

Historia legendarnego colta

5 marca 1836 roku Samuel Colt (1814-1862) wyprodukował pierwszy seryjny model rewolweru o kalibrze 0.34 mm. Oprócz rewolwerów Ameryka zawdzięcza mu również pierwsze, kontrolowane na odległość materiały wybuchowe, a także pierwszy kabel telegraficzny rozciągnięty pod wodą.

Colt był jednak nie tylko pomysłowym wynalazcą, ale też zręcznym biznesmenem, który nie cofał się przed użyciem łapówek. Jego machlojki sprowokowały powołanie komisji, która zajęła się zbadaniem, w jaki sposób Colt zdobył milionową fortunę.



Pomysł na rewolwer przyszedł Samuelowi, kiedy miał 16 lat i służył na statku. Gdy uznał, że przyszedł czas na produkcję, zaczął organizować pokazy, podając się za Dr Couлта z Londynu, Nowego Jorku lub Kalkuty. Jego przedstawienia były

całkiem zabawne, na niektórych rozpyłał gaz, jak go nazywał, - gaz doktora Coultta - nitrous oxide. Bilety kosztowały 25 centów, a można było popatrzeć jak widownia wygłupia się pod wpływem gazu rozweselającego.

Gdy już zaoszczędził trochę pieniędzy, namówił rodzinę, by pomogła mu założyć Patent Arms Manufacturing Co., w Peterson w New Jersey. Miało to miejsce w 1836 roku. Colt przekupywał, oszukiwał, przymilał się i przesadzał w opowieściach, kiedy tylko było to potrzebne, by wprowadzić w błąd urzędników stanowych i sprowokować ich do zamówienia broni.

Komitet uznał, że Samuel Colt, twórca fortuny opartej na masowej produkcji broni palnej, zapłacił co najmniej 15 tysięcy dolarów Dickersonowi, jego prawnikowi i jednemu z lobbystów, by kupili opozycję w Kongresie, która sprzeciwiała się wspomnianej ustawie, podczas gdy prawa

patentowe Colta już wygasły. Udowodniono, że zapłacił ponad 60 tysięcy dolarów, w celu zabezpieczenia ustawy pozwalającej na trwanie jego patentu. Inny lobbysta, Jere Clemens, również przyznał, że otrzymał od Colta pieniądze, jak też od innych osób, np. firm planujących zakup ziemi. Jeden przypadek był bardzo ciekawy i pokazuje, jak łatwo można było w ówczesnej Ameryce przegłosować, skrojoną na miarę ustawę. Clemens, pod przysięgą wyznał, że Cyrus H. McCormick, producent żniwiarek i twórca wielomilionowej fortuny, również chciał, by jego patent, podobnie jak w sprawie Colta, został przedłużony.

Nie można jednak odmówić Coltowi, że oprócz tego, że był świetnym wynalazcą, również doskonale radził sobie z rozpropagowaniem swoich produktów. Zaczął od rozdawania prezentów osobom wpływowym, wydającym ważne decyzje, w tym przedstawicielom armii i ludziom polityki, którzy

według niego, mogli pomóc w uzyskaniu kontraktów rządowych. Płacił każdemu, kto wydawał się przydatny, nawet przyjaciołom, czy postronnym osobom mogącym poznać go z wpływowymi figurami. Zapraszał ich na pokazy, na których zachwalał rewolwer taką łatwością, jakby to była szczoteczka do zębów, rozdając swój produkt na lewo i prawo. Ocenia się, że Colt miał około dwóch i pół tysiąca prezentacji, na których często wręczał rewolwery o równowartości dzisiejszych 1.5 tysiąca dolarów.

Legendą owiane są jego stosunki z prasą, artystami i innymi, którzy wpływali na opinię publiczną i bez względu na to, że były to najzwyczajniejsze łapówki, to należy przyznać, że Samuel Colt opanował do perfekcji sztukę public relation.

Wbrew powszechnej opinii, przed 1850 roku tylko kilka firm produkowało broń. Posiadało ją 10-25 % białych obywateli. Stany, takie jak Massachusetts,

prowadziły ścisła ewidencje prywatnej broni. Przed 1840 nie więcej niż 11 % jej mieszkańców miało broń, a należy tu zaznaczyć, że oprócz Connecticut, oba stany były centrum produkcji broni w Stanach Zjednoczonych.

Coltowi udało się stworzyć złudzenie, że rewolwer jest niezbędny dla każdego mieszkańca miasta i że potrzebują go do obrony mimo, iż statystyki nie potwierdzały wysokiej ilości przestępstw. W tamtym czasie Stany Zjednoczone nie posiadały policji innej niż tej potrzebnej do łapania zbiegłych niewolników, uzbrojonej najczęściej w pejczy. Nawet łowiectwo, podczas którego używano broni, bardziej brano za pozostałość po Anglikach i zabawę gentlemanów (wg Bellesiles).

Colt to wszystko zmienił, doskonale zagrał na ludzkim strachu. To samo zrobił, ale na większą skalę, z rządami wielu krajów.

Kiedy w 1852 roku

wyruszył do Rosji, powiedział carowi, że sułtan Turcji właśnie kupił 5 tysięcy pistoletów. Car się obruszył i również zamówił 5000 rewolwerów dla swoich żołnierzy. Kiedy interes był ubity, Colt pojechał do Konstantynopola, by powiedzieć, że car Rosji kupił właśnie 5 tysięcy rewolwerów. W ten sposób sprzedał ich 10 tysięcy.

Jeden z jego rewolwerów, produkowany w Anglii do 1872 roku, sprzedany w 42 tysiącach sztuk, był używany podczas brytyjskiej okupacji Hongkongu. Co więcej, w latach 1953-54 Colt podróżował po Europie, opierając się nawet o Konstantynopol, w nadziei na uzyskanie kontraktów na swoją broń. Bawił się nastawionymi do siebie wrogo głowami państw, używał łapówek i niby w dobrej wierze uchylał rąbka tajemnicy o mającym się sfinalizować kontrakcie w obozie wroga. W ten sposób uzyskał zamówienia od Turcji, która walczyła właśnie z

Rosją i od Anglików, którzy również obawiali się Rosji i jej dominacji nad Bosforem. Podczas wojny krymskiej, która wybuchła w 1854 roku, Rosjanie, Anglicy i Turcy, strzelali do siebie z Coltów.

Nie tylko broń produkował Colt w swojej fabryce, ale także inne sprzęty domowego użytku. Na wszystkich umieszczał swój znak formowy "Colt", by utrzymać uwagę społeczeństwa na odpowiednim poziomie. Z kolei, dla reklamy ofiarowywał nagrody za doniesienie mu o każdym przypadkowym, śmiertelnym wystrzale. Każde takie doniesienie za darmo robiło Coltowi reklamę.

Na pytania o podstawy moralne zawsze odpowiadał, że najbezpieczniej dla każdego jest, by wszyscy posiadali Colta. Jego ulubionym powiedzeniem było: "Uzbrojone społeczeństwo to pokojowe społeczeństwo". Społeczeństwo nie powinno oczekiwać od

państwa, że je obroni,
ale zrobić to samo,
ponieważ nie istnieje
kolektywne
bezpieczeństwo. Po tym,
jak armia Stanów
Zjednoczonych złożyła
ogromne zamówienia na
nową broń, którą
wykorzystała w wojnie z
Meksykiem, jego pistolet
stał się symbolem
Dzikiego Zachodu.

Źródła:

mailman.rice.edu;

freakonomics.blogs.nyti

mes.com;

yamaguchi.netfirms.co

m; emory.edu;

simonpure.com