlussfolgerung:

Typische Reformer sind **kritisch** und **belesen**, sie halten mit Ihrer Meinung nicht hinterm Berg und **scheuen Konfrontationen** nicht. Sie haben eine hohe Selbstdisziplin, sind engagiert und pragmatisch. Sie switchen zwischen den Tugenden von Kristallblau und Feuerrot beliebig hin und her. Sie sind Macher mit einer starken, **rationalen**, **sachlichen** Ausprägung. **Nicht bequem**, aber in der Regel sehr **erfolgreich**. Sie gehen nicht in die Arbeit, um Freunde zu gewinnen oder sich über Privates auszutauschen, sondern um Ziele zu erreichen und Geld zu verdienen.

In der **Zusammenarbeit**: Reformer sind zu 100% auf der Sachebene, sie sind extrem gut darin hervorragende Leistungen abzuliefern und komplexe Probleme zu lösen. Allerdings fehlt ihnen oft die empathische Seite. Ganz nach dem Motto „Ned gschimpft is globt gnuu“, wird man in der Zusammenarbeit eher kritisiert als gelobt. Fehlverhalten wird direkt angesprochen.

Tipp des Monats!

Was ist der Unterschied zwischen einen initiiierenden Reformer (ROT-Blau) und einen initiiierenden Motivator (ROT-Gelb)?

Ganz einfach: Vergleiche **Elon Musk** mit **Donald Trump**. Beide sind prägend Feuerrot aber agieren unterschiedlich. Musk weiß von was er spricht, bleibt faktenorientiert, bedacht und übertreibt nicht. ZDF sind seine Welt. Er gilt als der erfolgreichste Manager der Weltgeschichte – sofern Erfolg in Dollar gemessen wird. Wahre Freunde hat er vermutlich nicht.

Trump agiert komplett anders. Er hat keine Ahnung, von was er spricht, lebt das Pippi Langstrumpf Prinzip (ich mache mir die Welt, so wie sie mir gefällt!), ist hochgradig impulsiv und seine Aussagen/Behauptungen sind genauso zahlreich, wie frei von Folgen & Fakten. Er könnte als größter Lügner der Weltgeschichte in die Annalen eingehen. Anhänger und Freunde hat er zuhauf.

Wichtig: beide dienen als Stereotypen – sie sollen uns die extremen Ausprägungen deutlich machen. Das bedeutet nicht, dass jeder Reformier ein herzloses Managementgenie und jeder Motivator ein lügender Narzisst ist.

Fazit

Reformier agieren überwiegend auf Sachebene, wissen von was sie sprechen und scheuen sich auch nicht uns das zu sagen.

Vermeide:

Zu viel Emotionen, ausschweifen und persönlich zu werden, unvorbereitet, unlogisch oder mittelmäßig zu sein

Stärken:

Effizienz, Wissen, Klarheit, Macher, Hochleistung und Perfektion

Tipp für Reformier:

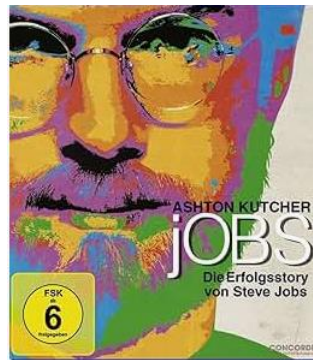
Kümmere dich um deine Persona-Seite. Der Mensch und seine Werte sind wichtig. Achte in deiner Ausdrucksweise mehr auf Zwischenmenschliches. Schon kleine Formulierungen wie „Wie geht es dir?“, „Bitte“, „Danke“, „Gut gemacht“ oder ein Lob können bei der anderen Person schon viel ändern. Passe besonders bei Diskussionen mit Menschen auf der Persona-Ebene auf, denn:

Wenn du jemand zum Schweigen gebracht hast, hast du ihn noch lange nicht überzeugt!

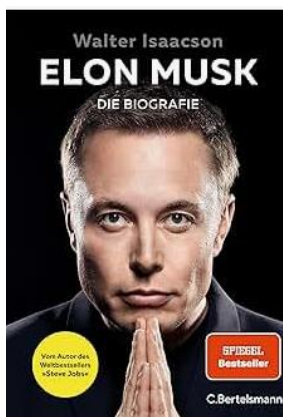
Film & Buch-Empfehlung

Der Vorname / Thomas ein wirklich gelungener Reformier

Steve Jobs / ein emotionsloses Genie



Elon Musk – die Biografie: Wenn du wirklich verstehen willst, wie ein Mensch rein auf Sachebene agiert, dann lies dieses Buch



Falls Du jemanden Farbenwelten empfehlen möchtest – hier der QR Code zur Anmeldung.



Du kannst dir alle bisher erschienen Newsletter von unserer Webseite herunterladen (PW: Farbenfreude2026).

Hier der Link: <https://www.bielmeier-und-partner.de/life-skills/farben-newsletter/>

Offene Seminare in 2026:

30.9 – 1.10	Advanced Seminar	in der Nähe von Aschaffenburg
4/5 November	Basis Seminar	in der Nähe von Aschaffenburg

Wie immer freuen wir uns über Feedback von euch.

Mit farbenfrohen Grüßen

Robert & Lara & Sophia

Euer LifeSkills Colour4Life Team



Bielmeier & Partner

Aufkirchnerstraße 36, 82069, Schäftlarn

This email was sent to {{contact.EMAIL}}
You've received it because you've subscribed to our newsletter.

[View in browser](#) | [Unsubscribe](#)