

CERTIFICATE
OF ENCOUNTER

ONE DOLLAR — *Symbol of Encounter*

Gillettenarrative.com

Nando the Scribe



Fronte — Signature

Retro — Signature



One Dollar Stories কেন আছে

THE SYSTEM · 14

1. মানবজাতি নিজেকে ভাগ করে, যাতে নিজেকে দেখতে না হয়

শতাব্দীর পর শতাব্দী ধরে আমরা মানুষকে নানা শ্রেণিতে ভাগ করেছি: ভালো আর মন্দ, ধনী আর গরিব, পুরুষ আর নারী, সুস্থ আর অসুস্থ। এই তকমাগুলো আমাদের পরিচয় গড়তে সাহায্য করে, কিন্তু আমরা আসলে কে, তা কখনও ব্যাখ্যা করে না। এগুলো শর্টকাট। এগুলো মুখোশ। এগুলো আসল প্রশ্নটা এড়িয়ে যাওয়ার উপায়: বাকি সবকিছু সরিয়ে নিলে কী থেকে যায়?

2. আসল ভেদটা সামাজিক নয় — অস্তিত্বগত

জীবনের একটা পর্যায়ে এসে আমি সম্পদ আর দারিদ্র্য, সাফল্য আর ব্যর্থতা, শক্তি আর দুর্বলতার দিকে তাকানো বন্ধ করলাম। আমি তাকাতে শুরু করলাম ঢের বেশি সুনির্দিষ্ট একটা জিনিসের দিকে: প্রয়োজন আর চাহিদা। প্রয়োজন তোমাকে বাঁচিয়ে রাখে। চাহিদা তোমাকে অন্যমনস্ক করে রাখে। বেশির ভাগ মানুষ এ দুটোকে গুলিয়ে ফেলে।

3. আমি এমন কিছু শিখেছি, যা নিয়ে খুব কম মানুষই কথা বলে

বছরের পর বছর কাটিয়েছি এটা বুঝতে যে একজন ধনী মানুষ কীভাবে দারিদ্র্য সামলাতে পারে — দুর্দশা নয়, বঞ্চনা নয়, বরং সেই ধরনের দারিদ্র্য, যা তোমাকে শেখায় কোনটা অপরিহার্য আর কোনটা নিছক কোলাহল। সেই শিক্ষা সবকিছু বদলে দিল। তা সরিয়ে দিল নাটকটা। তা সরিয়ে দিল মোহগুলো। তা সরিয়ে দিল এই ধারণা যে টাকা আদৌ কোনো কিছুকে সংজ্ঞায়িত করে।

4. আমি বই লিখেছি, অনেক বই

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1200, 3000, 3800, 4200। অনেক লেখকের মতো আমিও কল্পনা করেছিলাম সেগুলো প্রকাশ করব, বিক্রি করব, রয়্যালটি গুনব, সংখ্যা দিয়ে সাফল্য মাপব। তারপর একটা

সংকেত এল — স্পষ্ট, তীক্ষ্ণ, অনস্বীকার্য। সেটা আমাকে বলল, এ পথ আমার নয়। আমার কাজ গল্প বিক্রি করা নিয়ে ছিল না। আমার কাজ ছিল সম্পর্ক তৈরি করা নিয়ে।

5. প্রায় সবকিছুই বিলিয়ে দেওয়া যায়

টাকা সম্পদ নয়। টাকা তাৎপর্য নয়। টাকা পরিচয় নয়। এটা কেবল প্রয়োজন মেটানোর একটা ব্যবহারিক উপকরণ। বাকি সবকিছু — জ্ঞান, সত্য, গল্প — বিনামূল্যে দিয়ে দেওয়া যায়।

6. এই কারণেই One-Dollar Stories আছে

আমি বই বিক্রি করি না। আমি সেগুলো বিলিয়ে দিই। বিনিময়ে আমি চাই এক ডলার, দুই পিঠেই সই করা। দাম হিসেবে নয়। দান হিসেবে নয়। বাণিজ্যিক লেনদেন হিসেবে নয়। বরং স্বীকৃতির এক প্রকাশ হিসেবে। এক জ্ঞানীয় বিনিময়। এমন এক সংকেত, যা বলে: আমি এখানে ছিলাম। আমি এটা পেয়েছি। আমি এই সম্পর্ককে স্বীকার করি।

7. এই ভঙ্গিটি সর্বজনীন

তুমি কে, তাতে কিছু যায় আসে না। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্ট। পোপ। কোনো বহুজাতিক কর্পোরেশনের সিইও। মোড়ের ফলওয়ালা। ডলারটা একই থাকে। ভঙ্গিটা একই থাকে। কারণ মূল্য দাম দিয়ে তৈরি হয় না। মূল্য তৈরি হয় সম্পর্ক দিয়ে।

8. আমরা বই বিক্রি করি না। আমরা সম্পর্ক গড়ি।

এটাই মূল কথা। এটাই ব্যবস্থা। এটাই প্রোটোকল। One-Dollar Stories আছে, কারণ গল্পই একমাত্র সম্পদ, যা আমাদের পরেও টিকে থাকে। আর কারণ একটিমাত্র ভঙ্গি — এক ডলার — খুলে দিতে পারে মানুষের গোটা একটা মহাফেজখানা।

ফের্দ্দিনান্দো