

## 1. 親近性の原理

外側同士内側同士で隣接するタイプとは親近感を持ちやすい(冠帯と沐浴など)

## 2. 理解の原理

情緒・行動・知性の同じグループ内は理解的接近を持ちやすい

## 3. 関心の原理

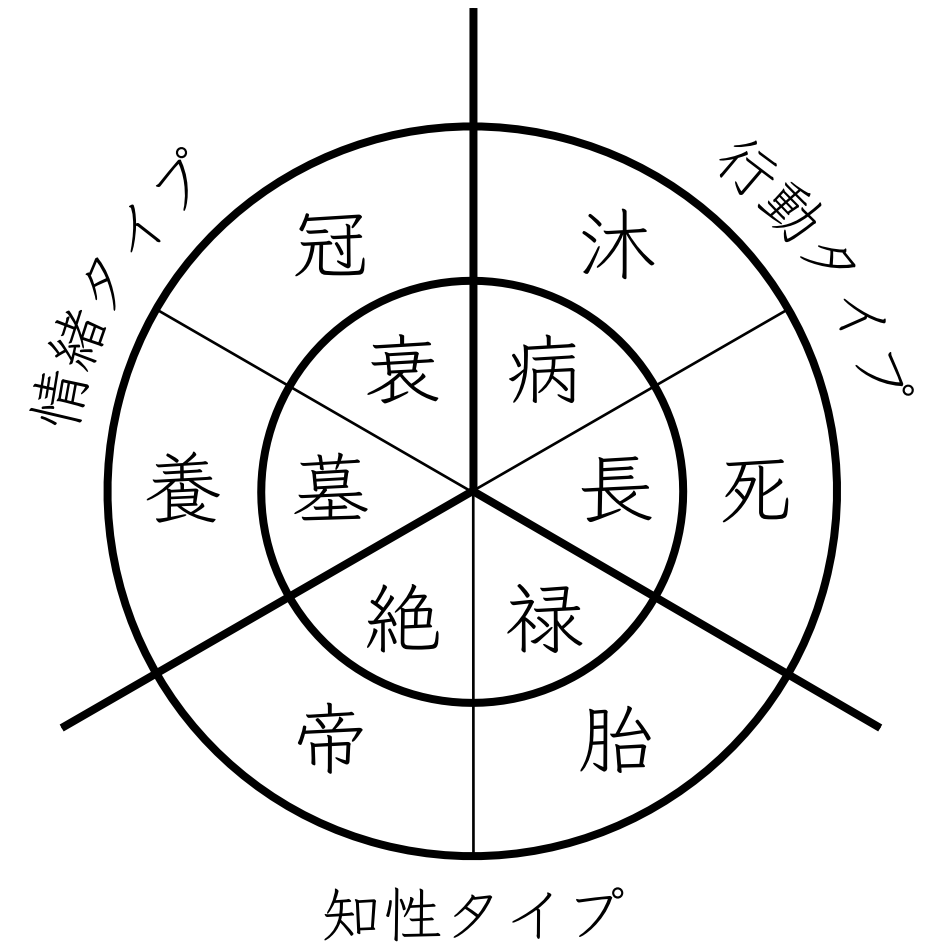
外側同士内側同士で、離れたタイプほど関心・興味を持ちやすい

## 4. 無関心の原理

外側と内側はお互いを理解しにくい

## 5. 男女の原理

男女間では、外側と内側のコンビでも、情緒・行動・知性のグループが同じなら  
かえって関心度が高い。



これらの原理は”人間関係の場”によって働く。分け隔てのない友人関係では「親近性の原理」が強く働くが、ビジネス関係では「理解の原理」が重要視されることもあるだろう。教育や師弟の関係では「関心の原理」で結びつくこともある。恋愛においては「関心の原理」が強く働くが、見合い結婚では「理解の原理」が強く働くこともある。

しかし、こうした法則はあくまで原則的なものであり、親近・理解・関心の原理もタイプによって原理間の作用比重が異なるところもあり、また、年齢・発達に応じて変化することも認められている。

さらに、親子兄弟や結婚相手のタイプによって、原理にアレンジが加わる事にも注意しておかねばならない。