**Comunicación y percepción.**

La comunicación es el proceso de transmitir información de un lugar a otro, o más específicamente de una persona a otra. Esta última acotación me parece importante, porque la información solo tiene sentido si alguien esta para interpretarla. Así es en la gerencia y más aún cuando se habla de la motivación.

La percepción es el proceso por el cual los individuos atienden, organizan, interpretan y conservan información de su entorno. Esta misma impone restricciones a la comunicación efectiva y, aun así, es clave para esta misma. La información debe pasar inicialmente por diferentes filtros perceptivos que vienen, además, modificados por la personalidad, psicología y experiencia del individuo. Estas propiedades de la percepción, de alguna forma influyen o afectan el proceso de percepción.

1. *Atención*: Proceso de darse cuenta o tomar conciencia de estímulos particulares en nuestro entorno.
2. *Organización*: es el proceso de incorporar nueva información en el conocimiento existente, y que esta sujeto a la compatibilidad con nuestras creencias y conocimientos previos.
3. *Interpretación*: es el proceso de dar significado al nuevo conocimiento incorporado, y el sentido que le damos a la nueva información está muy influenciada por nuestras preferencias y creencias.
4. *Retención*: es el proceso de recordar información interpretada, lo cual afecta lo que recordamos y aprendemos de memoria, luego de la percepción de algo.

Los filtros de percepción pueden actuar en cualquiera de estos cuatro partes del proceso de percepción y pueden ser de varios tipos: como las distracciones, los estados emocionales, las creencias y las expectativas, diferencias en el estilo de hablar, y la auto-preservación.

Dado que la percepción, y los problemas que esta conlleva, son realizados por el reconocimiento de estímulos externos que nuestro cerebro se encarga de procesar e interpretar para responder de manera acorde; nuestro estado de ánimo e historia, así como los sesgos sensoriales que inclinan el proceso de toma de decisiones, determinan en gran medida la forma en la que estos filtros actúan.

Es por ello, que tratar de entender

**Neurobiología y la Percepción.**

Las emociones son una parte esencial de la forma en la que percibimos y recolectamos nueva información de nuestro entorno, afectando cada una de las partes del proceso de percepción enumeradas antes.

Es por ello, que tener una idea de la forma en la que nuestro cerebro procesa la información, nos permite desarrollar estrategias de comunicación que estén dirigidas a zonas específicas del cerebro, acelerando así el cumplimiento de las estrategias organizacionales. De igual forma, nos brinda herramientas para desarrollar un comportamiento que este en acuerdo con la visión y misión que se busca para una organización, haciendo mucho más probable que estas sean compartidas por los miembros de la organización.

En este sentido, se busca establecer la relación entre las partes del cerebro involucrados en *i)* la comunicación efectiva, y *ii)* el establecimiento de un comportamiento organizacional concreto y coherente.

Los estudios recientes indican que la comunicación funcional dentro del cerebro humano no es aleatoria, sino que está organizada de acuerdo a una topología eficiente que combina el procesamiento eficiente de la información local con la integración de la información global eficiente. Esto quiere decir que el proceso de comunicación y percepción involucra no solo el procesamiento en ciertas áreas, sino que todos los componentes se integran para generar un resultado dado.

Esto se logra por medio de la conectividad funcional (una interdependencia estadística) entre regiones del cerebro anatómicamente distantes, que es central para el comportamiento organizado de regiones corticales que constituyen redes funcionales distribuidas que están comprometidas en funciones cognitivas y de percepción.

Las funciones en el cerebro se piensan están procesadas jerárquicamente, ya sea bajo modulación de arriba hacia abajo o de abajo hacia arriba.

1. **Amigdala:** Es una estructura cerebral que desempeña varios roles en el comportamiento, el procesamiento de las emociones y la cognición. Entre los roles más importantes que se le atribuye están:
2. *1El procesamiento de emociones:* se encarga del procesamiento de emociones, es un orden prioritario en términos de lo que representan para la supervivencia, como el miedo y la angustia. Esta recibe información de diferentes zonas del cerebro, donde la información es integrada para generar una respuesta emocional.
3. *Regulación del miedo y la ansiedad:* se involucra al detectar un estimulo amenazante, que permite activar una respuesta de “lucha o huida” que prepara al cuerpo para responder a la amenaza.
4. *Memoria emocional:* se involucra directamente en la formación y almacenamiento de esta, fortaleciendo procesos como la consolidación y la reconsolidación.
5. *Procesamiento social:* permite procesar y percibir las expresiones faciales y evaluación de las intenciones de los demás.
6. *Regulación de la atención:* permite dirigir la atención en situaciones de amenaza i peligro.
7. **Neuronas espejo:** estas son un tipo de neuronas que se activan tanto cuando una persona realiza una acción como cuando uno observa a otra persona realizar una acción. Estas neuronas se encuentran en varias regiones del cerebro, incluyendo la corteza prefrontal, la corteza parietal, y el sistema límbico (conformado por la amígdala, hipocampo, la corteza cingulada, núcleo accumbens, tálamo e hipotálamo).

Desempeñan un papel importante en la imitación conductual, la empatía y la comprensión de las intenciones de los demás, dado que al activarse al realizar una acción y al observar esa acción en otros, pueden ayudar a comprender y empatizar con esas personas. También se ha sugerido que este sistema está relacionado con el aprendizaje por imitación y en el desarrollo de habilidades motoras.

De igual manera, este sistema esta relacionado con la comunicación no verbal, permitiendo entender las intenciones y emociones de los demás a través de señales no verbales como gestos y comportamientos observados.

1. **Corteza cingulada anterior (ACC):** esta se encuentra en la superficie medial del lóbulo frontal, y está involucrada en diversas funciones cognitivas y emocionales, incluyendo:
2. *La regulación emocional:* principalmente en la modulación de la respuesta emocionales negativas como el miedo y la ansiedad.
3. *Atención:* esta región se activa durante la realización de tareas que requieren un alto nivel de atención y concentración.
4. *Toma de decisiones:* principalmente en la evaluación de riesgos y recompensas, implicado en la toma de decisiones que implican un riesgo o que están sujetas a incertidumbre.
5. *Memoria:* se involucra en la recuperación de recuerdos emocionales positivos o negativos.
6. *Empatía:* está involucrada en la comprensión de las emociones de los demás.
7. **Centros de Recompensa:** a
8. **Ínsula:** a

**La Neurobiología y la Comunicación.**

***Psicología positiva****:* La amígdala se activa al individuo encontrarse en situaciones de miedo o peligro. Esta sirve como un detector de emociones, pero dado que se centra en aquellas que son críticas para la supervivencia, el miedo suele ser procesada principalmente. Incluso el miedo inconsciente es registrado por la amígdala de tal forma que incluso aquellas situaciones que nos amenazan sin saber, ponen en guardia a los sistemas de procesamiento neuronal, incluso si no prestamos atención.

Esta se conecta al lóbulo frontal, que se encuentra encargado de la toma de decisiones. Para liderar efectivamente se debe tener suficiente acceso a sus propias emociones sin perturbar su atención a las cosas que se tienen a mano. La amígdala afecta la región encargada de la toma de decisiones al influenciar la memoria a corto plazo y la capacidad de evaluar riesgos y beneficios.

La exposición deliberada a situaciones positivas o comportamientos optimismo, tiene un efecto sobre la amígdala, disminuyendo su actividad, lo cual a su vez tiene un impacto sobre los centros de recompensa, memoria, de toma de decisiones, y los centros de atención y motivación en el cerebro.

La ansiedad inconsciente incluye *evitar situaciones relevantes, aislamiento, enojo, y creencias autolimitantes.* Esta provoca un dolor inconsciente que al ser atendido, su experiencia subjetiva de este es mayor que cuando atendemos el dolor de forma inconsciente, y esto se correlaciona con la activación del ACC.

El enfocar nuestra atención en cosas positivas o neutrales, nos libera del procesamiento del dolor y libera recursos para una mejor toma de decisiones. Esto es cierto para el dolor no relacionado al dolor social, el dolor social requiere de soporte emocional para desactivar los procesos en la ACC y calmar la actividad de la amígdala. Esto hace que tenga sentido el tener que alejarnos de los entornos o situaciones negativas, dado que el dolor por asociación hace difícil el que podamos redirigir los recursos de pensamiento en la toma de decisiones.

El reconocer como procesamos internamente el dolor (de una forma funcional) nos permite desarrollar estrategias para salir de estados emocionales negativos, para poder disminuir la sensibilidad al dolor. La preocupación es respuesta del cerebro para bloquear emociones negativas que están en el inconsciente, y esta preocupación se demostrado aumenta o perturba la transferencia de información interhemisférica a través del *corpus callosus*. Esto permite evitar o posponer el procesamiento de información negativa relevante, lo cual aumenta el tiempo que el cerebro está enfocado en las amenazas y no en el pensamiento productivo de toma de decisiones.

***Esperanza y optimismo:*** Dado que las procesamos activamente en nuestro cerebro, estas no son *soft skills*. Son solamente ajustes mentales que sirven al cerebro para liberar recursos hacia pensamiento más claro y que permita comportamientos y decisiones exitosas.

El optimismo nos sirve como un mecanismo para liberarnos del dolor interno por nuestra cuenta, redirigiendo nuestros esfuerzo hacia las expectativas de recompensa. Esta se relaciona con la activación del ACC, la cual de entrada tiene un sesgo dirigido hacia pensar en futuros eventos posibles positivos por sobre los eventos negativos. Al conectarse con la amígdala, el dirigir la atención a estos, hace menos importante el dolor y el miedo interno y es desplazado, permitiendo al cerebro redirigir recursos lejos de la ansiedad, impactando la forma como buscamos soluciones.

Por sí mismo, la felicidad afecta la forma como recordamos la información, determinando en que nos enfocamos o dirigimos la atención cuando tratamos de recabar información de nuestra memoria. Las investigaciones parecen mostrar que las personas felices suelen tener un mayor número de éxitos cuando otras personas toman decisiones sobre ellos, debido a sesgos cognitivos impresos en nuestra toma de decisiones.

Además, las personas en un estado de ánimo positivo, resuelven problemas más creativamente al alterar la actividad en el ACC durante la fase de preparación y resulta en una mejora en la atención, la profundidad y la habilidad general. También promueve la flexibilidad de pensamiento y promueve un ámbito de atención más global.

***Midnfullness:*** Se refiere a la capacidad para estar conscientes, de tal forma que nos permite aceptar sin prejuicios de pensamiento, sensaciones y emociones; y ayuda a reducir la ansiedad y la preocupación.

El *midnfulness* permite llevar una mejor calidad de vida al sentirnos mejor y tener menos estrés emocional. Más precisamente, se refiere a la introspección emocional y no sobre autorreflexión cognitiva: no se trata de pensar sino de ser conscientes de nosotros sin pensar. Esto permite disminuir la activación de la amígdala.

Las investigaciones parecen indicar que nuestro cerebro puede dividirse en redes con conectividad funcional (que presentan interdependencia temporal, pero se encuentran en regiones anatómicas distintas). La red autoreferencial es la que se relaciona con el *Mindfullness* y s la que ejerce el mayor control sobre las otras redes como la fronto-parietas y la de control ejecutivo, y tiene la influencia de mayor orden en el resto del cerebro.

***Inteligencia social:*** La inteligencia emocional se define como la habilidad de llevarse bien con los demás mientras se gana su cooperación. En esta, se describe un modelo que incluye la conciencia situacional, presencia, autenticidad, claridad y empatía.

Esta ayuda a disminuir los niveles de ansiedad en el gripo y a incrementar la confianza entre los empleados. De esta forma, fomenta las sensaciones de apoyo a la visión del líder y misión de la organización.

La empatía es pieza clave, ayuda el manejo del trabajo en equipo y del conflicto y también en la comunicación entre culturas, en el manejo de la información emocional, escritico en el liderazgo transformador, y en relaciones con el cliente y entender las necesidades de estos.

Esta se basa en las neuronas espejo. Estas están involucradas en la imitación e acciones realizadas por toros en nuestros cerebros. Al observar a otros realizar una acción, nuestros cerebro mimetizan estas acciones como si fuéramos nosotros los que realizáramos la acción. La diferencia es que nos movemos diferente al que realiza la acción por mecanismos de inhibición en nuestro cerebro.

Esto ocurre en la misma área: el sulcus temporal superior posterior y en la unión temporo-parietal, la corteza meda prefrontal y el polo temporal. Además, estas regiones están involucradas en nuestra capacidad de intuir intenciones usando el mismo sistema de neuronas espejo, implicando además al sistema promotor.

Además, no solo podemos reflejar las conductas de otros, sino también sus emociones, lo cual parece involucrar componentes afectivos, motores y somatosensoriales. Esto es muy importante en las organizaciones dado que las acciones y emociones del líder pueden ser compartidas por los seguidores, al activar los circuitos de neuronas espejo de estos, incrementando la probabilidad de que las intenciones de los seguidores se alineen con las del líder y de la organización. Además, ayuda a alinear los valores principales de la corporación en toda la organización, los cuales son determinantes de la productividad.

***Perspective-taking:*** hace referencia al entendimiento intelectual o cognitivo. Esta incrementa la habilidad individual de discernir las intenciones y motivos ocultos, y de crear y reclamar recursos en la tabla de negociaciones.

Muchas regiones del cerebro están involucradas en este proceso, y diferentes perspectivas activan diferentes regiones del cerebro. Particularmente, la corteza prefrontal dorso lateral que está involucrada en el procesamiento de la memoria corto plazo. La predicción de una tercera perspectiva mejora la integración de la información de esa perspectiva, lo cual puede revelar agendas ocultas en una conversación, y también ayuda a llegar un consenso más rápido.

***Justicia:*** La felicidad ayuda a incrementar la actividad en las regiones de recompensa del cerebro que son causados por ofertas justas comparado con ofertas injustas de igual valor monetario. Estas regiones también son activadas cuando tenemos compañeros cooperativos o un juego cooperativo con otros.

La preferencia por la dominancia y aversión a la equidad esta relacionada a la ínsula, la que registra el disgusto y otras sensaciones viscerales, para luego enviarlas para su procesamiento e interpretación. Esto incrementa la actividad de la ACC (el detector de conflictos y que evalúa los riesgos y recompensas) y puede dar lugar al desarrollo de una respuesta empática. Esta respuesta empática es bastante variable y depende de la intensidad de la emoción mostrada, la evaluación de la situación, características de las personas sufriendo y características del empatizado.

***Confianza***: la confianza puede llevar a la satisfacción con el trabajo, identificación con la organización y mayor intención de quedarse en la organización, y mayor productividad al estar en la organización. Los individuos cuyos intereses se alinean con el nuestro dan lugar a un esfuerzo comunicativo mayor que el de aquellos individuos que son hechos de confianza por una institución.

La amígdala juega un rol crítico en registrar amenazas antes de que estas sean claramente definidas, y la ínsula y el ACC pueden estar involucrados también. También se ha asociado a la oxitocina con la menor activación de la amígdala en situaciones de mucha confianza y poco miedo.

La construcción de ña confianza se ha correlacionado con la corteza paracingulada (el área que rodea al ACC) que se activa a medida que las personas comienzan a entender como leer las intenciones de los otros. Si se confía, la región de recompensa (VTA o área tegumental ventral), se activa, mientras que la confianza incondicional activa el área septal.

Al apagarse el contador del cerebro, se deja de pensar en los riesgos y beneficios, decreciendo la preocupación y aumentando la confianza. Cuando se rompe la confianza, el ACC se enciende y activa el sensor de alarma del cerebro (la amígdala) que informa a los centros de recompensa y la ínsula, que envía la información al estratum dorsal y de vuelta a la amígdala. En este punto, se tiene la información de que no hay recompensa futura y se envían señales a las regiones de planificación motora que actúan de acuerdo a esa información.

La confianza también es recompensante ya que afecta varios componentes del sistema de recompensa del cerebro, los cuales dan retroalimentación a los centros de acción del cerebro preparándolo para actuar. Sin confianza, las acciones son inhibidas o inyectadas de esa forma con miedo, y cada acción se hace muy desgastante.

La ínsula anterior es importante es registrar los sentimientos viscerales de confianza y transferirlos a la conciencia general. Si la desconfianza activa en exceso la ínsula, no puede hacer su trabajo desregulando el balance entre pensar y sentir y hace que los lideres comprometan la totalidad de su potencial y acciones.

<https://positivepsychology.com/mirror-neurons/>

Theory of Mind has often been described as an epicentral feature for effective communication, because, to partake in fruitful communication, all parties involved might need to infer the mental state of one another, be that for transmitting information or for receiving it (Sperber and Wilson, 1995). To communicate a fact or change someone’s opinion, one must be able to deduce how the other person’s knowledge base differs from their own, and whether the information aimed to be communicated is going to be effective for the desired purpose. Moreover, as new experiences enrich and shape ones’ knowledge base, the communicator must also infer how the past experiences of the receiver might have altered the mental state of the receiver since the last time communication took place. Indeed, mental states are not stuck in time, as new information is acquired, or new interactions take place, people often change their views and dispositions towards subjects. Thus, being able to infer such changes is essential for productive communication between individuals.

Alongside communication, Theory of Mind ability is also central to the well-functioning of a society as human relationships are complex and often require access to the mental states of others in order to anticipate their desires and intentions (Baron-Cohen, 1995; Ermer et al., 2006)

Storytelling traditions are, at least in the non-western artistic practises that remain thriving, a communal effort, in which most members of the community engage in, be that as a storyteller themselves or as a story spectator. The communal aspect of these practises is an imperative feature of the behaviour because creating and partaking in these stories might have a cohesive functionality, by reinforcing the communal beliefs and values through art and tradition, and by promoting trust and cooperation between participants

One important dimension of engagement is the experience of feeling present at the events, or as Oatley (1999, p. 445) puts it: the audience becoming “an unobserved observer in scenes of the lives of characters in the story world. He or she stands in their bedrooms, hovers at their dining tables, drives with them in their cars.” This type of experience is similar to what Busselle and Bilandzic (2009) call “narrative presence” and what Jacobs (2015a) refers to as “spatial immersion.” Oatley (1999, p. 445) contrasts this type of involvement with identification, which he defines as “the reader takes on the protagonist’s goals and plans.” As a result of the audience considering the character’s goals as important themselves, it will experience emotions “as these plans meet vicissitudes” (Oatley, 1995, p. 66). The valence of these emotions depends on whether the character succeeds or fails to attain his or her goals, with success leading to experiencing joy and contentment and failure to sadness or anger. The intensity of these emotions depends on the extent to which the readers identified with the character; the more they care about a character, the more they will rejoice at the character’s successes or mourn its failures

The present paper started out by addressing two issues in current research on identification with narrative characters: (1) the use of offline, self-report scales to measure afterward the dynamic online process of identification and (2) the lack of knowledge about the linguistic elements that guide identification, resulting from a lack of studies systematically manipulating these elements. We presented a multidimensional Linguistic Cues Framework that might be beneficial in overcoming these issues and developed a research agenda incorporating linguistic and narratological accounts of viewpoint in discourse and psychological and neurocognitive methods suitable for measuring effects of these viewpoint elements on identification. To further advance future studies in this direction, some final considerations are in place.

First, the framework connects various types of linguistic viewpoint indicators to various dimensions of identification. These connections were in our overview distinguished for the sake of the argumentation; it is important to note, however, that a clear-cut one-to-one relation between the distinctive viewpoint cues and the various identification dimensions is unlikely to be found in real narratives. They will be found together, in various combinations and degrees, for the reason that in natural narrative discourse, the linguistic expressions evoking identification cannot be used in isolation. These expressions appear in combination and closely cooperate to establish a stronger or lesser degree of identification of a particular kind: experiential, emotional, attitudinal, or all of the above. For example, the use of perceptual viewpoint cues might evoke not only perceptual identification but also a certain degree of emotional identification, in particular when the reported perceptions trigger personal memories. Similarly, the use of cognitive viewpoint cues might evoke not only cognitive identification, but also a certain degree of perceptual identification, for example when a thought report includes references to a character’s senses. Nevertheless, it is reasonable to

assume that the main burden for evoking emotional identification is carried by verbs and adjectives of emotion; that cognitive identification is mainly – but not exclusively – affected by thought reports and cognitive verbs; that perceptual identification is mainly – but not exclusively – affected by verbs of perception and bodily sensation; et cetera. This assumption could be empirically tested by employing and combining the methods to measure the various distinctive identification dimensions as outlined in this paper.

Second, it is essential to distinguish between, on the one hand, perspective-taking as an (unconscious) act during the representation of narrative discourse, resulting from linguistic text characteristics in the six dimensions which guide readers toward the representation of subjective viewpoints on events and situations; and, on the other hand, identification with a particular subject in the narrative discourse as a process, consequential of multiple, pervasive perspective-taking of this subject. Thus, while the relevant linguistic cues identified in this paper steer, in essence, perspective-taking processes, we argue that identification is to be understood as a result of these processes. In a narrative with several characters, repetitive perspective-taking with a particular character, guided by linguistic characteristics of various perspective dimensions (e.g., spatial, emotional, and cognitive perspective), will induce readers to identify more strongly with this character rather than with other optional characters. Note that this is not to say that identification is influenced by linguistic characteristics of perspective alone. Identification can also be guided by factors such as the degree to which readers experience that the demographics, personality treats, attitudes, behavior, and/or socio-cultural context of a particular character are like them, or are likeable (e.g., Hoeken and Sinkeldam, 2014); the cultural background of readers and the degree to which this induces them to identify with narrative characters in general (e.g., Leung and Cohen, 2011); and the instruction or intention which guides readers in their reading and interpretation process (e.g., Sestir and Green, 2010). All of these factors relevant to identification can be explained by an evolutionary developed human preference for narrative as a means to represent other people’s experiences, to persuade others of particular views and convictions, and to simulate and even ‘train’ unexpected and dangerous situations, in order to experience what consequences of particular choices would be without being at real risk (Boyd, 2009).

Third, studies testing the impact of linguistic characteristics of perspective as outlined in this paper would have to ensure clean manipulations of viewpoint cues while controlling for other text-linguistic features that can affect readers’ behavioral, psychophysiological, and neuronal responses to stories (e.g., Jacobs, 2015a; Jacobs et al., 2016b). For example, Lehne et al. (2015) found that reading suspenseful passages resulted in activation of brain areas associated with cognitive theoryof-mind processes. A factor like suspense should therefore be taken into account when studying effects of cognitive viewpoint cues on cognitive identification, which are in the present paper hypothesized to be observable in theory-of-mind networks. Previous studies have succeeded in manipulating viewpoint cues while controlling for confounding factors (Van Krieken and Sanders, 2017) and, importantly, in manipulating these cues in natural stories (Sanders and Redeker, 1993). Thus, studies assessing the impact of viewpoint cues on identification can adhere to standards of internal as well as external validity, the latter of which being one of the central aims within the ‘new’ scientific study of literature (Burke, 2015; Willems and Jacobs, 2016).

Such studies could also mark a step forward in tackling the difficulty of inferring the occurrence of mental processes taking place while reading stories from observed brain activation. In a recent debate on methodological issues involved in the scientific study of literary experiences, both Jacobs (2015b) and Kuiken (2016) underscore how this so-called ‘reverse inference’ problem threatens the validity of neurocognitive studies on reading experiences. As Jacobs (2015b) argues, careful text manipulations are a prerequisite to avoid the reverse inference fallacy. The hypotheses put forward in the present paper predict specific effects on the online measures of specific linguistic variations. As such, any differences in these measures are easier to interpret compared to a case in which variations in online measures need to be traced back to variations in the stimulus materials; moreover, results on online measures of identification are in this approach easier to relate to offline measures of identification.

With proper consideration of the issues discussed above, research testing the framework presented in this paper would advance our understanding of identification processes in several important respects. First, studies employing fMRI techniques and psychophysiological measures would provide insight into the strength and duration of identification processes as they evolve *during* narrative processing, thus complementing insights produced by studies employing offline measures (e.g., MoyerGusé and Nabi, 2010; Tal-Or and Cohen, 2010). Second, research in this direction would enable a comparison between explicit self-report measures and more implicit measures (e.g., picture

recognition tasks and implicit association tests), thus shedding light on the question as to what degree processes of narrative engagement are verbally reportable by readers (Jacobs, 2015b). Third, it would offer an empirical test of the assumption that identification is a multidimensional experience (Cohen, 2001, 2006) and reveal the extent to which these dimensions are independent or, conversely, the extent to which these dimensions are evoked as interactions. Fourth, it would provide valuable additions to the existing literature by scrutinizing which linguistic characteristics of narratives prompt and guide identification processes. Although these processes are unlikely to be influenced solely by viewpoint markers, studying their effects in isolation would make a valuable contribution to our understanding of the relation between the linguistic characteristics of stories and the degree to which readers identify with characters.

In broader terms, research in this direction has the potential to provide answers to some of the most fundamental questions about human communication. Although stories have long been recognized as the dominant mode in which people exchange information (e.g., Barthes, 1977; Gottschall, 2012), the question remains what it is exactly that makes their use so attractive and their impact so powerful (e.g., Green, 2008; see also Dixon and Bortolussi, 2016). Examining connections between the linguistic form of narratives and readers’ physical, psychological, and neurocognitive responses to narratives will contribute to a clearer understanding of how and why people can become so deeply involved with characters whose lives merely exist by the virtue of written words.