

## Construction of Interpersonal Communication Skill Test

Daw Khin Soe Than<sup>1</sup>, Daw Theingi Htun<sup>2</sup>, Daw Tin Nwe Oo<sup>3</sup>

### Abstract

In this study, we aim to construct an Interpersonal Communication Skill Test which is suitable for Myanmar cultural Setting. The preliminary test included 34 items. Of 34 item, two items were rejected because of which were not suitable for Myanmar culture. Therefore 32 items were tested for items analysis. In this paper, the test was administered to 100 students of Yadanabon University. Their scores of each item were used to compute  $\chi^2$  for item analysis. The item analysis resulted in the new scale 30 items. The present Interpersonal Communication Skill test consists of 30 items which were categorized into of six effective communication skill related factors such as honesty, openness, positiveness, supportiveness, empathy, and equality.

Key words: honesty, openness, positiveness, supportiveness, empathy, equality

### Introduction

Understanding human activity means understanding the process of human communication. The unique activity that distinguishes them from other members in the animal kingdom is the ability to develop and utilize symbols. People's communication symbol systems are both verbal and nonverbal, and they transmit meaning and stimulate from those people who receive them. The response of others is not always what others' desire because listener's reactions to words are affected by their previous language experiences that are unique to that individual. Thus, people's primary concern must be with the way that people react to what they say. People

---

<sup>1</sup> Associate Professor, Department of Psychology, Yadanabon University

<sup>2</sup> Tutor, Department of Psychology, Yadanabon University

<sup>3</sup> Tutor, Department of Psychology, Yadanabon University

must concern themselves with the nature of the people they talk to and their feelings about what they say. They must put "symbolic interaction" at the center of their communication concern.

Interpersonal communication is a transactional process of exchanging messages and negotiating meaning to convey information and to establish and maintain relationships. Interpersonal Communication usually occurs between two persons, called a dyad. Of all the forms of communication people will examine, interpersonal affects them most directly and constantly. Not all interpersonal communication is of a highly personal nature. A substantial portion of their interpersonal communication is about the thing which matter most deeply to them, however. This deeply personal nature of interpersonal communication is one reason why it is so important for them to study. Interpersonal communication also forms the basis of their self-knowledge and make close personal relationships possible.

Effective interpersonal communication is important in this regard in several ways. Thoughts, facts, and opinions that go unheard and or are misunderstood may seriously reduced the logical soundness of the decision. Picture yourself in a meeting where your ideas and inputs seem to be ignored or not seriously considered by others. Effective interpersonal communication is also very important in ensuring the acceptance of certain decisions in another way.

Spouses who claim that they have a communication problem, children who feel their parents "Just don't understand them," bosses who cannot understand why their performance evaluations of subordinates seem to have no impact the situations where effective interpersonal communication is important are infinite.

Therefore the purpose of this paper is to construct an Interpersonal Communication Skill Test.

## **Method**

### **Writing the Items and Planning the Test**

The subjects were used in terms analysis study were a group of 100 students of Yadanabon University.

Firstly, the original 34 items were studied and translated into Myanmar. And then, several Myanmar people were asked to answer whether they can easily understand the meaning of each translated item or not. Of 34 items, two items were rejected because of which were not suitable for Myanmar culture. Therefore 32 items were tested for items analysis.

These items were organized and printed in a booklet form as a preliminary test. Each item has five multiple choice questions, A, B, C, D and E. The respondent has to choose either A or B or C or D or E.

**Table (4.1) Showing the items with chi-square values significant at 0.01, 0.05 and .005 level.**

Items No.	Description of items	$x^2$ values	Level of significance
1.	<p>ကျွန်ုပ်တစ်ခုခုကို ရှင်းပြတိုင်း နားထောင်သူများကို ကျွန်ုပ်ပြောတာ နားလည်ပါသလားဟု မေးတတ်သည်။</p> <p>(က) လုံးဝမမှန်</p> <p>(ခ) အများအားဖြင့် မမှန်</p> <p>(ဂ) အတော်အသင့်မှန်</p> <p>(ဃ) အများအားဖြင့် မှန်</p> <p>(င) အမြဲလိုလိုမှန်</p>	10.88	0.05
2.	ကျွန်တော် တစ်စုံတစ်ခုကို ပြောလိုက်တိုင်း လူတွေက ကျွန်တော်ဘာပြောတယ်ဆိုတာ နားမလည် ကြပါ။	11.74	0.05
3.	ကျွန်ုပ်သည် ကျွန်ုပ်၏ အယူအဆများကို ပေါ်လွင် ပြတ်သားအောင် ရှင်းပြနိုင်သည်။	10.30	0.05
4.	တခြားသူများနှင့် သဘောချင်း မကိုက်ညီသော ကျွန်ုပ်၏ ထင်မြင်ချက်များကို ဖော်ပြခက်ခဲသည်။	10.82	0.05
5.	ကျွန်ုပ်အားပေးသော မေးခွန်းတစ်ခုကို နားမလည်လျှင် ၎င်းကို ထပ်ရှင်းပြပေးပါရန် တောင်းဆိုသည်။	12.09	0.05

<b>Items No.</b>	<b>Description of items</b>	<b><math>x^2</math> values</b>	<b>Level of significance</b>
6.	သူတို့ ဘာရည်ရွယ်ပြီး ပြောနေတယ်ဆိုတဲ့ အကြောင်း ကျွန်ုပ် နားမလည်ပါ။	11.31	0.05
7.	အရာရာကို တခြားသူတစ်ဦး၏ ရှုဒေါင့်မှ မြင်ရန် လွယ်ကူပါသည်။	15.58	0.01
8.	ကျွန်ုပ်စိတ်က တခြားရောက်သည့်တိုင် ပြောစကား များကို ကျွန်ုပ်နားထောင်ဟန်ဆောင်လေ့ရှိသည်။	9.58	0.05
9.	ကျွန်ုပ်သည် ကျွန်ုပ်၏ ခံစားမှုများကို ဖော်ပြရန် ခက်ခဲသည်။	11.54	0.05
10.	ကျွန်ုပ်သည် တခြားသူများနှင့် စကားပြောနေစဉ် ထိုသူအား ကြည့်လိုက်ခြင်းဖြင့် သူတို့၏ စိတ်ကို သိနိုင်သည်။	14.04	0.01
11.	ကျွန်ုပ်ကို သူဘာပြောမည်ဆိုတာသိလျှင် သူ့စကားကို ဆုံးအောင် နားမထောင်ဘဲ စကားကို ဖြတ်ပြော တတ်သည်။	19.74	0.005
12.	ကျွန်ုပ်ပြောစရာရှိတာကိုပဲ အာရုံစိုက်လွန်းတော့ နားထောင်သူများ၏ အရိပ်အကဲနှင့် တုန်ပြန်မှု များကို သတိထားမိခြင်း မရှိပါ။	17.42	0.005
13.	ကျွန်ုပ်၏ အားနည်းချက်များသည် တခြားသူများနှင့် မဆိုင်သောကြောင့် ဖုံးကွယ်ထားလေ့ရှိသည်။	13.06	0.01
14.	ကျွန်ုပ် အမှားပြုလုပ်မိသည့်အခါတိုင်း ဝန်ခံလေ့ ရှိသည်။	16.02	0.005
15.	ကျွန်ုပ်ကို တခြားသူများ နားလည်သွားစေရန် အတွက် ကျွန်ုပ်ခံစားချက် ယုံကြည်ချက်များကို တခြားသူများအား ပြောတတ်သည်။	10.24	0.05
16.	ကျွန်ုပ်၏ ခံစားချက်များကို ပြောပြရန်ခဲယဉ်းသည်။	11.86	0.05
17.	ကျွန်ုပ်ကြောင့် တစ်စုံတစ်ဦး စိတ်ထိခိုက်စရာ ဖြစ်သည်ဟု ထင်ပါက တောင်းပန်တတ်သည်။	15.58	0.005

Items No.	Description of items	$x^2$ values	Level of significance
18.	ကျွန်ုပ်ကို ပြစ်တင်ဝေဖန်ခံနေရပါက ကာကွယ်ပြောဆိုခြင်း လုပ်တတ်သည်။	11.14	0.05
19.	ကျွန်ုပ် စိတ်ဆိုးနေသောအချိန်တွင် တစ်စုံတစ်ယောက်က စိတ်ဆိုးနေသလားဟု မေးမြန်းခံရလျှင် ဟုတ်မှန်ကြောင်း ဝန်ခံတတ်သည်။	21.04	0.005
20.	ကျွန်ုပ်စကားပြောလျှင် အဆုံးသတ်နိဂုံးဆီသို့ မြန်မြန်ရောက်အောင် ပြောလေ့ရှိသည်။	12.2	0.05
21.	ကျွန်ုပ်သည် တစ်စုံတစ်ယောက်နှင့် စကားပြောဆိုသောအခါ သူ့နေရာမှ နေ၍ နားလည်နိုင်အောင် ကြိုးစားသည်။	17.48	0.005
22.	တစ်စုံတစ်ယောက်စကားပြောစဉ် ခက်ခဲနေပါက ကျွန်ုပ်သည် ထိုသူပြောချင်သည့် စကားကို ညွှန်းဆိုကူညီလေ့ရှိသည်။	18.4	0.005
23.	ကျွန်ုပ်စကားပြောရာတွင် အသံကျယ်ကျယ်လာသည်ဟု လူတွေက ပြောကြသော်လည်း လုံးဝသတိ မထားမိပါ။	15.96	0.005
24.	ကျွန်ုပ်ကို လူတွေက စကားပြောလျှင် ကြောက်နေဟန်ရှိသည်။	16.6	0.005
25.	တခြားသူများပြောသည့် အကြောင်းအရာများကို ကျွန်ုပ်သည် စိတ်ဝင်စားခြင်း ရှိတတ်သည်။	10.56	0.05
26.	အထူးသဖြင့် ကျွန်ုပ်လောက် အတွေ့အကြုံ မရှိသော သူများနှင့် သဘောထားခြင်း မတိုက်ဆိုင်ပါက စိတ်အနှောက်အယှက် ဖြစ်သည်။	1.6	No Significant
27.	ကျွန်ုပ်သည် လူတစ်ယောက်ကို ဝေဖန်ရမည်ဆိုပါက ထိုသူအား ပုဂ္ဂိုလ်ရေးထက် သူ၏ လုပ်ရပ်နှင့် အပြုအမူကိုသာ ရည်ညွှန်းမှုမျိုး လုပ်တတ်သည်။	15.88	0.005

Items No.	Description of items	$x^2$ values	Level of significance
28.	ကျွန်ုပ်သည် ကျွန်ုပ်၏ စိတ်လှုပ်ရှားခံစားမှုများကို ထိန်းချုပ်ပြီး ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းနိုင်သည်။	10.8	0.05
29.	စကားပြောဆိုကြရာတွင် ကျွန်ုပ်အားပြောလိုက်သော အကြောင်းအရာအတွက် ကျွန်ုပ်၏ စိတ်လှုပ်ရှား တုန်ပြန်မှုများကို သတိပြုမိခြင်း ရှိသည်။	27.19	0.005
30.	ကျွန်ုပ်သည် စိတ်ထိပါးလယ်မည့် အကြောင်းအရာ များကို ဆွေးနွေးရန် ဝန်လေးတတ်သည်။	11.74	0.05
31.	ကျွန်ုပ်ကို နားကျည်းအောင် လုပ်ထားခဲ့သည့် သူများကို ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်းရှိသည်။	14.34	0.01
32.	ကျွန်ုပ်အပေါ် စိတ်ဆိုးသွားမည်ကို စိုးရိမ် သောကြောင့် တခြားသူများနှင့် သဘောထားခြင်း မတိုက်ဆိုင်ကြောင်း ပြောရန် ရှောင်ရှားတတ်သည်။	2.63	No Significant

### Results and Discussion

This analysis left us with 30 items out of 32 items from the preliminary test of 32 items from the preliminary test, 2 items, item number 26 and 32 were not significant either at 0.01 or 0.05 level. Therefore these two items were rejected.

### Conclusion

The present study was the constructions of the Interpersonal Communication Skill Test. In conducting the item analysis, the original ICST was translated and adapted to Myanmar context. But two items were not suitable for Myanmar culture. Therefore, these items were rejected. Next, the items were subjected to item analysis base on items-scale correlation. This item analysis resulted in a new scale of 30 items. The items yield from the item analysis were composed as a Scale.

### References

1. Anastasi, A. (1961). **Psychological testing**, 2<sup>nd</sup> Ed. New York, Mcmillan.
2. Gibson W. James & Hanna S. Michael (1992). **Introduction to Human Communication**, Dibuque: JA the Win. C. Brown Publishers.
3. Kolb A. David, Rubin M. Irwin & McLNtyre M. James (1971). **Organizational Psychology** (4th) the United States of America.
4. Wilson L. Genald, Hantz M. Alan & Hanna 3. Michael (1992). **International Growth Through Communication**, Dibuque: IA the Wm.C. Brown Publishers.