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

Pourquoi One-Dollar Stories existe à Wall Street

1. L’humanité se divise pour éviter de se voir

Pendant des siècles, nous avons rangé les gens dans des catégories : bons et mauvais, riches et pauvres, hommes et femmes, bien portants et malades. Ces étiquettes nous aident à construire des identités, mais elles n’expliquent jamais qui nous sommes vraiment. Ce sont des raccourcis. Ce sont des masques. Ce sont des façons d’éviter la vraie question : que subsiste-t-il quand on a enlevé tout le reste ?

2. La vraie distinction n’est pas sociale — elle est existentielle

À un certain moment de ma vie, j’ai cessé de regarder la richesse et la pauvreté, la réussite et l’échec, la force et la faiblesse. J’ai commencé à regarder quelque chose de bien plus précis : la nécessité et le besoin.
La nécessité vous maintient en vie. Le besoin vous maintient distrait. La plupart des gens confondent les deux.

3. J’ai appris une chose dont peu de gens parlent

J’ai passé des années à comprendre comment une personne riche peut gérer la pauvreté — non pas la misère, non pas la privation, mais cette pauvreté qui vous apprend ce qui est essentiel et ce qui est du bruit. Cette leçon a tout changé. Elle a emporté le théâtre. Elle a emporté les illusions. Elle a emporté l’idée que l’argent définisse quoi que ce soit.

4. J’ai écrit des livres, beaucoup de livres

1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1 200, 3 000, 3 800, 4 200. Comme beaucoup d’écrivains, je m’imaginais les publier, les vendre, compter les droits d’auteur, mesurer le succès avec des chiffres. Puis un signal est arrivé — clair, net, indéniable. Il me disait que ce n’était pas ma voie. Mon travail ne consistait pas à vendre des histoires. Il consistait à créer des relations.

5. Presque tout peut être donné

L’argent n’est pas la richesse. L’argent n’est pas le sens. L’argent n’est pas l’identité. Ce n’est qu’un instrument pratique pour les nécessités. Tout le reste — le savoir, la vérité, le récit — peut être donné librement.

6. Voilà pourquoi One-Dollar Stories existe

Je ne vends pas de livres. Je les offre.
Ce que je demande en retour, c’est un dollar, signé des deux côtés. Pas comme paiement. Pas comme aumône. Pas comme transaction commerciale.
Mais comme un acte de reconnaissance. Un échange cognitif. Un signal qui dit : j’étais là. J’ai reçu ceci. Je reconnais la relation.

7. Le geste est universel

Peu importe qui vous êtes. Le président des États-Unis. Le pape. Le PDG d’une multinationale. Le marchand de fruits du coin de la rue.
Le dollar reste le même. Le geste reste le même. Parce que la valeur n’est pas créée par le prix. La valeur est créée par la relation.

8. Nous ne vendons pas de livres. Nous construisons des relations.

C’est le cœur. C’est le système. C’est le protocole. One-Dollar Stories existe parce que le récit est la seule richesse qui nous survit. Et parce qu’un seul geste — un dollar — peut ouvrir toute une archive humaine.

Ferdinando