



미래엔 자유학기제 진로 탐색 영상

# 꿈나침반 활용집



MiraeN 교과서

동아일보 교육법인

# 사회 계열

7. 경매현장의 지휘자 '미술품 경매사'
8. 사이버 공간을 지켜주는 '사이버수사관'
9. 0.1초의 승부사 '외환딜러'
10. 사람들을 행복하게 만드는 '파티플래너'
11. 음식을 더 맛갈스럽게 '푸드스타일리스트'



# 경매현장의 지휘자 '미술품 경매사'

케이옥션 미술품 경매사 손이천

“1억 2500만원. 1억 3000만원 없으십니까? 1억 3500만원 나왔습니다. 더 없으십니까? 1억 3500만원에 낙찰됐습니다.”

고가의 미술품이 전시된 미술품 경매현장. 손이천 미술품 경매사의 또랑또랑한 목소리와 날카로운 손짓에 의해 경매가 진행됩니다. ‘탕탕’ 울리는 망치 소리가 경매 가격이 확정되었음을 알려줍니다. 영화나 드라마를 통해 한 번쯤 접해 본 경매현장의 실제 모습입니다.

(사)한국미술시가감정협회가 국내에서 운영되는 10개 경매회사의 거래량을 분석한 결과 지난해 우리나라 미술 경매 시장의 낙찰 총액은 총 1720억 3100만원 가량인 것으로 나타났습니다. 어마어마한 규모입니다.

이렇게 큰 미술 경매 시장의 거래를 책임지는 사람은 바로 미술품 경매사. 미술품 경매사는 어떤 역할을 할까요? 단순히 경매 과정을 진행하기만 하는 사람일까요? 미술품 경매사가 되기 위해선 어떤 역량이 필요할까요?

## ▼ 미술품 경매사가 하는 일은?

경매준비부터 진행 모두를 총괄하는 멀티플레이어!

미술품 경매사란?

미술품의 진정한 가치를 발견하고 알리는 한편

미술품을 사고파는 일을 중개하는 전문가

미술품 경매사의 역할은?

1. 경매현장 진행
2. 경매 기획을 비롯해 경매가 열리기 전 필요한 작품 수탁, 도록제작 & 경매 홍보 등 경매관련 제반업무
3. 경매 출품 작품 정보 파악 & 학습

미술품 경매사는 미술작품을 소유한 사람들에게 작품을 위탁받아 많은 사람들에게 작품의 가치를 알리고, 작품을 사고파는 일을 중개하는 전문가입니다. 미술품 경매가 이뤄지는 과정을 살펴보면 미술품 경매사의 역할에 대해 좀 더 자세히 파악해봅시다.

## ※ 미술작품 경매 진행과정

미술품을 소장한 사람들이 경매회사에 작품을 위탁

→ 미술품 경매사가 작품을 소개하는 도록제작 → 도록 배송 및 경매 홍보

→ 경매 출품된 작품 사전전시 → 미술품 경매 시작

미술품 경매가 진행되기 위해서는 첫 번째, 미술품을 갖고 있는 사람들이 팔고자 하는 미술품을 경매회사에 위탁합니다. 두 번째, 미술품 경매

사는 위탁받은 작품을 구매하려는 사람들을 위해 작품의 정보를 엮어 만든 책인 '도록'을 제작합니다. 이 도록을 사람들에게 배송하고 경매를 홍보하는 일이 세 번째 단계입니다. 네 번째 단계에서는 경매에 출품된 작품을 미리 전시하는 업무를 진행합니다. 판매하려는 미술작품의 가치를 많은 사람들에게 알리고, 작품을 사고자 하는 사람들에게 작품을 신중히 살펴볼 수 있는 기회를 제공하기 위함이지요. 이러한 단계를 모두 거친 뒤 마지막으로 미술품 경매가 진행됩니다. 즉 미술품 경매사는 경매준비부터 마무리까지 모든 단계를 책임지는 경매현장의 멀티플레이어인 것이지요.

미술품 경매사가 가장 빛나는 장소는 바로 경매현장입니다. 미술품 경매사의 능력이 작품의 가격에 영향을 주기 때문이지요. 미술품 경매사는 경매현장에 모인 구매자들에게 작품에 대해 구체적으로 설명합니다. 미술작품 설명은 미술작품의 가치를 더 높일 수 있는 기회기 때문에 최대한 구체적으로 작품에 대해 설명하는 것이지요.

▼ **미술품 경매사에게 필요한 자질은?**

**말하기 역량, 돌발 상황 대처 능력이 필수!**

미술작품 정보와 가격, 응찰순위 등을 정확하게 전달해야 하는 직업!

▶ 목소리, 발성, 톤, 발음과 같은 말하기 능력은 기본으로 갖춰야

예기치 못한 상황이 자주 발생하는 경매 현장

▶ 현장을 빠르게 파악하고 신속하게 대처할 수 있는

순발력과 카리스마·현장 장악력 필요

미술품 경매사가 되기 위해서는 크게 두 가지 역량이 필요합니다. 첫 번째는 말하기 능력입니다. 큰 돈이 오고가는 미술품 경매장. 이런 미술품 경매장에서 경매사가 잘못된 가격을 말할 경우 경매에 참가한 특정인이 적게는 수 백 만원에서 많게는 수 억 원까지 손해를 볼 수도 있겠지요. 따라서 미술품 경매사는 미술작품에 대한 정보, 가격과 응찰 순위 등을 명확하게 전달해야 합니다. 이에 따라 좋은 목소리 톤과 발성, 발음 등은 미술품 경매사에게 꼭 필요한 기본 역량이라고 할 수 있지요.

두 번째는 순발력과 카리스마, 현장 장악력을 갖춰야 합니다. 인기 있는 작가의 작품은 입찰 경쟁이 매우 치열합니다. 사람들이 정신없이 번호표를 들어올릴 때 이를 놓치지 않으려면 순발력이 필요하겠지요? 이에 덧붙여 미술품 경매사는 돌발상황에 빠르게 대처할 수 있는 능력도 갖춰야 합니다. 갑자기 미술 작품을 소개하는 영상화면이 꺼지거나, 응찰에 참가했던 사람이 구매의사를 번복하는 등 미술품 경매현장에서는 수많은 돌발상황이 발생할 수 있습니다. 이런 상황에 적절히 대처하고, 미술품 경매를 성공적으로 이끌어내려면 미술품 경매사는 현장을 장악할 수 있는 강인한 카리스마도 갖춰야 하는 것이죠.

▼ **미술품 경매사가 되려면?**

**반드시 미술만 전공? NO! 미술에 대한 지식과 관심이 중요!**

“신문방송학을 전공한 후 나중에 미술에 대한 관심이 생겨 대학원에서 예술기획을 전공했습니다. 미술품 경매사가 되기 위해서 반드시 미술과 관련된 분야를 전공해야 한다는 법은 없습니다. 다양한 분야를 전공해도

충분히 기회를 얻을 수 있는 것이지요.”

손이천 미술품 경매사의 말입니다. 미술 관련 학과를 전공하는 것만이 미술품 경매사가 되는 유일한 길은 아니라고 강조합니다. 미술품 경매사가 되기 위해선 미술에 대한 관심과 애정이 더 중요합니다. 손이천 미술품 경매사뿐만 아니라 우리나라 1호 미술품 경매사 역시 미술을 전공하지 않았다고 합니다. 미술품 경매사가 되기 위해 더욱 중요한 역량은 미술에 대한 사랑과 관심임을 잘 알겠지요?

▼ **미술품 경매사, 이것만은 꼭 알고 하라!**  
**끊임없이 소통·홍보·공부하라!**

훌륭한 작품을 경매장에 선보여야 하는 직업

▶ 미술품을 소장한 사람들과의 소통 능력이 중요!

많은 사람들이 경매에 참여할 수 있도록 해야 하는 직업

▶ 홍보·마케팅 업무지식을 갖춰야!

경매현장에서 미술 작품을 설명해야 하는 직업

▶ 다방면의 지식을 꾸준히 섭렵!

쉽게 볼 수 없는 진귀한 미술 작품과 늘 가까이 있는 미술품 경매사. 카리스마 넘치는 경매 진행 모습을 보면 매우 화려한 직업으로 보입니다. 하지만 눈에 보이는 화려함이 전부는 아닙니다.

훌륭한 작품은 저절로 경매장에 나오는 걸까요? 아닙니다. 좋은 작품을 경매장에 내놓기 위해 미술품 경매사는 미술품을 소장하고 있는 사람들

과 끊임없이 ‘소통’해야 합니다. 작품 소유주들은 자신의 작품을 더 좋은 가격에 판매하고자 하기 때문에 신뢰할 수 있는 미술품 경매사에게 작품을 위탁합니다. 따라서 미술품 경매사는 남다른 작품을 발굴하기 위해 작품 소유주들과 끊임없이 소통하고, 이들과 우호적인 관계를 유지하려는 노력을 해야 합니다.

좋은 작품을 더 좋은 가격에 판매하기 위해서는 ‘홍보·마케팅’ 업무도 진행해야 합니다. 많은 사람들이 경매에 참여할수록 더 높은 가격을 받을 가능성이 높기 때문이지요. 최근에는 미술품 경매를 활성화하기 위해 전화 혹은 온라인으로 경매에 참여 할 수 있도록 하는 마케팅도 진행되고 있습니다.

다방면의 지식을 섭렵하는 자세는 미술품 경매사로서 항상 지녀야 할 태도입니다. 경매현장에서 구매자들에게 미술 작품을 설명하기 위해, 미술품 소유주와 대화하고 좋은 작품을 발굴해내기 위해 다양한 지식을 갖추고 있는 것이 매우 중요합니다.

경매 최고가 경신은 미술품 경매사에게 있어 매우 뜻 깊은 순간입니다. 미술품을 좋은 가격에 거래하기 위한 경매사의 역량이 반영된 결과기 때문이죠. 이처럼 화려한 경매 현장을 위해 미술품 경매사들은 보이지 않는 곳에서 피나는 노력을 하고 있습니다. 미술에 대한 애정과 관심을 갖고, 좋은 미술작품을 선보이는 일에 관심이 있는 친구들이라면 미술에 대한 관심을 바탕으로 말하기 능력과 기획력 등 다방면의 역량을 길러보길 바랍니다.