

CERTIFICATE
OF ENCOUNTER

ONE DOLLAR — *Symbol of Encounter*

Gillettenarrative.com

Nando the Scribe



Fronte — Signature

Retro — Signature



DLACZEGO ISTNIEJE ONE DOLLAR STORIES

THE SYSTEM · 14

1. Ludzkość się dzieli, żeby nie widzieć samej siebie

Przez wieki dzieliliśmy ludzi na kategorie: dobrych i złych, bogatych i biednych, mężczyzn i kobiety, zdrowych i chorych. Te etykiety pomagają nam budować tożsamości, ale nigdy nie wyjaśniają, kim naprawdę jesteśmy. To skróty. To maski. To sposoby, by uniknąć prawdziwego pytania: co zostaje, kiedy wszystko inne zostanie odjęte?

2. Prawdziwy podział nie jest społeczny – jest egzystencjalny

W pewnym momencie życia przestałem patrzeć na bogactwo i biedę, sukces i porażkę, siłę i słabość. Zacząłem patrzeć na coś o wiele bardziej precyzyjnego: na konieczność i potrzebę. Konieczność utrzymuje cię przy życiu. Potrzeba cię rozprasza. Większość ludzi myli jedno z drugim.

3. Nauczyłem się czegoś, o czym niewielu kiedykolwiek mówi

Spędziłem lata, ucząc się, jak zamożny człowiek może radzić sobie z ubóstwem – nie z nędzą, nie z niedostatkiem, lecz z tym rodzajem ubóstwa, który uczy, co jest istotne, a co jest szumem. Ta lekcja zmieniła wszystko. Zdarła teatr. Zdarła iluzje. Zdarła przekonanie, że pieniądze w ogóle cokolwiek definiują.

4. Pisałem książki, wiele książek

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1200, 3000, 3800, 4200. Jak wielu pisarzy wyobrażałem sobie, że będę je wydawał, sprzedawał, liczył

tantiemy, mierzył sukces liczbami. Potem przyszedł sygnał – jasny, ostry, niezaprzeczalny. Powiedział mi, że to nie jest moja droga. Moja praca nie polegała na sprzedawaniu historii. Polegała na tworzeniu relacji.

5. Prawie wszystko można rozdać

Pieniądze to nie bogactwo. Pieniądze to nie sens. Pieniądze to nie tożsamość. To po prostu praktyczne narzędzie do zaspokajania konieczności. Wszystko inne – wiedzę, prawdę, historię – można dawać za darmo.

6. Dlatego istnieje One-Dollar Stories

Nie sprzedaję książek. Rozdaję je. W zamian proszę o jednego dolara, podpisanego z obu stron. Nie jako zapłatę. Nie jako jałmużnę. Nie jako transakcję handlową. Lecz jako akt uznania. Wymianę poznawczą. Sygnał, który mówi: byłem tutaj. Otrzymałem to. Uznaję tę relację.

7. Ten gest jest uniwersalny

Nie ma znaczenia, kim jesteś. Prezydent Stanów Zjednoczonych. Papież. Dyrektor generalny międzynarodowej korporacji. Sprzedawca owoców zza rogu. Dolar pozostaje ten sam. Gest pozostaje ten sam. Bo wartości nie tworzy cena. Wartość tworzy relacja.

8. Nie sprzedajemy książek. Budujemy relacje.

To jest sedno. To jest system. To jest protokół. One-Dollar Stories istnieje, bo historia jest jedynym bogactwem, które nas przetrwa. I dlatego, że jeden gest – jeden dolar – może otworzyć całe ludzkie archiwum.

Ferdinando