

CERTIFICATE
OF ENCOUNTER

ONE DOLLAR — *Symbol of Encounter*

Gillettenarrative.com

Nando the Scribe



Fronte — Signature

Retro — Signature



VÌ SAO ONE DOLLAR STORIES TỔNG TÀI

THE SYSTEM · 14

1. Nhân loại tự chia cắt để khỏi phải nhìn thấy chính mình

Suốt nhiều thế kỷ, chúng ta chia con người thành từng hạng: tốt và xấu, giàu và nghèo, đàn ông và đàn bà, khỏe mạnh và đau ốm. Những cái nhãn ấy giúp ta dựng nên bản sắc, nhưng chúng không bao giờ giải thích được ta thật sự là ai. Chúng là những lối tắt. Chúng là những chiếc mặt nạ. Chúng là những cách để né tránh câu hỏi thật sự: còn lại gì khi mọi thứ khác bị gỡ bỏ?

2. Sự phân biệt thật sự không mang tính xã hội — mà mang tính hiện sinh

Đến một thời điểm trong đời, tôi thôi nhìn vào giàu và nghèo, thành công và thất bại, sức mạnh và sự yếu đuối. Tôi bắt đầu nhìn vào một điều chính xác hơn nhiều: cái thiết yếu và cái muốn có. Cái thiết yếu giữ cho bạn sống. Cái muốn có khiến bạn xao nhãng. Phần lớn mọi người nhầm lẫn hai thứ ấy.

3. Tôi đã học được một điều mà ít ai từng nói đến

Tôi đã mất nhiều năm để hiểu một người giàu có thể xoay sở với cái nghèo ra sao — không phải cảnh khổ cùng, không phải sự thiếu thốn, mà là thứ nghèo dạy cho bạn đâu là điều cốt yếu và đâu là tiếng ồn. Bài học ấy đã thay đổi tất cả. Nó lột bỏ sân khấu. Nó lột bỏ những ảo tưởng. Nó lột bỏ ý nghĩ rằng tiền định nghĩa được bất cứ điều gì.

4. Tôi đã viết sách, rồi tôi nhiều sách

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1.200, 3.000, 3.800, 4.200. Như nhiên ều nhà văn khác, tôi đã hình dung việc xuất bản chúng, bán chúng, để m tiên bản quyền, đo thành công bằng những con số. Rồi một tín hiệu đến — rõ ràng, sắc bén, không thể chối cãi. Nó bảo tôi rằng đây không phải con đường của tôi. Công việc của tôi không phải là bán những câu chuyện. Mà là tạo nên những mối quan hệ.

5. Hằu như mọi thứ đều có thể cho đi

Tiền không phải là sự giàu có. Tiền không phải là ý nghĩa. Tiền không phải là bản sắc. Nó chỉ đơn giản là một công cụ thực dụng cho những nhu cầu thiết yếu. Mọi thứ khác — tri thức, sự thật, câu chuyện — đều có thể được trao tặng tự do.

6. Đó là lý do One-Dollar Stories tồn tại

Tôi không bán sách. Tôi tặng chúng. Điều tôi xin lại là một đô la, có chữ ký ở cả hai mặt. Không phải như một khoản thanh toán. Không phải như một sự bố thí. Không phải như một giao dịch thương mại. Mà như một hành động công nhận. Một sự trao đổi nhận thức. Một tín hiệu nói rằng: tôi đã ở đây. Tôi đã nhận được điều này. Tôi thừa nhận mối quan hệ này.

7. Chỉ ấy là phổ quát

Bạn là ai không quan trọng. Tổng thống Hoa Kỳ. Giáo hoàng. CEO của một tập đoàn đa quốc gia. Người bán trái cây ở góc phố. Đô ng đô la vẫn thế. Chỉ vẫn thế. Bởi vì giá trị không do giá cả tạo nên. Giá trị do mối quan hệ tạo nên.

8. Chúng tôi không bán sách. Chúng tôi xây dựng những mối quan hệ.

Đây là cốt lõi. Đây là hệ thống. Đây là giao thức. One-Dollar Stories tồn tại vì câu chuyện là thứ của cái duy nhất còn sót ng

lâu hơn chúng ta. Và vì một cử chỉ duy nhất — một đô la — có thể mở ra cả một kho lưu trữ con người.

Ferdinando