

- المسؤولية: إن فرصة ممارسة السلطة والنفوذ قد تتطلب مهارات قيادية، ومخاطرة صنع القرار واتخاذ توجيه ذاتي، كلها تزيد من احترام الذات وتقديرها وهي تعد من المحفزات القوية.
- التقدم: إن الترقية والتقدم وزيادة المكافآت على الإنجاز مهمة، إلا أن الحافز الرئيسي قد يكون هو الشعور بأن التقدم ممكن ومحتمل، لذلك على ممارس العلاقات العامة أن يكون صادقاً معهم.

سادساً: فهم السلوك:

السلوك الفعلي من الأهمية بمكان، بل إن الأسباب الكامنة وراء نفس الأهمية، وفي أغلب الأحيان والأحوال تكون الطريقة الوحيدة لمعرفة كيفية حفز الأفراد فريق العمل من خلال الطرق والأساليب التي يسلكونها، وتشمل ما يقولونه وإيماءاتهم وتعبيرات وجوههم (لغة الجسد مهمة لممارس العلاقات العامة)، فلغة الجسد يمكن أن تعطي مفاتيح ومداخل لمستويات الحفز، وبعض هذه الحالات :

- ابتسامة صادقة.
- إشارة للتلهف والحماس.
- سلوك مسترخ وغير ذلك.
- والأهم لممارسة العلاقات العامة أن يتبع أسلوب اتصال عينة مع فريق العمل، لأن الأفراد الغير محفزين أقل عرضة بأن ينظروا في العينة.
- لذا يجب على ممارس العلاقات العامة أن يركز بصفة خاصة على مؤشرات شعور فريق العمل بالإفادة أو التفاؤل أو يسألهم عما إذا كانوا يشعرون بالرضا، إن بعض التقارير أو الاستبيان تكون مؤشرات لأعضاء الفريق أنهم محفزون وسوف نذكر منها:
- إنهم يبذلون الجهد ويقدمون الأفكار الجديدة ويعملون لتحقيق الانجاز.
- يتفاعلون مع المطالب والمهام الجديدة ويعملون لتحقيق الانجاز.
- إنهم سعداء بعملهم، ودائماً ما يستجيبون بصراحة للأسئلة ويردون عليها بصراحة.
- **سابعاً: المعاملة الحسنة:**

عندما تنظر بعين الاعتبار للكيفية التي نستطيع بها معاملة فريق العمل بصورة طيبة، عليك بتذكر الحكمة القائلة (عامل الناس بمثل ما تحب أن يعاملوك)، لذا على ممارس العلاقات أن يأخذ بالنصائح الآتية:

- لا تقدم وعداً لن تقدر على الوفاء به.
- لا تطالب الآخرين بفعل شيء لا تفعله.
- ابدأ احترامك للآخرين ولسوف يبادلونك احتراماً باحترام.