

وكيف يقنع باللفظ والعبارة وقوة الشخصية فلا بد أن يكون قادراً على استمالات الغير للأفكار التي يعبر عنها إضافة إلى أمكانية تحليله لوجهات النظر المعروضة قبل تقديم أفكاره.

٦. **الذكاء:** لا بد أن يكون رجل العلاقات العامة ذكياً، ناضج الشخصية، أهلاً للثقة فالذكاء عنصر هام في تكوين شخصيه رجل العلاقات العامة فهو يقوم بتمثيل المؤسسة وحل مشكلاتها الإنسانية وتوطيد علاقاتها الاجتماعية.

٧. **التكيف:** عامل أساس في العلاقات الطيبة ومن الحقائق المتفق عليها أن الناس والجماعات والهيئات يعوزها أن تتكيف فيما بينها وإذا أُريد أن يكون لنا مجتمع متجانس فمن واجبات العلاقات العامة تحقيق التفاهم عن طريق الاتصال بالآخرين لذا من الواجب أن يكون رجل العلاقات العامة مقبلاً على الغير، محباً للاندماج معهم لكي يتعرف على طريقة تفكيرهم وأساليب التأثير فيهم فالمؤسسة التي لا تتكيف مع اتجاهات وأعمال الجمهور سترتب عليها الفشل لأن هذا التكيف يرتكز على نقل المعلومات والإقناع.

٨. **الكياسة:** إن المثل الأعلى لرجل العلاقات العامة هو الاتصاف بالكياسة ودقه السلوك فإذا لم تكن الكياسة طبعاً فيه فعلى الأقل أن يتطبع بها فهي تتطلب سليقة وذاكرة واعية، لم تتح لكل إنسان وعليه أن يتجنب التورط في أعمال قد تعتبر منافية للذوق السليم كما يتطلب منه الدقة بالعمل فالخطأ يولد دائماً الامتعاض والاستياء.

٩. **الاستقامة والصدق:** ينبغي لكل من يعمل في العلاقات العامة أن يكون قادراً على عرض الحقائق عرضاً سليماً على الجمهور لكي يظفر بتأييده ويكسب ثقته وإن يتحلى بالسمعة الطيبة والأخلاق الفاضلة وهذه الصفات هي من الصفات الاجتماعية التي يؤكد عليها المجتمع والدين وإنها تدل على خلفية وتاريخ العائلة والمجتمع، ويقول إدوارد بيرنز في كتابه العلاقات العامة إن من واجب أخصائي العلاقات العامة أن يدعم سمعته وسمعته مهنته والخبرة الملحوظة في هذا