

오유정 아한아트 대표

시간이 만든 안목

좋은 작품은 하루아침에 알아볼 수 없다. 오래 바라보고 이해하는 시간이 쌓일 때 비로소 안목이 만들어진다. 오유정 아한아트 대표는 뉴욕과 한국 미술시장을 거치며 그 과정을 가장 가까이에서 지켜봤다. 지금은 작품을 소개하는 데 그치지 않고 작가와 컬렉터가 오래도록 만날 수 있는 환경을 만들어가고 있다. 정소나 기자 jung.sona@joongang.co.kr _ 사진 최기웅 기자

미술시장은 좋은 작가만으로 성장하지 않는다. 작품을 이해하고 오래 곁에 둘 컬렉터가 있어야 하고, 예술을 일상에서 자연스럽게 만날 수 있는 공간도 필요하다. 최근 미술시장이 소수의 컬렉터 중심에서 다양한 취향과 경험이 공존하는 방향으로 변화하면서, 좋은 작품을 소개하는 것을 넘어 작가와 컬렉터, 지역사회를 잇는 역할이 더욱 중요해졌다.

이러한 흐름 속에서 정승우 이사장이 주목한 인물이 오유정 아한아트 대표다. 뉴욕대학교에서 사회학을, 프랫 인스티튜트에서 회화를 공부한 뒤 소더비 인스티튜트 오브 아트에서 예술경영을 전공한 그는 뉴욕의 주요 갤러리와 아트페어, 갤러리현대를 거치며 미술시장 현장을 경험했다. 이후 개인과 기업의 컬렉션을 도우며 작가와 컬렉터를 연결해왔고, 현재는 송도를 기반으로 예술을 일상으로 확장하는 새로운 실험을 이어가고 있다.

정승우 이사장이 오유정 대표에게 주목한 이유도 여기에 있다. 그는 작품을 소개하는 데 그치지 않고 컬렉터를 키우는 일에도 꾸준히 관심을 기울여왔다. 좋은 시장은 결국 좋은 컬렉터가 만든다고 믿기 때문이다.

미술과 처음 인연을 맺게 된 계기가 궁금하다.

어릴 때부터 집에는 늘 미술 작품이 있었다. 부모님이 꾸준히 작품을 수집했고, 자연스럽게 미술을 가까이에서 접하며 자랐다. 덕분에 미술은 특별한 취미라기보다 일상의 풍경에 가까웠다.

중학교 때 뉴욕으로 유학을 가면서 관심이 더욱 커졌다. 거리마다 갤러리와 미술관이 있었고, 예술가들이 작업하며 살아가는 모습을 가까이에서 볼 수 있었다. 막연한

동경으로만 여겼던 예술이 현실적인 진로가 될 수 있다는 가능성을 처음 느낀 것도 그때였다. 지금까지 이어지는 모든 선택의 출발점이 됐다.

사회학과 회화, 예술경영을 차례로 공부했다. 서로 다른 전공은 지금의 철학으로 어떻게 이어졌나.

사람과 사회를 이해하고 싶어 사회학을 선택했다. 세상을 바라보는 분석적인 시각을 얻었고, 이는 의사결정을 할 때 가장 기본인 토대가 됐다.

회화를 공부하며 직접 작업을 해보니 작가들이 어떤 고민을 하고 어떤 과정을 거쳐 작품을 완성하는지 몸으로

이해할 수 있었다. 하지만 시

간이 흐를수록 창작보다 예술과 사람, 시장을 연결하는 역할에 더 큰 흥미를 느꼈다.

자연스럽게 예술경영으로

관심이 이어졌다. 사회를 읽는 시각과 작가를 이해하는 경험, 시장을 바라보는 전문성이 하나로 이어졌고, 그것이 아한아트를 운영하는 철학의 바탕이 됐다.

뉴욕에서는 서로 다른 성격의 갤러리 세 곳을 경험했다. 그 시간은 어떤 배움으로 남았나.

말보로 갤러리(Marlborough Gallery)는 세계적인 거장을 다루는 대형 갤러리였고, 피에로기 갤러리(Pierogi Gallery)는 실험적인 현대미술을 선보이는 자유로운 공간이었다. 조지 빌리스 갤러리(George Billis Gallery)는 자신의 생활 공간에 걸 작품을 찾는 컬렉터들이 주로 찾았다. 규모도, 다루는 작가도, 컬렉터층도 달랐지만 세 곳 모두 역할과 정체성이 분명했다.

가장 크게 배운 것은 좋은 미술시장은 좋은 작가만으로

좋은 컬렉션은 가격이나 규모가

아니라, 오랜 시간 축적된 선택으로

만들어진다.

만들어지지 않는다는 사실이었다. 저마다 취향이 다른 컬렉터가 있어야 다양한 작가들도 자신의 개성을 존중받으며 작업을 하나의 업으로 지속할 수 있다. 결국 건강한 시장은 다양한 컬렉터가 있을 때 비로소 성장할 수 있다는 사실을 배웠다.

갤러리현대에서 문경원·전준호 작가와 함께한 도큐멘타 프로젝트를 가장 기억에 남는 경험으로 꼽았는데.

카셀 도큐멘타(dOCUMENTA)는 베니스 비엔날레와 함께 세계 현대미술계를 대표하는 가장 권위 있는 무대다. 2012년, 문경원·전준호 작가는 한국 작가로는 20년 만에 컬래버레이션 팀으로 제13회 카셀 도큐멘타에 초청됐다. 당시 두 작가의 프로젝트를 맡아 프레젠테이션을 준비했고, 독일 현지까지 함께 가 큐레이터와 전시 공간, 작업 방향을 논의했다. 한국 작가에게는 좀처럼 주어지지 않는 무대를 준비하는 과정을 가장 가까이에서 함께한 셈이다.

세계적인 프로젝트가 만들어지는 과정을 실무자로서 경험했다는 것 자체가 지금도 큰 자부심으로 남아 있다. 그 과정에서 좋은 기획과 매니지먼트가 예술의 가능성을 얼마나 크게 확장하는지 직접 확인했다. 뛰어난 작품도 작가 혼자만의 힘으로 완성되는 것이 아니라 기획과 운영, 큐레이터를 비롯한 수많은 전문가가 협업해야 비로소 더 큰 무대에서 가치를 인정받는다는 사실을 배웠다.

그 경험은 지금도 프로젝트를 기획하는 기준 가운데 하나로 남아 있다.

다양한 경험 끝에 아한아트를 시작했다. 송도에 갤러리를 연 이유는 무엇인가.

뉴욕과 서울에서 다양한 미술 현장을 경험하며 좋은 갤러리는 작품을 보여주는 데서 끝나지 않고 도시의 문화와 사람을 변화시키는 공간이라는 것을 알게 되었다. 언젠가는 그런 공간을 직접 만들고 싶다는 생각을 품고 있었다.

송도는 국제도시라는 이름에 비해 예술을 일상에서

송도에 자리한 아한아트는 전시를 넘어 지역 주민들이 자연스럽게 예술을 경험할 수 있는 문화 플랫폼을 지향한다.

만날 기회는 아직 많지 않다. 수준 높은 전시를 보려면 서울까지 가야 하는 현실도 늘 아쉬웠다. 그래서 지역에서도 좋은 작품과 작가를 꾸준히 만날 수 있는 공간이 필요하다고 생각했다. 전시를 보고, 작품에 대해 이야기를 나누고, 다시 찾는 경험이 쌓여야 예술이 일상이 된다고 믿는다.

아한아트는 작품을 판매하는 공간에 머물고 싶지 않다. 사람들이 예술을 가까이에서 경험하고 자연스럽게 컬렉팅을 시작하는 계기를 만드는 곳이 되고 싶다. 내가 경험한 예술의 즐거움을 더 많은 사람과 나누는 공간이 되었으면 한다.

전시를 기획할 때와 컬렉터에게 작품을 조언할 때, 같은 작품도 다르게 보게 되나.

전시를 기획할 때는 작품이 전체 전시 안에서 어떤 역할을 하는지를 먼저 생각한다. 전시장 안에서 어떤 호흡을 만드려고, 관객의 동선을 따라 어떤 이야기를 전달할지를 작가와 함께 고민한다. 작품 하나보다 여러 작품이 함께 만들어내는 흐름과 균형을 중요하게 여긴다.

반면 컬렉터에게 조언할 때는 그 작품이 한 사람의 삶과 공간 안에서 어떤 의미를 지니게 될지를 먼저 생각한다. 기존 컬렉션과의 조화, 보존 상태와 시장 흐름도 살펴지만, 가장 중요한 것은 그 컬렉터가 어떤 취향과 철학을 지니고 있는지 이해하는 일이다.

같은 작품이라도 전시에서는 작품 사이의 관계를, 컬렉팅에서는 작품과 사람의 관계를 먼저 본다.

갤러리리스트이자 컬렉터로 활동하고 있다. 작품을 선택할 때 가장 중요하게 보는 기준은 무엇인가.

무엇보다 '왜 이 작품이어야 하는가'를 스스로 충분히 납득하는 과정이 중요하다. 작품을 오래 보다 보면 화려한 기법이나 유행보다 작가가 얼마나 자신만의 언어를 지녔는지가 더 중요하게 보인다. 시간이 지나도 흔들리지 않는 작업에는 분명한 이유가 있다.

시장은 계속 달라지지만 좋은 작품은 시간을 견딘다. 그래서 작품을 볼 때는 시장 흐름과 예술적 완성도를 함께 파악하려고 한다. 한쪽으로 치우치면 오래가기 어렵다. **좋은 컬렉터를 정의한다면.**

좋은 컬렉터는 비싼 작품을 많이 가진 사람이 아니라 자신만의 기준이 있는 사람이다. 남들이 좋다고 하는 작품을 따라가기보다 왜 그 작품을 선택했는지 설명할 수 있어야 한다.

나 역시 부모님과 함께 작품을 고르고 컬렉션을 만들어

정



가는 과정을 경험하며 자랐지만, 작품을 고를 때마다 충분히 고민하고 이야기를 나누는 과정을 반복했다. 그런 시간이 쌓이면서 자연스럽게 보는 눈도 함께 자랐다.

결국 작품을 고른다는 것은 '무엇을 오래 곁에 둘 것인가'를 결정하는 일이라고 생각한다. 좋은 컬렉션은 가격이나 규모가 아니라, 오랜 시간 축적된 선택으로 만들어진다.

처음 작품을 구입하려는 사람들에게 조언을 해달라.

처음부터 투자 대상으로 접근하지 않았으면 한다. 무엇보다 많이 보는 것이 중요하다. 도록도 보고, 전시도 보고, 경매 결과도 꾸준히 살펴보다 보면 어느새 반복해서 눈길이 가는 작가가 생긴다. 그때부터 자신만의 기준도 조금씩 선명해진다.

좋은 작품은 한 번 본다고 알아볼 수 있는 것이 아니다. 오래 보고, 비교하고, 다시 돌아보는 시간이 쌓일수록 작



정 승 우

고려대학교 법학과(학사), 동 대학원(법학 석사, 법학 박사) 졸업 후 2011년 공익재단법인 유중문화재단과 복합문화공간인 유중아트센터 설립하여 이사장으로 활동하고 있다.

아한아트를 통해 예술을 일상에서 경험하는 문화를 만들고 싶다는 포부를 밝힌 오유정 대표.

품을 보는 안목도 자연스럽게 자란다.

마음에 드는 작품이 있다면 휴대전화 배경화면으로 한 달 정도 저장해 자주 들여다보는 것도 좋은 방법이다. 매일 봐도 여전히 좋다면 그 작품은 오래 함께할 가능성이 크다. 작품은 잠깐 소비하는 물건이 아니라 일상을 함께 살아가는 존재라고 생각한다.

가능하다면 신뢰할 수 있는 갤러리 한두 곳과 꾸준히 관계를 이어가길 권한다. 좋은 갤러리는 작품을 판매하는 곳을 넘어, 컬렉터가 자신의 안목과 기준을 키워갈 수 있도록 함께 고민하는 파트너다. 전시를 꾸준히 보고 대화를 이어가다 보면 자신만의 컬렉션도 자연스럽게 방향을 잡아간다.

한국 미술시장은 빠르게 성장하고 있다. 앞으로 더 성장하기 위해 가장 필요한 것은.

아직은 일부 작가와 컬렉터에 관심이 집중되는 경향이 있다. 앞으로는 더 다양한 작가가 꾸준히 작업을 이어갈 수 있는 기반이 마련돼야 한다. 시장은 작품을 만드는 사람만으로 성장하지 않는다. 더 많은 사람이 다양한 작품을 만나고 자신만의 기준으로 선택할 수 있을 때 비로소 건강한 시장이 만들어진다.

해외에서 바라본 한국 현대미술의 경쟁력과 한계는 무엇이라고 보나.

한국 현대미술을 바라보는 해외의 시선은 분명 달라졌다. 단색화가 만든 정체성과 새로운 매체를 빠르게 흡수하는 작가들의 역량, 프리즈 서울과 키아프를 통해 커진 시장은 분명한 경쟁력이다.

다만 시장의 성장 속도에 비해 다음 세대를 키우고 기록하는 기반은 아직 부족하다. 한국 미술이 더 오래 경쟁력을 갖기 위해서는 새로운 작가를 발굴하고, 이를 뒷받침할 비평과 아카이브가 함께 성장해야 한다.

아한아트가 앞으로 어떤 공간으로 기억되기를 바라나.

작품을 사고파는 갤러리를 넘어 사랑방 같은 공간이 되기를 바란다. 사람들이 부담 없이 찾아와 작품을 보고 이야기를 나누며, 자연스럽게 안목을 키워가는 곳 말이다. 몇 백 명이 스쳐 가는 공간보다 몇 사람과 오래 관계를 이어 가는 공간으로 기억되고 싶다. **19**