
CERTIFICATE
OF ENCOUNTER
ONE DOLLAR — Symbol of Encounter
Gillettenarrative.com
Nando the Scribe
Fronte — Signature
Retro — Signature

POR QUÉ EXISTE ONE-DOLLAR STORIES EN WALL STREET

1. La humanidad divide para no verse a sí misma

Durante siglos separamos a las personas en categorías: buenos y malos, ricos y pobres, hombres y mujeres, sanos y enfermos. Estas etiquetas nos ayudan a construir identidades, pero nunca explican quiénes somos de verdad. Son atajos. Son máscaras. Son maneras de evitar la pregunta real: ¿qué queda cuando se quita todo lo demás?

2. La distinción real no es social: es existencial

En cierto momento de mi vida dejé de mirar la riqueza y la pobreza, el éxito y el fracaso, la fuerza y la debilidad. Empecé a mirar algo mucho más preciso: la necesidad y la carencia. La necesidad te mantiene vivo. La carencia te mantiene distraído. La mayoría de la gente confunde ambas.

3. Aprendí algo de lo que pocos hablan

Pasé años entendiendo cómo una persona rica puede administrar la pobreza: no la miseria, no la privación, sino esa clase de pobreza que te enseña qué es esencial y qué es ruido. Esa lección lo cambió todo. Arrancó el teatro. Arrancó las ilusiones. Arrancó la idea de que el dinero defina nada en absoluto.

4. Escribí libros, muchos libros

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1200, 3000, 3800, 4200. Como muchos escritores, imaginé publicarlos, venderlos, contar los derechos de autor, medir el éxito con números. Entonces llegó una señal: clara, nítida, innegable. Me dijo que ese no era mi camino. Mi trabajo no consistía en vender historias. Consistía en crear relaciones.

5. Casi todo puede regalarse

El dinero no es riqueza. El dinero no es sentido. El dinero no es identidad. Es simplemente un instrumento práctico para las necesidades. Todo lo demás —el conocimiento, la verdad, la historia— puede darse gratuitamente.

6. Por eso existe One-Dollar Stories

No vendo libros. Los regalo. Lo que pido a cambio es un dólar, firmado por ambas caras. No como pago. No como caridad. No como transacción comercial. Sino como un acto de reconocimiento. Un intercambio cognitivo. Una señal que dice: yo estuve aquí. Recibí esto. Reconozco la relación.

7. El gesto es universal

No importa quién seas. El Presidente de los Estados Unidos. El Papa. El consejero delegado de una multinacional. El frutero de la esquina. El dólar sigue siendo el mismo. El gesto sigue siendo el

mismo. Porque el valor no lo crea el precio. El valor lo crea la relación.

8. No vendemos libros. Construimos relaciones.

Este es el núcleo. Este es el sistema. Este es el protocolo. One-Dollar Stories existe porque la historia es la única riqueza que nos sobrevive. Y porque un solo gesto —un dólar— puede abrir todo un archivo humano.

Ferdinando