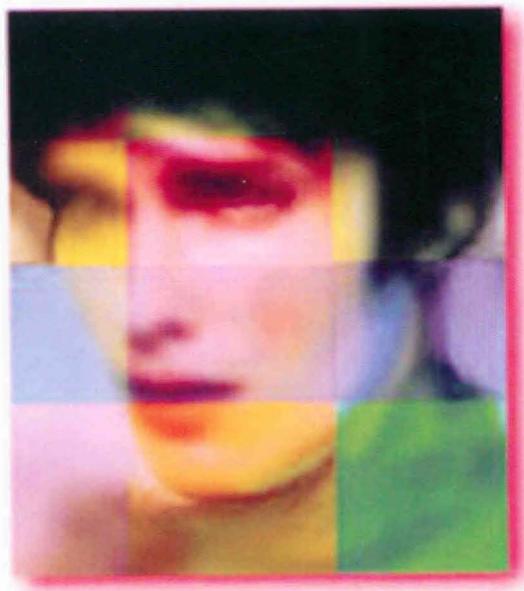


-IRT-

INVENTARIO DE RASGOS TEMPERAMENTALES

**FOLLETO DE INSTRUCCIONES
REVISADO 1990**



**TRADUCCIÓN, ADAPTACIÓN Y NORMATIVIZACIÓN
VLADIMIRO WOYNOW y RAÚL E. OÑORO AMADOR**

L.L. Thurstone

 **Manual Moderno®**

Edición autorizada por
 **EDICIONES PEDAGÓGICAS
Latinoamericanas S.A.**
CALLE 39 NO. 43-76, TELEFAX: 351-90-31 y 351-06-83
BARRANQUILLA, COLOMBIA.

IRT

INVENTARIO DE RASGOS TEMPERAMENTALES

Por L. L. Thurstone, PhD

**Profesor de Psicología, Director del Laboratorio Psicométrico
de la Universidad de Carolina del Norte**

Anteriormente profesor de Psicología por Servicios Distinguidos, de la Universidad de Chicago. Figura sobresaliente en el campo de las mediciones mentales. Pionero de la medición de aptitudes mentales y en el desarrollo de nuevas técnicas estadísticas, especialmente el análisis factorial. Autor de muchos libros en el campo psicológico, entre ellos *Multiple-Factor Analysis* que constituye la explicación científica de los procesos matemáticos y de investigación analítica que fundamenta sus pruebas de Habilidades Mentales Primarias, la serie Aprendiendo a Pensar y su **Inventario de Rasgos Temperamentales**.

Traducción, adaptación y normativización

WLADIMIRO WOYNO, PhD

RAÚL E. OÑORO AMADOR, PhD

Filosofía, Psicología.

Universidad de Louvain, Bélgica
Universidad de Berlín, Alemania

Psicología, Educación.

Hillsdale College, Universidad de Stanford
y Universidad de New Mexico

Este instrumento consta de:

Folleto de instrucciones	MP 15-1
Folleto de aplicación	MP 15-2
Hoja de respuestas	MP 15-3

CONTENIDO

Introducción a la primera edición	IX
Introducción a la edición revisada	X
I Finalidad de este Inventario	1
II Formato	1
III Aplicación	1
IV Calificación	2
V Elaboración del perfil	2
VI Interpretación	3
VII Descripción de las áreas que cubre el Inventario	4
VIII Desarrollo histórico del Inventario	6
IX Normas para adultos y jóvenes de ambos sexos	7
X Corolario	12

INTRODUCCIÓN A LA PRIMERA EDICIÓN

El nombre de L. L. Thurstone, autor del **Inventario de Rasgos Temperamentales**, cuya versión en español se ofrece hoy a los psicólogos de América Latina, no necesita de presentación; el mérito de su extensa labor en el campo de las investigaciones psicológicas es unánimemente reconocido, no sólo en su propio país, sino mucho más allá de sus fronteras, donde cuenta con no pocos discípulos y seguidores.

Aun cuando su nombre se asocia ante todo con la teoría de **factores primarios**, que comunican la unidad funcional y la cohesión a un determinado grupo de operaciones mentales, sería un error pasar por alto el aporte de L. L. Thurstone al estudio de la personalidad, tema que ocupa el primer plano de la Psicología contemporánea y alrededor del cual se libran acaloradas discusiones que aún están lejos de llegar a su término.

La principal razón de tales controversias estriba, sin duda, en la complejidad del problema y en los distintos enfoques con que diversas escuelas psicológicas abordan el estudio de la personalidad. De ahí proviene también la gran variedad de instrumentos ideados con miras a explorar sus múltiples facetas y penetrar hasta sus más recónditos repliegues. Se calcula que sólo en los países de habla inglesa, el número de los tests e inventarios de personalidad sobrepasa a 500, cantidad que contrasta con la casi completa ausencia de estos instrumentos en el idioma español.

Tal vez ésta es una de las causas que explica el auge que tienen en los países latinoamericanos los métodos proyectivos basados en materiales gráficos en forma de manchas, figuras o cuadros, tales como aparecen en los tests de Rorschach o de Murray, de Symonds o de Szondi, complicados en sus técnicas interpretativas, pero de fácil reproducción en contraste con los "Inventarios", cuya elaboración constituye una tarea ardua de por sí y que se dificulta aún más en el ambiente de imprecisos contornos étnicos y de tan variada idiosincrasia, como la que predomina en el vasto continente que se extiende al sur del Río Grande y llega hasta las heladas tierras de la Patagonia.

Pero ocurre que a pesar de su innegable valor en las aplicaciones clínicas, estos instrumentos no tienen la misma utilidad cuando el propósito del examen no consiste en determinar las causas de tensiones o de conflictos internos, sino en descubrir la presencia de aquellos rasgos que, con diversos grados de intensidad, son propios a toda persona normal y cuyo conocimiento es de gran importancia para su orientación educativa o vocacional, o en la selección de los candidatos para una determinada actividad ocupacional.

En el caso que nos ocupa, el rasgo temperamental puede ser definido como una disposición congénita para responder de manera uniforme a un determinado tipo de estímulos, o para reaccionar en forma más o menos idéntica en presencia de situaciones juzgadas por el individuo como análogas. Los instrumentos diseñados con miras a explorar estos aspectos y a descubrir los más salientes rasgos de la personalidad del examinando, se presentan generalmente en forma de "Inventarios", integrados por un crecido número de situaciones entre las cuales el examinando señala aquellas que mejor se ajustan a su caso particular. A través de estas respuestas se perfilan ciertas tendencias estables, o rasgos, que conviene tener en cuenta en el momento de formular las recomendaciones relacionadas con sus estudios o su futura carrera profesional.

El **Inventario de Rasgos Temperamentales** de Thurstone responde bien a esta finalidad. En manos de un psicólogo o de un pedagogo experimentado, es un valioso auxiliar en la labor de orientación de los jóvenes, ayudando a éstos a conocerse mejor a sí mismos y a encontrar su verdadero sitio en el complejo mundo de hoy.

Con la esperanza de estar rindiendo un servicio a los psicólogos latinoamericanos, presentamos hoy esta prueba psicométrica que complementa dos de las publicadas anteriormente: la Escala de Preferencias —Vocacional— y la Escala de Preferencias —Personal— de Kuder.

Wladimiro Woyno—Raúl E. Oñoro Amador
Bogotá, Colombia,
Junio de 1960

INTRODUCCIÓN A LA EDICIÓN REVISADA

El **Inventario de Rasgos Temperamentales** de L. L. Thurstone, en su versión en español, cumplió 30 años de servicio a Colombia y resto de Latinoamérica, lo que constituye una gran satisfacción y motivo de orgullo para esta empresa, pionera en el país en la producción de material psicométrico.

Durante sus primeros años el **IRT** fue más utilizado fuera de Colombia, país donde sólo tuvo un usuario, el entonces Fondo Universitario Nacional, hoy ICFES. Con el paso de los años su uso fue diversificándose y llegó a ser preferida en los medios psicológicos vinculados al comercio, la industria, la banca y el gobierno. Hoy se emplea donde quiera que exista la necesidad de identificar y valorar (cuantificar), rápidamente, los rasgos de temperamento más sobresalientes y distintivos de una persona.

Los profesionales de la psicología, no importa su especialidad, que requieren conocer la fórmula temperamental de una persona **sana y normal**, prefieren el **IRT**.

El **IRT** es uno de esos productos psicométricos de los años 1940 y 1950 que gracias a la dedicación casi mística y a la responsable laboriosidad de los expertos de la época se hicieron “clásicos”, y el transcurso del tiempo los hace más y más valiosos e irremplazables. Su validez y confiabilidad se han mantenido a muy altos niveles a pesar de los múltiples y significativos cambios que han ocurrido en el medio cultural en que son utilizados. Y su mercado se amplía sostenidamente como prueba pragmática de su bondad.

Hemos querido aprovechar el inicio del último decenio del Siglo XX para preparar este nuevo Folleto de instrucciones-revisado enriquecido con el capítulo VIII, Desarrollo histórico del Inventario, así como también con la introducción de algunas modificaciones que hacen de él un instrumento más útil y de más fácil manejo.

Raúl E. Oñoro Amador PhD
Psicólogo y Educador

Barranquilla, Colombia
Julio de 1990

I FINALIDAD DE ESTE INVENTARIO

Cada uno de nosotros posee características o rasgos de personalidad relativamente estables, que se conocen como nuestro temperamento. Estos aspectos de la personalidad son importantes para comprender nuestra manera peculiar de actuar dentro de distintas circunstancias, en la escuela o en el campo de trabajo.

La importancia de la personalidad ha sido reconocida por los psicólogos especializados en la elaboración de tests, especialmente en los últimos 30 años, y desde ese entonces muchas medidas de personalidad han sido publicadas. Sin embargo, la mayoría de estas pruebas describe a la persona en términos de sus tendencias psicóticas o neuróticas. Pero ocurre que para los fines prácticos de la vida cotidiana, la mayoría de nosotros puede considerarse como persona normal y las pruebas de índole clínica no parecen ofrecer el mejor método para la descripción de los rasgos de la personalidad. Para ello se necesita un instrumento de otra índole, que ponga de manifiesto los rasgos más importantes y estables de un individuo. Ellos describen la manera como las personas normales se distinguen unas de otras.

El **Inventario de Rasgos Temperamentales** de Thurstone fue elaborado para ese fin. Se limita a hacer una descripción práctica de los más importantes aspectos temperamentales del individuo sin pretender calificar el grado de tensión, inseguridad, conflictos internos o desadaptación al medio, que puedan existir en él. Su uso no es clínico. Su propósito es poner de manifiesto los rasgos que son relativamente estables en cada persona, excluyendo aquellos que reflejan recientes influencias de índole social, nuevas experiencias perturbadoras, o las que resulten de la influencia que ejerce la propaganda. Sin embargo, y precisamente debido a estas limitaciones en profundidad, esta prueba tiene una aplicación sumamente extensa. En un cuestionario relativamente corto se exploran siete áreas temperamentales.

II FORMATO

Los 140 reactivos que cubren las siete áreas están impresos en un folleto de seis hojas escalonadas. La Hoja de respuestas incluye dos cuadros para los perfiles, uno para adultos y otro para los jóvenes de ambos sexos, en edad escolar. En la Hoja de respuestas se contabiliza únicamente las respuestas correctas, lo cual facilita la elaboración del perfil.

III APLICACIÓN

El Inventario de Thurstone puede usarse individual o colectivamente; con o sin vigilancia. Puede ser aplicado por un examinador a una persona o grupo, o puede ser autoaplicado. El examinador debe asegurarse de que cada folleto tenga su Hoja de respuestas y de que cada examinando disponga de lápices para marcar las respuestas. Conviene que el examinador se aplique a sí mismo la prueba con el fin de familiarizarse con ella y poder ayudar a los que no hayan entendido bien las instrucciones.

Las instrucciones para la aplicación del Inventario están impresas en la primera parte del Folleto correspondiente y es necesario que los examinandos las estudien con la mayor atención. El examinador puede leer en voz alta las instrucciones para que los examinandos las sigan en su folleto. Este método resulta especialmente útil cuando se trata de pruebas colectivas.

No conviene hacer ningún comentario acerca de los temas del Inventario antes de la prueba, ni después de que ésta haya comenzado. Lo único que se debe hacer es recordar a los examinandos que deben marcar sólo una respuesta de las tres posibles: **SÍ**, ?, **NO**. No hay límite de tiempo; debe darse a cada uno de los examinandos todo el tiempo necesario para terminar la prueba. En muchos casos 20 minutos son suficientes. Cuando el examinando entregue su Folleto y la Hoja de respuestas, conviene comprobar si ha contestado todas las preguntas.

Si se descubre que dejó de contestar alguna, hay que devolverle tanto el Folleto como la Hoja de respuestas, para que revise su trabajo y conteste todas las preguntas.

IV CALIFICACIÓN

Las instrucciones para calificar la prueba se encuentran en la Hoja de respuestas. La calificación es rápida y sencilla puesto que las respuestas correctas se registran automáticamente a medida que el sujeto va contestando las preguntas, gracias a la tinta carbón de la Hoja de respuestas. Las respuestas marcadas con una X y un círculo encima no se toman en cuenta.

V ELABORACIÓN DEL PERFIL

Los cuadros para el perfil de los rasgos temperamentales, expresados en percentiles, están impresos en la Hoja de respuestas. Hay un cuadro para adultos (varones y mujeres) y otro para jóvenes de ambos sexos en edad escolar.

Para elaborar el perfil hay que proceder con las siguientes instrucciones:

1. Si el sujeto es un adulto, hombre o mujer, debe usarse el perfil para los adultos.
Si es estudiante de nivel medio, debe usarse el perfil reservado para los jóvenes de ambos sexos.
2. En la parte alta del perfil, anótense los puntajes obtenidos en las áreas **A** hasta **R**, tal como aparecen en la Hoja de respuestas.
3. En la columna correspondiente a la letra **A** búsquese el número equivalente al puntaje obtenido en el área **A**. Las columnas están subdivididas en **M** y en **F** para que, de acuerdo con el sexo del examinando, los resultados se anoten debajo de **M** (masculino) el de los varones y debajo de **F** (femenino) el de las mujeres.
4. Trácese un círculo alrededor del número correspondiente al puntaje obtenido en la columna **A**.
5. De la misma manera procédase para anotar el puntaje en las demás columnas **V, I, D, E, S y R**.
6. El percentil correspondiente al puntaje aparece en ambos lados del cuadro. La reducción del puntaje bruto a percentiles se hace automáticamente y se lee directamente en el cuadro del perfil.

VI INTERPRETACIÓN

El propósito principal de la prueba, como ya se mencionó anteriormente, es hacer la evaluación del individuo en función de aquellos de sus rasgos temperamentales que son relativamente constantes. Una de las ventajas del Inventario consiste en suministrar un criterio objetivo, en forma de perfil, de los rasgos temperamentales de un individuo, lo cual permite dentro de determinadas circunstancias predecir su posible éxito o fracaso.

Mientras unas actividades o estudios requieren un determinado nivel intelectual, más o menos fijo, las exigencias relacionadas con la personalidad pueden variar a menudo de una actividad ocupacional a otra, o de una situación a otra, en el ambiente escolar. Los estudios del temperamento, en relación con la clasificación de actividades ocupacionales y de situaciones de la vida escolar aún están en progreso. Mientras tanto, los resultados obtenidos por medio de este Inventario pueden ser muy útiles en aquellos casos en que ya se han establecido criterios en cuanto a las características temperamentales más apropiadas a una determinada situación.

Las características temperamentales requeridas para un determinado tipo de trabajo pueden variar debido a factores ajenos a la tarea en sí; ellas a menudo no se incluyen en las "descripciones de trabajo", ni en las "listas de requisitos mínimos" necesarios para tener éxito en su desempeño. Por ejemplo, para llenar la vacante de una alta posición industrial debe tenerse muy en cuenta, además de la capacitación profesional de los aspirantes, sus características temperamentales. Por otra parte, factores tales como el espacio disponible para efectuar la labor, la mayor o menor cantidad de ruido e interrupciones, o el grado de urgencia o premura que condicionen el ambiente de trabajo, requerirán características temperamentales específicas. Ellas ayudarán a seleccionar al mejor candidato entre varios con capacidades profesionales análogas. Son las características temperamentales, en casos como el que nos ocupa, las responsables por el mayor o menor éxito y satisfacción que se obtenga en la realización de una determinada actividad. El enumerar todos los aspectos de la personalidad, requeridos para una determinada actividad ocupacional, en su relación con cada uno de los rasgos temperamentales del Inventario, constituye un importante paso para la elaboración de un profesiograma completo.

He aquí un ejemplo de las características temperamentales deseables para una determinada actividad, que deben ser enumeradas en su análisis profesional, según la situación específica. Se requiere del individuo capacidad para:

1. Trabajo rápido durante largos períodos.
2. Concentración en medio de distracciones.
3. Estabilidad emocional.
4. Habilidad para tratar con el público.
5. Certo grado de adaptabilidad.
6. Pocas decisiones y limitado planeamiento.

Obsérvese que el perfil del Inventario de un aspirante para desempeñar el cargo que requiere los rasgos antes mencionados, mostrará probablemente un puntaje relativamente alto en las áreas: Activo, Estable y Sociable, y un puntaje medio en Impulsivo. Su puntaje en el área Dominante puede ser medio, salvo que los futuros planes impliquen una mayor responsabilidad en el ejercicio del cargo. En el caso de que la tarea requiera trabajo manual o con máquinas, el puntaje en el área Vigoroso deberá ser alto. El puntaje en el área Reflexivo será probablemente inferior al término medio.

Cuando un consejero vocacional trabaja con alumnos, puede usar el Inventario en forma análoga a la anterior, para predecir su posible comportamiento y reacciones de índole social, personal o académica. Así, por ejemplo, si un estudiante proyecta realizar un intenso plan de estudios y quiere además hacerse cargo de actividades extracurriculares, debe obtener probablemente un alto puntaje en el área Activo. Si su puntaje en el área Dominante es bajo, no sería aconsejable encargarle actividades de índole social. Un puntaje muy alto en el área Impulsivo puede indicar que sería peligroso para el estudiante emprender los estudios que requieren alto grado de perseverancia. El interés para las actividades relacionadas con el comercio, y especialmente con las ventas, debe ser acompañado por un alto puntaje en el área Social.

Al usar el Inventario se necesita tener algunas normas para decidir cuándo un puntaje es alto, bajo o medio. Puesto que ningún test puede considerarse como perfectamente seguro o confiable, debemos no perder de vista que es la media de los puntajes la que debe ser tomada como equivalente al término medio. Así, por ejemplo, aun en los tests más confiables el percentil 55 no se encuentra suficientemente por encima de la media como para considerarlo alto.

No se debe considerar como alto ningún puntaje que no sobrepase el percentil 75. Usando ese criterio se puede acertar en 9 casos sobre 10, al afirmar que la persona está por encima del término medio y si se desea lograr una mayor precisión se pueden adoptar normas más altas, tomando por ejemplo, como base, el percentil 84. (Este puntaje equivaldrá probablemente a 1 desviación estándar sobre la media.) Usando el mismo criterio no se debe considerar como bajo ningún puntaje que no fuere inferior al percentil 25, en el caso de que se use el percentil 75 para determinar los puntajes altos. O se usará el percentil 17 como bajo si se adopta el percentil 84 como alto.

Hasta qué punto puede considerarse como adecuada una norma que se adopta, depende de la finalidad que se persigue al usar el test y de la confiabilidad de los puntajes. El **Inventario de Rasgos Temperamentales** de Thurstone ha sido elaborado con miras a permitir un rápido vistazo sobre las siete áreas temperamentales que comprende. Los tests elaborados para examinar las áreas generales tienen que ser breves para permitir su rápida aplicación y no pueden tener la misma confiabilidad que un test largo destinado a la exploración de cada área en particular. Por consiguiente, este Inventario es particularmente útil cuando se trata de determinar cuáles son los rasgos temperamentales más notorios que caracterizan a un individuo.

VII

DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS QUE CUBRE EL INVENTARIO

ACTIVO (A)

La persona que obtiene un alto puntaje en esta área acostumbra trabajar y moverse con rapidez. Es inquieta aun en circunstancias en que debiera permanecer tranquila. Le gusta estar siempre ocupada en algo y tiene la tendencia a estar de prisa. De ordinario habla, camina, escribe con rapidez, aun cuando estas actividades no lo requieran.

VIGOROSO (V)

La persona con alto puntaje en esta área gusta de tomar parte en deportes, trabajos manuales que requieren uso de herramientas, y actividades al aire libre. Esta área pone de manifiesto la actividad física que implica un considerable desgaste de energía y pone en movimiento el sistema muscular. Este rasgo temperamental se describe con frecuencia como "masculino" aun cuando muchas mujeres adultas y adolescentes pueden lograr alto puntaje en él.

IMPULSIVO (I)

Altos puntajes en esta área son indicativos de una persona despreocupada, temeraria, confiada en su buena suerte, que actúa bajo la presión del momento y sin medir las consecuencias de sus actos. Personas de esta clase toman sus decisiones rápidamente, les agrada la competencia y cambian fácilmente sus actividades. La decisión para actuar o cambiar es rápida, independientemente de la manera como se mueve la persona, lenta o rápidamente (Activo), o de si le agrada o no la actividad que requiere un notable esfuerzo (Vigoroso). Una persona que queda a menudo "como en suspenso" mientras actúa o piensa, obtiene generalmente un bajo puntaje en esta área.

DOMINANTE (D)

Las personas con alto puntaje en este sector se consideran a sí mismas como capaces de tomar la iniciativa y la responsabilidad de actuar como líderes. Les gusta hablar en público, organizar actos sociales, promover nuevos proyectos y convencer a los demás. Son de aquellas personas que probablemente se harían cargo de la situación en caso de un accidente.

ESTABLE (E)

Las personas que tienen un alto puntaje en esta área son generalmente alegres y tranquilas. Pueden reposar en un medio bullicioso y no pierden la cabeza en situaciones críticas. Afirman que pueden concentrarse en medio de muchas distracciones. No se molestan si se les interrumpe mientras están meditando y no se irritan a causa de los pequeños contratiempos de la vida cotidiana; no les incomoda dejar una tarea inconclusa o terminarla dentro de un plazo fijado de antemano.

SOCIABLE (S)

Las personas que obtienen alto puntaje en el área de sociabilidad buscan la compañía de los demás, fácilmente traban amistades y son generalmente simpáticas y agradables en su trato con la gente; están siempre dispuestas a cooperar y a prestar ayuda. Los extraños les confían fácilmente sus problemas personales.

REFLEXIVO (R)

El alto puntaje en esta área indica que la persona se inclina a la meditación y a la reflexión y encuentran más a su gusto tratar asuntos teóricos que problemas prácticos. Es propio de las personas reflexivas analizarse a sí mismas. Estas personas son generalmente tranquilas; encuentran placer en el tipo de trabajo que requiere precisión y esmero en los detalles. Tienen la tendencia a hacerse cargo de más obligaciones de las que pueden atender y en general prefieren más bien planear que ejecutar los planes.

(Un resumen de las descripciones anteriores está impreso en la Hoja de respuestas.)

VIII**DESARROLLO HISTÓRICO DEL INVENTARIO**

En el proceso de desarrollo del **Inventario de Rasgos Temperamentales** de Thurstone se analizaron varias pruebas análogas, unas publicadas recientemente con relación al trabajo de Thurstone, otras conocidas de tiempo atrás.

Un análisis factorial del *Guilford Personality Schedule* (Inventario Guilford de Personalidad) se hizo con base en los puntajes originales que cubren las siguientes áreas:

- | | |
|---------------------------|--------------------------------------|
| 1. Introversión | 8. Varonilidad |
| 2. Introversión reflexiva | 9. Sentimiento de inferioridad |
| 3. Depresión | 10. Nerviosidad |
| 4. Tendencia cicloide | 11. Falta de objetividad |
| 5. Rathymia | 12. Falta de afabilidad |
| 6. Actividad general | 13. Falta de espíritu de cooperación |
| 7. Ascendencia | |

Las intercorrelaciones de las trece áreas obtenidas por C. Lovell de los tres cuestionarios de Guilford han sido reformadas. El número de factores representados por las trece áreas separadas quedó reducido a nueve. Dos de estos nueve factores tienen tan poca diferencia que, para los efectos de índole práctica, se consideró suficiente dejar un total de siete factores, básicamente independientes. Sus nombres, símbolos que los representan y sus más altos índices de correlación con las respectivas áreas del Inventario de Guilford, son:

Cuadro 1

Factores	Área del <i>Guilford Personality Schedule</i>	Índices más altos de correlación
1. ACTIVO (A)	Actividad general Espíritu de cooperación	.44 .43
2. VIGOROSO (V)	Varonilidad	.74
3. IMPULSIVO (I)	Actividad general Rathymia	.60 .45
4. DOMINANTE (D)	Ascendencia Extraversión social	.55 .42
5. ESTABLE (E)	Estabilidad emocional Libre de depresión Extraversión reflexiva Extraversión social	.50 .50 .36 .32
6. SOCIABLE (S)	Espíritu de cooperación Afabilidad	.72 .66
7. REFLEXIVO (R)	Introversión reflexiva Depresión Introversión social Estabilidad emocional Rathymia	.76 .35 .29 .26 .41

Las correlaciones entre los siete factores primarios, como resultan de ese estudio, aparecen en el cuadro 2.

Cuadro 2

	Activo	Vigoroso	Impulsivo	Dominante	Estable	Sociable	Reflexivo
Activo	1.00	.32	-.26	-.17	-.18	-.37	.11
Vigoroso	.32	1.00	.11	.03	.05	-.03	.15
Impulsivo	-.26	-.11	1.00	.71	-.10	-.15	-.01
Dominante	-.17	.03	.71	1.00	.04	.01	.07
Estable	-.18	.05	-.10	.04	1.00	.52	-.23
Sociable	-.37	-.03	-.15	.01	.52	1.00	-.11
Reflexivo	.11	.15	-.01	.07	-.23	-.11	1.00

Por otro lado, el autor del **Inventario de Rasgos Temperamentales** adelantaba el análisis factorial, seguía de cerca las investigaciones que se hacían en el campo de las mediciones de la personalidad y consultaba todos los cuestionarios de intereses y de características personales disponibles en ese entonces. Estos estudios dieron por resultado una lista de varios miles de reactivos. Todos ellos parecían útiles para establecer las diferencias propias de las personas consideradas como normales y adaptadas al medio, y describían el comportamiento en función de unos rasgos relativamente estables. **Los reactivos destinados a lograr clasificaciones clínicas o psiquiátricas quedaron descartados.**

Después de haber eliminado los reactivos inadecuados o que implicaban repetición, el **IRT** quedó reducido a 320 reactivos. En esta forma se aplicó a 198 adultos. Las respuestas de cada sujeto a cada reactivo particular se consignaron en las tarjetas especiales diseñadas por la editorial *The Psychological Corporation*. Se elaboraron las claves provisionales para cada uno de los siete factores y se hizo la distribución de frecuencias para los puntajes de cada área. Las tarjetas de los sujetos que obtuvieron puntajes correspondientes al tercio superior o inferior en cada área fueron separadas de las demás. Con base en ellas se trazaron para cada reactivo las tablas cuádruples, por medio de las cuales se seleccionaron para cada área los veinte reactivos más representativos, mismos que forman el actual Inventario compuesto por 140 preguntas.

IX**NORMAS PARA ADULTOS Y JÓVENES DE AMBOS SEXOS**

En el cuadro 3 aparecen las distribuciones de las frecuencias de los puntajes en las siete áreas, correspondientes a 694 varones (V) y 161 mujeres (M), todos ellos estudiantes de primer año de la Universidad de Illinois (Navy Pier). Los rangos percentiles para estos dos grupos aparecen en la Tabla 1.

El cuadro 4 representa la distribución de las frecuencias para los jóvenes (V) y las muchachas (M), alumnos de escuelas secundarias. La Tabla 2 señala los rangos percentiles correspondientes a este grupo, que comprende 419 alumnos y 504 alumnas, todos con edad que oscila entre 14 y 18 años.

La Tabla 3 contiene las normas para los empleados de oficina, adultos todos, en su mayoría graduados de bachillerato; alrededor de 15% egresados de escuelas superiores. Todos estos individuos estaban dedicados a los más variados trabajos de oficina, incluyendo taquígrafos, mecanógrafas, recepcionistas, archivistas, mensajeros, estadígrafos, contadores, tenedores de libros, operadores de máquinas de oficina, etc. Sus edades oscilaban entre 20 y 55 años, pero la mayoría estaba comprendida entre 25 y 45.

Cuadro 3

$N = 855$; $V = 694$ y $M = 161$

Tabla 1
Rangos percentiles para varones y mujeres

Puntajes	A Activo	V Vigoroso		I Impulsivo	D Dominante		E Estable	S Sociable	R Reflexivo	Puntajes
	V M	V M	V M	V M	V M	V M	V M	V M	V M	
20	100	100	100	100	100	100	100	100	100	20
19	100	100	99	100	100	100	100	98	99	19
18	99	100	97	100	99	100	98	99	97	18
17	99	99	94	100	98	98	96	96	94	17
16	97	98	90	99	95	96	94	93	90	16
15	95	98	85	98	91	93	91	89	82	15
14	91	95	78	98	83	86	87	85	72	14
13	84	89	69	98	72	73	82	79	61	13
12	74	79	57	96	60	60	77	72	51	12
11	63	66	45	94	47	48	71	65	41	11
10	50	52	35	87	36	36	63	58	31	10
9	37	42	26	76	25	28	55	50	44	9
8	26	32	19	65	16	18	47	37	33	8
7	17	19	14	53	10	8	41	26	23	7
6	10	10	9	41	6	3	33	19	15	6
5	5	5	6	31	3	1	24	13	9	5
4	3	2	3	24	1	0	15	8	4	4
3	1	1	1	17	0	0	9	5	2	3
2	0	0	1	10	0	0	5	2	1	2
1	0	0	0	4	0	0	2	1	0	1
0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0

Cuadro 4
**Distribución de frecuencias para alumnos de cinco colegios de
educación secundaria en edades de 14 a 18 años**

$N = 923$; $V = 419$ y $M = 504$

Tabla 2
Rangos percentiles para alumnos de educación secundaria, varones y mujeres

Tabla 3
Normas para empleados de oficina, adultos, la mayoría graduados de bachillerato
(540 varones y 496 mujeres)

Puntajes	A Activo		V Vigoroso		I Impulsivo		D Dominante		E Estable		S Sociable		R Reflexivo		Puntajes
	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	
20	100	100	100	100	100	100	99	100	100	100	100	100	100	100	20
19	100	100	99	100	100	100	96	99	100	99	98	98	100	100	19
18	99	100	97	100	98	99	92	96	98	99	94	93	100	100	18
17	98	99	92	100	94	96	87	93	94	97	87	83	100	99	17
16	95	98	84	100	88	89	82	90	89	94	76	72	99	99	16
15	90	96	76	98	80	80	75	87	81	88	62	59	98	98	15
14	84	91	67	97	70	71	68	82	73	80	50	47	96	96	14
13	77	83	55	94	58	59	62	77	63	71	41	36	91	92	13
12	67	74	44	90	45	46	55	71	52	62	31	25	84	87	12
11	55	63	34	86	32	34	47	63	42	54	23	19	76	79	11
10	44	51	26	79	23	24	41	55	34	45	17	14	66	69	10
9	33	40	18	70	16	17	35	47	26	37	12	9	54	59	9
8	24	28	12	60	10	11	27	28	17	28	8	6	42	47	8
7	16	18	8	49	5	7	21	29	11	20	5	4	32	36	7
6	9	10	4	38	3	4	16	22	7	12	3	2	22	26	6
5	5	4	2	27	1	2	11	16	4	6	2	1	14	16	5
4	3	2	1	17	1	1	7	10	2	4	1	0	8	9	4
3	1	1	1	10	0	1	5	7	1	2	1	0	4	3	3
2	1	0	0	5	0	0	3	3	0	1	0	0	2	1	2
1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 4
Normas percentiles para adultos. Grupos universitarios y empleados de oficina

Puntajes	A Activo		V Vigoroso		I Impulsivo		D Dominante		E Estable		S Sociable		R Reflexivo		Puntajes
	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	V	M	
20	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	20
19	100	100	99	100	100	100	98	99	100	99	98	99	100	100	19
18	99	100	97	100	99	99	95	97	99	99	96	94	100	100	18
17	98	99	93	100	96	96	92	94	97	98	91	85	100	99	17
16	96	98	87	100	92	91	89	91	94	94	84	74	99	99	16
15	93	96	81	99	86	83	84	87	89	89	73	62	98	98	15
14	88	92	73	97	77	75	79	83	83	82	62	50	95	96	14
13	81	84	63	95	66	62	73	77	76	74	52	39	91	93	13
12	71	75	51	92	53	50	67	71	66	66	42	29	85	88	12
11	60	63	40	88	41	37	61	64	57	57	33	22	79	81	11
10	47	51	31	81	30	27	53	56	47	48	25	17	68	71	10
9	35	41	23	72	21	20	46	48	36	40	19	11	56	61	9
8	25	29	16	61	13	13	39	38	26	30	14	7	43	50	8
7	16	19	11	50	8	8	32	28	18	21	10	5	32	39	7
6	10	10	7	39	4	4	26	21	12	13	6	2	22	28	6
5	5	5	4	28	2	2	18	15	7	7	4	1	14	18	5
4	3	2	2	18	1	1	12	10	3	4	2	0	8	9	4
3	1	1	1	11	0	0	7	6	2	2	1	0	3	4	3
2	0	0	0	6	0	0	4	3	0	1	0	0	1	2	2
1	0	0	0	2	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

La Tabla 4 muestra las normas percentiles basadas en los puntajes de los estudiantes universitarios y los empleados de oficina. (Véase el perfil para adultos de ambos sexos que aparece en la Hoja de respuestas.)

La confiabilidad del IRT también fue calculada para un grupo de personas en proceso de búsqueda de empleo y para un grupo de ejecutivos de una empresa comercial. En el primer caso, cuadro 5, las personas se clasificaron en adultos masculinos (AM), adultos femeninos (AF), jóvenes masculinos (JM) y jóvenes femeninos (JF). Los resultados del grupo de la empresa, al cual se le sometió al método de *test-retest* (seis meses después) se presentan en el cuadro 6. El coeficiente de confiabilidad fue más alto en el grupo de la empresa.

Se realizaron varios estudios de validez, entre los que se destacan el realizado con diez grupos de empleados de ventas. El supervisor de cada grupo contestó una escala para cada uno de sus empleados; dicha escala incluía pares de diversos temas describiendo los siete rasgos medidos en ella. En cada par, un tema describía conductas típicas de un alto puntaje individual y el otro describía conductas típicas bajas. Los supervisores seleccionaron el tema de cada par que mejor describía al empleado. Estas evaluaciones fueron comparadas con los resultados del inventario aplicado al empleado; el coeficiente de correlación entre las calificaciones del supervisor y los resultados de las pruebas indican que el comportamiento temperamental puede ser descrito con precisión por este **Inventario de Rasgos Temperamentales** (véase el cuadro 7).

Cuadro 5
Coeficiente de confiabilidad para la prueba dividida en los siguientes grupos:
Adulto-Masculino (AM), Adulto-Femenino (AF), Joven-Masculino (JM),
Joven Femenino (JF), comparados con los resultados de todo el grupo (E)

ÁREA	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD				
	AM	AF	JM	JF	E
Activo (A)	.48	.46	.48	.50	.51
Vigoroso (V)	.61	.63	.59	.67	.68
Impulsivo (I)	.65	.65	.62	.70	.70
Dominante (D)	.77	.77	.82	.83	.86
Estable (E)	.63	.64	.59	.63	.55
Sociable (S)	.68	.73	.69	.78	.76
Reflexivo (R)	.73	.62	.60	.48	.45

Cuadro 6
Coeficiente de confiabilidad para el grupo *test-retest* formado por ejecutivos
de una empresa comercial

ÁREA	COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD
Activo (A)	.78
Vigoroso (V)	.78
Impulsivo (I)	.79
Dominante (D)	.82
Estable (E)	.61
Sociable (S)	.73
Reflexivo (R)	.75

Cuadro 7
**Coeficiente de correlación entre los puntajes predictivos dados por los supervisores
y los puntajes actuales que arrojó el Inventario**

ÁREA		COEFICIENTE DE CORRELACIÓN
Activo	(A)	.95
Vigoroso	(V)	.93
Impulsivo	(I)	1.00
Dominante	(D)	.92
Estable	(E)	.90
Sociable	(S)	.98
Reflexivo	(R)	.81

X
COROLARIO

En noviembre de 1959, después de 37 meses de trabajo personal continuo, Wladimiro Woyno y Raúl E. Oñoro Amador, en Colombia, concluyeron una réplica total de la labor de investigación y análisis estadísticos realizados por el doctor L. L. Thurstone desde el Laboratorio Psicométrico de la Universidad de Carolina del Norte. Esta labor fue validada y archivada por *Science Research Associates* de Chicago, quienes habían autorizado el trabajo de Woyno y Oñoro. En junio de 1960, Ediciones Pedagógicas Latinoamericanas Ltda., en ese entonces una sociedad “de hecho” con sede en Bogotá, lanzó al mercado latinoamericano —plenamente autorizada por SRA— la primera versión en español del **Inventario de Rasgos Temperamentales** de Thurstone con normas colombianas, las cuales, en 1964 se complementaron con normas latinoamericanas que se pudieron obtener gracias al ingente esfuerzo inicial por utilizar un lenguaje “neutral” libre de modismos y expresiones lugareñas. Este primer gran paso permitió además reunir posteriormente una muestra continental de tres países de Sudamérica, dos de Centroamérica y México, con 1 710 varones y 1 050 mujeres entre 16 y 23 años; 975 varones y 630 mujeres eran estudiantes entre 16 y 20 años; 735 varones y 420 mujeres eran empleados del comercio y trabajadores de la industria con edades entre 18 y 23 años.

Como tesis o monografía de grado en psicología, el IRT ha sido normativizado en México, Costa Rica, Venezuela, Perú y El Salvador. EPLA exigió que tales trabajos se realizaran replicando sus propios procedimientos normativos. Los análisis estadísticos efectuados con los resultados de esas normatizaciones, aun cuando han mostrado variaciones menores, no significativas al .05, han confirmado cada vez la validez y confiabilidad del Inventario y la unificación de las normas a nivel latinoamericano. Estas normas son las que aparecen en las ediciones de esta empresa.

Durante el transcurso de los últimos treinta años, EPLA ha realizado cinco investigaciones piloto a nivel nacional (en Colombia) y ninguna de ellas ha mostrado la necesidad de una revisión de normas.

Se ha entendido que esos resultados, confirmados una y otra vez, son un testimonio significativo de la prolividad y pureza estadística con que se ha procedido siempre.

IMPORTANTE

El uso del presente test como el de cualquier otro instrumento psicológico o psicométrico, está reservado a profesionales de la Psicología, la Psicopedagogía, la Orientación Vocacional y la Consejería Educativa. Su uso por personal distinto al mencionado destruye el valor científico del instrumento. No debe permitirse que este tipo de material quede en poder de estudiantes, padres, familiares, maestros o profesores del interesado.

Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier método, del presente instrumento que está debidamente protegido contra el fraude y la piratería intelectual.

Fotocopiar éste o cualquier otro instrumento psicométrico es una violación de las normas de ética y un fraude que se puede castigar por medios legales. Usted no desea, estamos seguros, ser catalogado como un profesional o futuro profesional sin firmes valores morales.