

CERTIFICATE OF ENCOUNTER

ONE DOLLAR — *Symbol of Encounter*

Gillettenarrative.com

Nando the Scribe



Fronte — Signature

Retro — Signature



НАВИЩО ONE-DOLLAR STORIES ICHYЄ HA WALL STREET

GILLETTE FROM WALL STREET · 07

1. Людство ділиться, щоб не бачити себе

Століттями ми розподіляли людей на категорії: добрі й погані, багаті й бідні, чоловіки й жінки, здорові й хворі. Ці ярлики допомагають нам будувати ідентичності, але ніколи не пояснюють, ким ми є насправді. Це скорочення. Це маски. Це способи уникнути справжнього питання: що залишається, коли все інше прибрано?

2. Справжня відмінність не соціальна — вона екзистенційна

У певний момент свого життя я перестав дивитися на багатство і бідність, успіх і поразку, силу і слабкість. Я почав дивитися на щось набагато точніше: необхідність і потребу. Необхідність тримає тебе живим. Потреба тримає тебе розпорошеним. Більшість людей плутає одне з другим.

3. Я дізнався те, про що мало хто говорить

Я роками вчився розуміти, як заможна людина може давати раду бідності — не злиденності, не позбавленням, а тій бідності, яка вчить, що є суттєвим, а що — шумом. Цей урок змінив усе. Він здер театр. Він здер ілюзії. Він здер думку, що гроші взагалі щось визначають.

4. Я писав книжки, багато книжок

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1200, 3000, 3800, 4200. Як і багато письменників, я уявляв, що видаватиму їх, продаватиму, рахуватиму роялті, міряючи успіх цифрами. А потім прийшов сигнал — чіткий, гострий, незаперечний. Він сказав мені, що це не мій шлях. Моя робота була не про продаж історій. Вона була про створення стосунків.

5. Майже все можна віддати

Гроші — це не багатство. Гроші — це не сенс. Гроші — це не ідентичність. Це просто практичний інструмент для необхідного. Усе інше — знання, правду, історію — можна віддавати вільно.

6. Ось чому існує One-Dollar Stories

Я не продаю книжок. Я їх віддаю.

Натомість я прошу один долар, підписаний з обох боків. Не як оплату. Не як милостиню. Не як комерційну угоду.

А як акт визнання. Когнітивний обмін. Сигнал, який каже: я був тут. Я це отримав. Я визнаю ці стосунки.

7. Жест універсальний

Не важить, хто ви. Президент Сполучених Штатів. Папа.

Генеральний директор транснаціональної корпорації.

Продавець фруктів за рогом.

Долар залишається тим самим. Жест залишається тим самим.

Бо цінність створює не ціна. Цінність створюють стосунки.

8. Ми не продаємо книжок. Ми будуємо стосунки.

Це ядро. Це система. Це протокол. One-Dollar Stories існує, бо історія — єдине багатство, яке нас переживає. І бо один-єдиний жест — один долар — може відчинити цілий людський архів.

Ferdinando