



El libro de los **nuevos** chilenos

Halpern no viene a vender, sino a regalar

■ **José César Rodríguez**

Halpern sí que sabe de comunicaciones. Merece la pena ir a la presentación de su libro. Claro, da la impresión que diga Frei por qué el hecho comunicacional que le da cohesión, resonancia y todos esos cosas que entran en primer año de periodismo, es que Don Luis haya estado acompañado de Joaquín Lavín, mentor Juan, paladín en la solución de los problemas concretos de la gente. Dos hombres de pocas palabras, pero tremendamente simbólicos. Dos marcas registradas, que es más o menos de lo que se trata esta suerte de manual del consumidor político (o sea del consumidor de ilusiones). Halpern debe haberlo escrito en los pocos momentos libres que le dejan las consultorías que realiza a empresas top, su trabajo en la universidad clave de la "tropa" derecha y la participación en grupos ultra taquilleros como Expansión. Sí, esos que se juntan en Harvard a analizar Chile.

En honor a la verdad, hay que decir que el libro está muy bien escrito, es entretenido y ágil. De hecho, me doy la licencia de utilizar las mismas palabras que Halpern usó a Fagun, en el prólogo, para cantarle y él: "es dentro en el espacio de poner ideas complejas en formas simples y evocadoras". El contenido no debería ser



Halpern no viene a vender, sino a regalar [artículo] Julio César Rodríguez

Libros y documentos

AUTORÍA

Rodríguez, Julio César

FECHA DE PUBLICACIÓN

2002

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Halpern no viene a vender, sino a regalar [artículo] Julio César Rodríguez. retr.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile