

新規原電 立地確保와 커뮤니케이션

B. F. 플레밍

미국에너지개발협의회 홍보이사

발표할 주제는 신규원전 입지 선정의 커뮤니케이션에 의한 도전이다. 확실히 이것은 간단한 문제가 아니며 아마 여러분 중에는 이를 **Mission Impossible** (드라마 제목)이라고 생각할지도 모른다. 그러나 **Mission Impossible** 팀이 항상 성공했다는 사실을 기억해주시 바란다. 후속 원전부지선정에 커뮤니케이션으로 도전하는 한 우리는 그것이 성공적인 것이 될 것으로 낙관하고 있다.

Mission Impossible 팀은 신중하게 조사하고 업무계획을 수립했음을 기억해주시 바란다. 그들은 창조적이며 효과적인 기술과 함께 올바른 도구를 사용했다. 정

확히 말해 바로 이것이 우리가 수행하고자 하는 바이며, 우리가 궁극적으로 성공할 수 있다는 확신을 갖는 이유이다. 그래서 우리가 후속 원전 입지선정을 위해 연구하고 계획하면서 과거 수년 동안 터득한 몇가지 사항에 대해 논의하고자 한다.

여론조사를 통한 교훈

입지선정에 관한 문헌과 사례 연구의 광범위한 검토과정을 거친 여론조사를 통해 터득한 9가지 교훈은 새로운 원자력설비의 입지선정을 위해 우리가 어떻게 적용해야 하는지를 보여주고 있

다.

미국에너지개발협의회(USCEA)는 기반구축을 위하여 10년 이상 원자력에 대한 여론조사를 심도있게 수행했다. 우리는 원자력감시위원회의 새로운 원전 건설을 위한 전략계획 수립을 지원하기 위하여 커뮤니케이션 계획의 개발을 도와주었다. 또한 조기 입지허가 동의 프로그램을 위한 커뮤니케이션 및 국민참여계획 준비도 도왔다.

조기 입지허가 프로그램에 따라 조직체가 적당한 입지를 찾아내고 허가와 함께 「Bank」 즉 원자력발전소 건설을 위한 기지로서 임시로 사용할 땅을 확보

할 수 있었다.(조기 입지허가 프로그램은 조기에 입지허가를 동의할 의도로 마련된 정부와 산업계의 공동 프로그램이었다.)

상당량의 연구와 작업이 진행되는 동안 어떤 조직체도 책임자가 되려고 하지는 않았다.

사실 이러한 **Demonstration Program**은 여러가지 많은 이유로 그 당시로는 앞선 발상이었으며 개량형 설계의 인증도 현저하게 지연되었다. 그러나 동 프로그램에 대한 우리의 노력은 헛되지 않았고, 다음 부지선정 노력에 적용될 수 있는 많은 것을 배웠다.

조기 입지허가 동의는 설령 입증되지 않았더라도 후속 원전 입지선정을 위해 여전히 실현 가능한 법적절차이다.

그러나 이러한 연구조사가 우리에게 무엇을 가르쳤고 또 어떤 커뮤니케이션 권고인가에 대해 이야기하기 전에 모든 것이 보다 좋은 조건이었던 시절로 되돌아가 보자.

입지선정의 딜레마

기술 및 재정적 문제가 설비 입지선정을 좌우하고 정부와 회사가 결정하면 시민은 그들이 자신의 이익을 보호해줄 것이라고 믿었던 과거를 회고해 보자.

쓰레기매립장에서부터 발전소에 이르기까지 모든 종류의

시설물을 위한 부지가 선정되면 우리는 그것을 도시계획사업에서 볼 수 있었다.

개발사업자들의 접근방식의 대부분은 결정(Decide)하고, 공포(Announce)하고 그리고 설득(Defend)하는 DAD 방식이었다.

문제는 설득부분에서 어려움이 점증되었다는 사실이다. 사회가 더욱 풍요로워지면서 생각들도 「다음 주 내 가족을 어떻게 부양할 것인가」에서 벗어나 삶의 질적인 문제에 더 관심을 가지게 되었다. 동시에 매스미디어를 통해 서로 관계를 맺게 되었다.

인도 포팔사고, 소련의 체르노빌원전사고, 미국 타임스비치사고, 워터게이트사건, 원유유출사고, 이란/콘트라사건 그리고 TMI 원전사고 등과 같은 사건은 현대 기술 및 정부 그리고 개인의 안전에 대한 신뢰성을 손상시키기 시작했다.

이들 사건들은 몇몇 사람들에게 일어나고 그들 사이의 문제만이 아니라 보다 광범위한 지역, 많은 사람들에게 직간접적인 피해와 피해의식을 확산시켜주며 매일 밤 뉴스를 통해 안방에 전달되었다. 따라서 국민들이 큰 사업이나 연방정부를 불신하기 시작한 것은 놀랄만한 일이 결코 아니었다.

NIMBY(Not In My Backyard; 내집 뒷뜰에서는 안된다)는 오늘날 매우 일반화된 동시에 사회화된 용어로 정착된 지 오래이다.

만약 이런 말에 싫증이 나면 **LULU(Locally Unwanted Land Use; 지역주민이 원하지 않는 땅의 사용)**나 선거로 임명된 공직자의 신조같은 **NIMTOO(Not In My Term of Office; 내 재임 기간 중에는 안된다)** 또는 궁극적으로 사물을 변화시키지 않겠다는 **BANANA(Build Absolutely**

Nothing Anywhere Near Anybody; 누군가의 가까이서는 아무 것도 절대 건설해서는 안된다)라는 것을 사용해 보자.

이제 사람들은 그들의 질문에 대한 대답을 강력하게 요구하며 그들의 입장에 관심을 보이는 동시에 언론매체를 잘 이용할 줄 아는 반대집단의 주장에 주의를 기울이게 되었다.

위험에 대한 인식이 크면 클수록 시설물의 설치가 더 어려워진다. 가장 명백한 사례는 위험한 폐기물처리 같은 것이다. 몇몇 새로운 설비들이 원격지나 고도의 산업지역이나 인구조밀지역에 설치되고 있지만 국가적으로 지속되어 온 해안선 입지형태는 실패 사례의 하나이다.

로스앤젤레스에서는 톰 브래들리시장이 주민들의 격렬한 반대에 부딪혀 세곳의 쓰레기 소각장 설치 제의를 무기연기 시켰다. 시의회 의석 중 시장이 선택한 두석이 그들의 소각로설치를 지지했다는 이유로 선거에서 패배했다.

매사추세츠주의 브레인트리시

에서 Clean Harbors社가 위험한 쓰레기소각로 설치를 추진했을 때 예상했던 것보다 훨씬 반대가 거셌다. 수천명의 노한 지역주민들은 저승사자 복장을 하고 나타나 가두시위를 벌이며 쓰레기차를 정지시키고 청문회를 방해함에 따라 이 회사는 동 프로젝트를 포기해야했다.

그러나 입지선정의 문제는 쓰레기 부지에만 국한된 것이 아니라 공원같이 완벽한 생활 편의시설을 제외하면 교도소에서부터 발전소, 송전선, 쇼핑몰에 이르기까지 거의 모든 것이 지역주민의 반대 의사에 부딪치게 되었다. (심지어 공원조차도 범죄를 유발하고 또 은신처가 된다는 이유로 반대하고 있는 실정이다.)

시골 매리랜드에서 저 중산층을 대상으로 한 주택사업이 쾌적한 주거환경에 장애가 된다는 이유로 거절당했고 심지어 교회도 교통문제로 거부당했다.

NIMBY의 克服

설비에 필요한 부지를 어떻게 하여야 성공적으로 선정하고 그들의 분노를 자극하지 않고 국민의 이해를 창출할 수 있을 것인가? 이러한 의문에 답하기 위해 우리는 수많은 연구조사와 함께 사회과학 문헌의 검토, 사례연구, 전문가와의 대담 그리고 미국 국민들에 대한 여론조사 등을 벌였다. 우리가 터득한 것을 9가지 교

훈으로 요약할 수 있다.

9가지 교훈은 ① 계획을 세워라 ② 조기에 그리고 자주 커뮤니케이션 하라. ③ 필요성을 입증시키고 이점을 설명하라. ④ 모든 지역주민들과 커뮤니케이션하라. ⑤ 지역주민의 말에 귀를 기울여라. ⑥ 대안들을 강구하고 지역사회 이익을 권유하라. ⑦ 현실적인 계획표를 작성하라. ⑧ 적재적소 원칙을 지켜라. ⑨ 권한을 나누어 가져라 등이다.

1 | 계획을 세워라

이것은 명백한 것 같지만 종종 간과되기 쉬운 단계로 통상 부지 선정 노력을 실패로 이끌고 있다.

어떠한 주요 커뮤니케이션에 의한 시도도 주민의 태도에 대한 충분한 이해와 성공을 위한 전략 계획을 바탕으로 해야한다. 다음 질문에 대답해 보라.

① 누가 그러한 노력투자에 대한 이득권자가 되며, 그들의 입장은 어떤 것인가? ② 그 프로젝트에서 무슨 위험이 진정으로 인지되고 있으며 수용하는 지역사회 이익은 무엇인가? ③ 주민의 참여는 어떻게 이루어져야 하는가? ④ 메시지, 전달자, 자원 등 커뮤니케이션 전략이 있는가? 이러한 전략은 PA(국민적합의)를 구축하게 되거나 적어도 PA를 촉진하는 데 도움이 된다.

2 | 조기에 자주 커뮤니케이션

전통적인 산업설비부지 선정노

력의 경험에 의하면 프로젝트 개발 사업자들이 주민의사를 타진하기 전에 일반적으로 설비를 지역사회에 슬며시 설치하고 있다고 대중들이 느끼게 되면 반대는 점점 심해진다.

이것은 특히 정부와 대규모사업에 대해 회의를 품게 된 결과이다. 대중은 프로젝트에 대해 비판자가 아니라 책임자로부터 설명을 들을 권리가 있으며 동시에 자신들의 주장을 바른 경로를 통해 펼칠 수 있어야 한다. 많은 전문가들에 따르면 지역사회의 신뢰를 쌓고 유지하는 것은 그 일을 90% 성공한 것과 같다고 한다.

따라서 입지선정을 위한 커뮤니케이션은 크게 인정받고 있으며 「Getting to Maybe」란 책의 저자인 Peter Sandman은 「설비 입지선정의 성공적인 해결방법은 신뢰와 광범위한 정보정책이다. 개발사업자들은 매사에 더 많은 의혹을 야기하지 않도록 처리해야 한다. 만약 그렇게 함으로써 그들이 신봉하는 바를 억제함과 동시에 스스로의 판단에 의지할 때 지역사회는 이성적으로 되는 것이다」라고 말하고 있다.

조기 커뮤니케이션의 한 부분은 위험을 솔직히 인정하는 것이다. 사람들은 위험이 무엇인지 알고 심각히 취급하며 관리하고 있음을 확신하는 한 그러한 위험을 수용할 것이다.

더욱이 만약 여러분이 조기에

커뮤니케이션을 한다면 토론의 특성과 방향을 설정할 기회를 가지게 된다. 그렇게하지 않는다면 누군가가 그 공간을 메울 것이다.

3 | 이점 설명, 필요성 입증

어떤 설비도 그 필요성이 분명하고 이점을 잘 납득시키면 부지선정이 보다 성공적이 될 것이다.

과거 경험에 따르면 일거리, 저세금, 경제성장 그리고 기타 긍정적인 혜택같은 이점이 확실하고 쉽게 납득될 때 대중은 대부분의 프로젝트 추진을 지원하고 있다. 여기서 분명한 핵심적인 말은 그 설비의 필요성과 지역사회를 위한 이점은 현실적이고 이해하기 쉬워야 한다는 것이다. 사업의 필요성과 관련하여 미국인들은 생산보다 절약을 강조해야 한다는 데 대한 믿음이 점점증하고 있다.

더 많은 에너지의 생산보다 에너지 사용의 절감을 주장하는 숫자가 지난 10년 동안 거의 두배나 증가하고 있다.

1980년에는 새로운 생산보다 절약을 30% 지지했으나 1992년에는 56%가 절약을 지지했다. 어떤 발전소도 건설하기 전에 전기사업자는 납득할만한 절감 및 효율향상노력을 하고 있음을 보여주고 또 왜 새로운 발전소가 필요한지 커뮤니케이션해야 한다.

4 | 전 주민과 커뮤니케이션

여러 청중들의 사업에 대한 이해관계가 다른 만큼 커뮤니케이

션도 가능한 한 광범위해야 한다. 모든 수혜자에게 정보가 보다 잘 제공될수록 허구가 아니라 사실에 입각한 결정이 내려질 가능성이 더욱 높다.

흔히 다음 원자력발전소도 기존 발전소가 있는 곳에 건설될 것이라고 말한다. 왜 그런가? 물론 여기엔 그럴만한 기술적, 규제 차원의 이유가 있는데 그러나 사회적인 이유도 있다.

원자력에 대해 사람들이 많은 의문을 갖는 한 이들 의문에 대해 답하기 위한 좋은 정보가 전달되기는 어렵다.

많은 원전사업자들은 그들의 서비스 관할구역 내 특히 발전소 주변 사람들과 좋은 관계를 맺어왔다. 안전활동, 환경관리 그리고 훌륭한 지역사회 이해관계 유지는 결과적으로 이들 발전소 주변 대중의 허용도를 높게 했다.

다시 말해 모든 그룹들과 커뮤니케이션하라. 어떤 그룹이 그 프로젝트에 지지하고 있는 것 같다고 해서 커뮤니케이션 우산 밖으로 제외시켜서는 안된다는 것을 명심하라. 지지자에 대한 배려와 지원은 여러분이 비판자에게 대하는 것과 똑같이 중요하다.

5 | 주민의 말에 귀 기울여라

사람들에게 알 기회를 제공하며 그들의 관심사에 귀를 기울이고 주목해야 한다. 만약 여러분이 사람들의 말에 귀를 기울이지 않는다면 그들을 존중하지 않는 것

이며 따라서 그들의 신뢰를 잃게 될 것이다. 이것은 까다로운 몇가지 정신분석가들의 종잡을 수 없는 심리학 용어가 아니라, 오히려 사례기록과 연구조사 자료로써 지역사회 구성원들이 현세에 영향을 미치고 있는 사건으로 입력시키고 있다는 것을 느낄 필요가 있음을 되풀이하여 보여주고 있는 것이다.

어떠한 부지선정 노력에서도 다양한 제3의 수혜자가 있는데 그들 각자마다 자신의 생각과 목적이 있다. 전형적으로 그 프로젝트에서 이득을 얻고 있는 개발사업자팀 중의 사업체가 그들이다.

다른 한편에서도 다양한 이해집단이 있을 수 있는데 정치가 그리고 불행하게도 때때로 후보지역사회의 주민이다.

더욱이 연방, 주 그리고 지방정부의 규제기관은 부지선정을 위해 구체적인 책임이 부여되어 있다. 빈번하게 우리 산업계는 특히 반대자들의 조직구성 측면에서 비교할 때 잠재적인 지지자까지는 되지 않고 있다.

그러나 교회에서부터 보호론자에 이르기까지 가능한 한 많이 받아들여야 한다. 얼마나 다른 제3의 수혜자가 혜택과 위협에 반대할지를 알아보는 것은 그다지 어렵지 않다. 가장 분명한 반대사례는 투자 이익의 차이에서 발생된다.

부지 지역사회 주민들은 재산 가치를 걱정할 것이며, 어부는 수

질을 염려하고 관광업계는 그 지역의 이미지를 걱정하는 등이 그것이다.

그러면 어떻게 해야 우리가 모든 이들 다른 제3의 수혜자와 투자이익에 영향을 미칠 수 있게 할 것인가? York대학교 교수이자 미국에서 가장 잘 알려진 설비업 지선정 커뮤니케이션 전문가 중의 한 사람인 Audrey Armour여사는 몇가지 간단한 조언을 다음과 같이 적고 있다.

「나는 사람들이 시설물에 대해 두려움을 갖고 있는 반면에, 그들이 경험한 의사결정과정에서 그들이 경험한 것 즉 어떻게 취급당했다고 느꼈는가가 그 시설물에 대해 그들이 생각하는 그 무엇보다 더 그들의 저항과 분노에 관련이 있음을 알았다」

더욱이 커뮤니케이션은 왕복도로이다. 프로젝트개발 사업자들은 사람들에게 귀를 기울임으로써 많이 배우고 그들의 관심사항을 청취하게 되며 또 그들로부터 아이디어를 얻게 된다.

6 지역사회 이익을 권유

지역사회가 프로젝트에 대해 포용력 있는 태도를 유지할 수 있도록 분위기를 조성하는 데는 통상 취소할 수 없는 공약이 아니라 그 시설물에 따른 잠재이익이 있음을 알려줌으로써 더 수용적인 자세를 조성할 수 있다.

기술적 고려사항들은 이상적인 부지결정을 할 수 있겠지만 사회

적, 정치적 고려사항들은 어떤 설비도 수 많은 장소에 건설하는데 충분히 안전하다는 것을 보여 주는 것이다.

만약 사람들이 여러분께 어떤 프로젝트가 기술적, 환경적 그리고 공중보건상 이유로 여러분 바로 옆 땅에만 건설할 수 있다고 한다면 기분이 어떨지 생각해보기 바란다.

분명히 프로젝트를 수용하는데 흥미를 가지는 지역사회를 많이 가지는 것이 외부로부터 그들에게 부과된 결정과 싸우는 한 곳의 지역사회만 가지는 것보다 훨씬 낫다.

여러분 중 몇몇은 알고 있듯이 Washington Redskins의 소유주가 작년에 발표하기를 버지니아 주 알렉산드리아에 그와 버지니아 주 주지사가 이미 선정해놓은 부지 위에 새로운 축구경기장을 건설하기를 원했다고 했다.

구단주와 주지사가 기자회견을 가졌는데 분명한 것은 제의된 축구경기장의 부지가 있는 알렉산드리아의 공무원은 한 사람도 참석치 않았다는 것이다. 아마 그들은 Redskins의 인기 덕분에 가능할 것으로 생각했던 것 같다. 그러나 지역의 반대가 격렬해지고 있음을 알게 되었고 급기야 그 프로젝트를 취소하고 다른 데 가서 알아봐야 했다.

7 현실적인 계획표를 작성

잘 수립된 부지선정 절차는 모

든 당사자들이 프로젝트와 관련한 문제점을 충분히 고려할 수 있는 적절한 시간을 벌 수 있게 한다. 비 현실적이고 부족한 계획표는 의구심과 적개심만 불러일으킬 것이다. 동시에 현실적인 계획표가 의미하는 것도 「여러분이 원하는 한」이 아니라 사람들은 최종시한을 시험할 것이고 계획표가 현실적이라는 것을 알고자 할 것이다.

8 적재적소의 원칙

커뮤니케이션 기법이 서툴거나 정보가 부족하다는 이유 등 적임이 아닌 사람으로 하여금 주요한 제3의 수혜자 단체와 만나게 하는 것은 극히 위험한 일이다.

많은 제3의 수혜자의 눈에는 프로젝트의 대변인들이 그 프로젝트에만 적합한 사람으로 비친다. 이들 대변인들이 제3의 수혜자에 대응하는 방법은 지역사회의 신뢰를 구축하는 데 결정적인 역할을 한다.

적절한 훈련과 지원 역시 그 프로젝트 책임자를 대신할 각 사람들에게는 필수적이다.

9 권한을 나누어라

과거경험에 의하면 대중은 설비부지선정을 봉쇄하기 위하여 정치력을 동원했다는 것을 알 수 있다. Peter Sandman에 의하면 「사업개발자들은 지역사회가 부지선정 추진을 늦추거나 중단시킬 수 있는 실질적인 힘이 있음

을 알아야 한다. 그렇게 함으로써 지역사회의 적개심을 줄이고, 건강위협에 대한 두려움을 감소시키며 부지선정을 위한 토의를 주도하는 경향이 있는 고전적인 「한 수 위나 한 수 아래」 식보다 더 솔직한 입장에서 대화를 나눌 수 있게 된다.」

권한을 나누어가질 때 사람들은 그러한 처리과정의 한 부분을 차지하고 있음을 실감하게 되고 감정 또한 분노와 의혹으로 흐려지지 않을 것이다.

이리하여 우리는 부지선정에 있어 9가지 기본 교훈을 알게 되었다.

터득한 교훈의 적용

그러면 우리가 이들 교훈을 어떻게 原電 부지선정문제에 커뮤니케이션에 의한 도전에 적용할 수 있을 것인가?

대중의 태도에 대해 우리가 연구 조사한 바를 눈여겨 보도록 하자. 첫째, 우리는 대부분의 미국인들이 원자력의 미래사용에 대해 편견을 갖고 있지 않음을 알고 있다.

사실 향후 새로운 원자력발전소 건설에 대해 74%의 미국인이 적어도 선택을 유보하고 있다. (Bruskin/Goldring, Sep. 1992)

둘째, 대부분의 미국인들이 편견을 갖고 있지 않다고는 하나 어떤 종류든 새로운 발전소를 쌍수로 환영하지는 않을 것이다.

향후 새로운 원자력발전소 건설에 대해 선택을 유보하기를 원하는 74% 중 단지 18%만 지금 발전소 건설에 착수하지는 의견에 지지하고 있다.

사람들은 어떤 새로운 발전소 건설을 고려하기 전에 먼저 필요성에 대한 확신을 가져야 한다. 오늘날 그 필요성을 인식하지 않기 때문에 새로운 발전소 건설을 걱정한다는 미국인은 거의 없다.

셋째, 사람들은 전력회사가 에너지 절약과 새로운 발전소 건설을 계획하고 있을 것으로 기대한다.

「미래를 위한 계획」의 개념은 전력회사의 하나의 중요한 활동이다. 거의 모든 미국인(85%)은 「미래의 Needs를 위한 신중한 계획은 그들이 전력회사에 기대하는 가장 중요한 일종의 하나이다」라고 생각하고 있다.

조기 부지동의와 관련하여 우리가 실시한 연구조사에 따르면 만약 전력회사가 향후 원자력발전소용 부지를 지정하기 위한 동의를 구하고 있음을 알린다면 반대(42%)하기보다 더 많은 사람들이 동의(53%)할 것으로 밝혀졌다.

아무도 조기에 부지허가 등의 표시를 하지 않는 반면, 명심할 것은 선택권이 여전히 유보되어 있고 커뮤니케이션분야에서 지적하고 권유할 사항은 여전히 미래의 부지선정 노력과 관계가 있다는 것이다.

조기 부지동의에 대한 커뮤니케이션의 핵심 메시지는 전력회사가 추진하고 있는 많은 활동 중 하나으로써 수용가의 미래 전기 수요에 대비한 계획이라는 것을 알았다. 그러나 미래를 위한 계획의 이러한 일반적인 커뮤니케이션 틀 안에서는 무슨 정보와 그 밖에 어떤 프로그램이 필요한가?

대중이 전력회사가 새로운 발전소부지에 대한 조기동의를 구하는 데 왜 지지하는지에는 확실한 이유가 있다. 우리가 조사한 바에 따르면 78%의 사람들이 원자력발전소 건설부지에 대한 조기동의를 구하는 것이 훌륭한 생각이라고 믿고 있는데 이는 부지선정과정에서 시민들의 참여를 위해 더 많은 시간을 할애하기 때문이다.

조기에 시작하며 편견 없는 커뮤니케이션을 하고 대중을 참여시켜야 한다. 71%의 사람들은 원전부지의 조기동의를 좋은 발상이라고 믿고 있는데 이는 만약 그 부지가 적당하지않다고 판명되면 전력회사가 다른 계획을 세울 수 있기 때문이다.

연구조사결과는 전력회사가 지역사회를 지지하는 데는 전력회사가 무엇을 해야한다고 하고 있는가?

78%의 사람들이 석탄, 가스, 원자력, 재생, 에너지효율 그리고 구입전력 등 전기가 필요로 하는 것에 부응하기 위한 가능한 모든 방법을 먼저 강구해야 한다는 생

각을 가지고 있다. 78%의 사람들이 인구증가, 경제성장, 취업 그리고 삶의 질 등의 분야에 필요한 전기에 대해 전력회사가 연구해야한다는 생각에 동의했다.

이것을 요약하면 아주 간단명료하다. 대중은 전력회사가 미래에 대비하여 계획을 세우고 있기를 원하며, 대중은 의사결정과정에 직접 참여하기를 원하거나 지역사회지도자 그리고 전문가를 대표로 참여하기를 원한다는 사실이다. 원자력을 선택하겠다는 결정이 내려지기 전에 그들은 원자력의 필요성과 그리고 다른 대안을 검토하였음을 확신하고자 한다.

발전소 부지선정에 있어 그들은 직접 참여하거나 적절한 대표자가 되기를 원하며, 모든 부지선정 대안에 대해 철저히 평가하기를 원한다.

새로운 원자력발전소 건설을 고려하고 있는 전력회사는 커뮤니케이션을 시작하고 우리가 어떻게 발전설비용량을 증가시키고 있으며 원자력이 이에 적합한지에 대해서 대중이 알고 싶어할 바로 그 시점에서 대중을 참여시켜야 한다. 전력회사가 적극적으로 추구하는 대안 또는 대안집합 중의 하나에 대해 검토를 거치고 대중이 의사결정에 참여한 후에 부지선정절차를 시작해야 한다.

만약 원자력발전소 건설을 위한 결정이 오로지 이사회에서 단독으로 결정된다면 대중은 배제

되고 따라서 커뮤니케이션에 의한 도전은 더욱 더 어렵게 될 것이며 Mission Impossible은 정말로 Mission Impossible(실행 불가능한 임무)이 될 것이다.

국민참여에는 많은 계층의 사람들이 관여하게 되는데 즉 대중에게 지속적으로 정보를 제공하는 것에서부터 대중의 말에 귀를 기울이고, 실제로 그들이 의사결정 과정에 영향을 미치는 것 등이다.

활동의 목적은 문제에 대해 여론을 일치시키기 위한 것이다. 성공적인 것으로 입증된 방법의 하나는 편견이 없는 대표적인 지역사회 자문그룹을 구성하는 일이다. 자문그룹 구성원들이 둘러앉아 다양한 이해관계로부터 제기된 문제에 답을 하게 된다.

몇몇 사회과학자들은 명백히 자발적이고 심지어 경쟁적인 설비 부지선정방법을 주창하고 있다. 이 접근방식은 감시체제의 원상회복이 가능한 고준위 폐기물 저장설비 부지선정을 위한 연방정부 노력에서 시도된 바 있다.

작년 조기부지허가 동의 프로그램을 수립하면서 그 독특한 방법에 흥분했지만 그 시기에 대해서는 우려했다.

3월 현재 그러한 방식을 표명하기 위해 어떤 기구도 조치를 취하지 않은 반면에 USCEA는 2개의 도시에서 100명을 대상으로 두 가지의 다른 Press Release를 시도했다. 두 가지 보도자료제공

은 향후 원자력발전소 건설을 위한 적당한 부지선정을 위해 전력회사가 프로그램수립에 착수를 계획하고 있다는 내용이었다.

믿을 수 없게도 80%의 사람들이 사전계획은 현명한 결정이라는 이유로 조기 부지 동의 개념에 찬성했다. 조기 부지 동의는 독특한 방식으로 이는 건설 결정이 아니라 원자력발전소 건설 후보지선정을 위한 결정인 것이다.

만약 부지가 선정되면 원전건설 및 원전 결정이 내려지기 전에 NRC의 허가 등 일련의 엄격한 절차가 요구되며 국민은 그러한 추진과정에서 충분히 관여하게 되는 것이다.

우리가 미래의 원자력에 낙관하고 열광하며 산업 측면에서 커뮤니케이션에 의한 도전에 대해 충분히 이해하고 있다고 믿고 있지만, 그렇다고 성공이 기억되는 어떤 마술적 공식이나 신속하게 처리할 수 있는 결정적인 수단이 있는 것은 아니다.

커뮤니케이션에 의한 도전은 시간이 흐르면서 변할 것이다. 예상치 못한 일들이 발생할 수도 있고 또 늘 그래왔다. 그러나 몇 가지 기본원칙을 고수하면서...

필요성을 입증하고, 지역사회를 참여시킴, 제3의 수혜자의 의견에 귀를 기울이고, 솔직하며 그리고 대화하기를 좋아하라...

그러면 우리는 이러한 커뮤니케이션에 의한 도전을 성공적으로 이끌어 마침내 승리할 것이다.