



**METÁFORAS
Y
ESCALERAS**

GRUPO ACT ARGENTINA

MENSAJES TERAPÉUTICOS ACT

ACEPTACIÓN

- No estás rotx, sólo atascado con una solución que no funciona
- El control es el problema
- Intentar controlar el malestar puede empeorarlo
- El dolor es normal
- Aceptar el malestar es una alternativa viable al control y la lucha
- Aceptar es una elección, no un sentimiento

FUSIÓN

- Tu mente no es tu amiga (ni tu enemiga)
- Tus pensamientos y sentimientos no causan ni impiden tus acciones
- Tu mente no es tu experiencia
- Tener razón es distinto que ser efectivo

MOMENTO PRESENTE

- La vida está sucediendo ahora, sea un momento doloroso o alegre
- Los pensamientos hablan sobre el pasado y el futuro pero pueden ser observados sucediendo ahora
- Este momento es el único en el cual se puede actuar

YO-COMO-CONTEXTO

- No sos tus pensamientos, emociones, recuerdos, ni roles
- Hay un self que no es una cosa, un punto de vista desde el cual observar tus experiencias
- Estás completamente capacitadx para experimentar todas tus experiencias

VALORES

- En lo que te duele está lo que importa
- Tus objetivos no son tus valores
- Podés elegir qué querés que signifique tu vida, aun cuando no puedas elegir tus circunstancias
- Si tuvieras completa libertad, ¿qué elegirías para tu vida?

ACCIÓN COMPROMETIDA

- Los valores se encarnan en las acciones y cualidades de las acciones
- Los valores pueden ser elegidos y seguidos en cualquier momento
- Siempre se puede volver a la senda de tus valores, por mucho que te hayas desviado

METÁFORAS CLÁSICAS DE ACT

METÁFORA DEL POLÍGRAFO

Imagina que estás conectado al mejor polígrafo que se ha construido jamás. Se trata de una máquina perfecta, la más sensible de todas. Cuando te encuentras conectado a ella, no hay forma de que te puedas sentir activado emocionalmente o ansioso sin que la máquina lo detecte. Bien, pues aquí vas a tener que hacer una sencilla tarea: ¡Lo único que tienes que hacer es permanecer relajado! Si te pones nervioso, la máquina lo detectará. Sé que lo vas a intentar en serio pero quiero añadir un incentivo extra, y es que vas a tener una Magnum 44 apuntándote a la cabeza. Si permaneces relajado, no te volará los sesos pero si te pones nervioso (y lo detectaremos porque estás conectado a esa máquina tan perfecta), vamos a tener que liquidarte. De modo que ¡relájate!... ¿Qué crees que ocurriría?... ¿Lo adivinas?... El menor asomo de ansiedad sería terrible. Tú, naturalmente, estarías pensando: “¡Oh, dios mío! ¡Me estoy poniendo nervioso! ¡Van a disparar!”

LA PERSONA EN EL HOYO

Me gustaría hacer contigo un ejercicio para que podamos entender mejor la situación. Imagina que estás en un campo y que llevas una venda en los ojos y una pequeña bolsa de herramientas. Te han dicho que tu tarea consiste en correr por el campo, con los ojos vendados. Así es como se supone que debes vivir tu vida y, por eso, tú haces lo que se te ha dicho. Ahora bien, sin que tú lo sepas, resulta que en el campo hay unos cuantos hoyos bastante profundos, esparcidos por toda el área. Al principio, tú no lo sabes –eres un ingenuo–. De modo que empiezas a correr y, antes o después, caes en un profundo agujero. Palpas a tu alrededor y parece bastante claro que no vas a poder subir otra vez. Está enfangado y resbaladizo y no parece haber ninguna salida que puedas tomar. ¿Te lo puedes representar en tu mente? ¿Cómo te sientes en una situación semejante?

Cliente: Seguramente estaría sorprendido, un poco molesto.

Terapeuta: Sí, me puedo imaginar que te sientes molesto por haber caído en el hoyo. ¡Yo también lo estaría!. De modo que imagina que estás allí; entonces, ¿qué haces?

Cliente: Bueno, supongo que quiero salir del agujero, encontrar el modo de salir de aquí.

Terapeuta: Tienes la bolsa de herramientas que se te proporcionó; tal vez quieras averiguar qué hay dentro; puede que haya alguna cosa que puedas utilizar para salir del agujero. Tienes los ojos vendados pero puedes tantear

METÁFORAS

dentro de la bolsa. Hay una herramienta pero se trata de una pala; al parecer, es todo lo que tienes. Cliente: No es la herramienta más útil para salir de un hoyo... Terapeuta: Pero imagina que quieres salir del agujero a toda costa, que has intentado durante horas trepar por la pared resbaladiza sin conseguirlo... ¿Qué pensarías al encontrarte la pala? Cliente: Que podía intentar cavar. Tal vez cavar unas escaleras. Terapeuta: De acuerdo, y así lo haces. Cavas y cavas y el barro se te viene encima. Intentas sacártelo de encima. Intentas hacer una escalera pero todo se viene abajo y cada vez que intentas empezar a subir, los peldaños se derrumban literalmente bajo tus pies por lo que tienes que cavar de nuevo. Estás agotado, sudoroso, cansado y jadeante. Y después de todo ese tiempo cavando, resulta que estás en un hoyo aún más profundo. Tómate un tiempo para experimentar cómo se debe sentir eso. ¿Qué estás sintiendo? Cliente: Me siento desesperado. Todo eso no me lleva a ninguna parte. Terapeuta: Incluso parece que te está hundiendo cada vez más... Todo ese esfuerzo y todo ese trabajo para que el agujero se haga cada vez más grande y más y más. No hay salida. ¿Y esto no se parece a tu propia experiencia? Lo que me pregunto es si no habrás acudido a mí pensando: "A lo mejor, él tiene una pala realmente grande –una de acero, chapada en oro". Bueno, pues no. Y aunque la tuviera, no la iba a utilizar porque cavar no es la salida del hoyo; cavando es como se hacen los hoyos. De modo que, tal vez, todo el plan de control de la ansiedad no tenga sentido; tal vez no sea más que un truco. No puedes conseguir salir cavando; lo único que consigues así es enterrarte más.

EL TABLERO DE AJEDREZ

Es como si hubiera un tablero de ajedrez que se extiende hasta el infinito en todas direcciones. Encima, contiene piezas, blancas y negras, que forman equipos, como en el juego del ajedrez: las blancas frente a las negras. Puedes imaginar tus pensamientos, sentimientos y creencias como si fueran esas piezas; también forman una especie de equipos. Por ejemplo, los sentimientos "malos" (como la ansiedad, depresión, resentimiento) se juntan con los pensamientos y recuerdos "malos". Y otro tanto ocurre con los "buenos". De manera que parece que de lo que se trata en este juego es de elegir qué lado queremos que gane. Colocamos las piezas "buenas" (tales como pensamientos de confianza en uno mismo, sentimientos de control, etc.) en una banda y las piezas "malas" en la otra. Luego, nos montamos sobre el caballo blanco y cabalgamos hacia la batalla, para luchar hasta ganar la guerra contra la ansiedad, la depresión, el impulso de consumir drogas o lo que sea.

METÁFORAS

Se trata de un juego de guerra. Pero surge aquí un problema lógico y es que, al adoptar esta actitud, hay muchas partes de ti mismo que van a ser tu propio enemigo. En otras palabras, si necesitas librar esta guerra, es que hay algo malo en ti. Y como parece que estás al mismo nivel que las piezas, estas pueden ser tan grandes como tú, o incluso mayores –aunque las piezas estén dentro de ti–. De manera que –aunque esto no sea lógico– cuanto más luchas, más grandes se vuelven. Es cierto que “si no estás dispuesto a tenerlo, lo tendrás” de modo que a medida que luchas contra ellas, más importancia adquieren ellas en tu vida; más habituales se vuelven, más dominantes y más metidas en cada aspecto de tu vida. La idea lógica es que si eliminas a bastantes, al final, conseguirás dominarlas –solo que tu experiencia te dice que lo que ocurre, en realidad, es justo lo contrario–. Al parecer, ¡las piezas negras no pueden ser eliminadas intencionadamente! De modo que la batalla sigue y sigue. Tú te sientes inerme, tienes la sensación de que no puedes ganar y, sin embargo, no puedes dejar de luchar. Si vas a lomos del caballo blanco, la única elección que tienes es luchar porque las piezas negras parecen estar amenazando tu vida. Aunque vivir en una zona de guerra no sea vivir.

Terapeuta: Ahora, déjame que te pida que pienses en todo esto con cuidado.

Imagina que en esta metáfora no eres ninguna de las piezas; entonces, ¿quién puedes ser?

Cliente: ¿Un jugador?

Terapeuta: Puede que eso sea lo que has tratado de ser. Pero date cuenta de que un jugador tiene mucho que perder según como resulte la guerra.

Además, ¿contra quién estarías jugando? ¿Hay alguna otra persona en juego?

No; imagina que no seas un jugador.

Cliente:... ¿Soy el tablero?

Terapeuta: Sería conveniente mirarlo de ese modo. Sin tablero, las piezas no tienen un sitio en el que colocarse. ¿Qué les pasaría a tus pensamientos si tú no estuvieras ahí, para ser consciente de que los estás pensando? Las piezas te necesitan; no pueden existir sin ti. Pero tú las contienen a ellas, no son ellas las que te contienen a ti. Date cuenta de que si tú fueras las piezas, el juego sería vital: tendrías que ganar, ¡tu vida dependería de ello! Pero si eres el tablero, no importa si la guerra termina o no. El juego puede seguir pero eso no le afecta al tablero. Como tablero, tú puedes ver todas las piezas, las puedes contener, estás en contacto íntimo con ellas y puedes observar la guerra que se desarrolla en tu consciencia pero sin que te afecte. No requiere ningún esfuerzo de tu parte.

METÁFORAS

PENSAR UNA SILLA

Terapeuta: Es como si necesitaras un sitio para sentarte y empezaras a describir una silla. Digamos que has dado una descripción muy detallada de la silla: es gris y tiene una estructura metálica; está tapizada en tela y es muy robusta. Muy bien, ¿ya te puedes sentar en esa descripción?

Cliente: Bueno..., no.

Terapeuta: Hmmm. Tal vez es que la descripción no era lo bastante detallada. ¿Qué te parece si fuera capaz de describir la silla a nivel de su estructura atómica? ¿Podrías, así, sentarte en la descripción?

Cliente: No.

Terapeuta: Aquí está la realidad; pero observa tu propia experiencia: ¿No te está diciendo tu mente cosas tales como que el mundo es de esta manera y de la otra y que tu problema consiste en esto o en aquello? Describe, describe, describe. Evalúa, evalúa, evalúa. Y, mientras tanto, tú te estás sintiendo cada vez más cansado. Necesitas un sitio donde sentarte, pero tu mente sigue dándote descripciones muy elaboradas de sillas y, luego, te dice: “siéntate”. Las descripciones están bien pero lo que nosotros estamos buscando es una experiencia, no una descripción de la experiencia. Las mentes no pueden ofrecer experiencias, solo parlotean acerca de lo que ha tenido lugar-. De manera que vamos a dejar que tu mente describa todo lo que quiera y, entretanto, tú y yo vamos a buscar un sitio para sentarnos”.

METÁFORAS

METÁFORA DEL AUTOBÚS

Es como si hubiera un autobús y tú fueras el conductor. En este autobús tenemos unos cuantos pasajeros. Los pasajeros son pensamientos, sentimientos, sensaciones corporales, recuerdos y otros elementos del mundo interno. Algunos son temibles y van vestidos con cazadoras negras de cuero y llevan navajas. Lo que sucede es que tú vas conduciendo y los pasajeros empiezan a amenazarte diciéndote lo que tienes que hacer, a dónde tienes que ir: “Tienes que girar a la izquierda”, “tienes que seguir recto”, etc. La amenaza que te hacen es que si tú no haces lo que ellos dicen, van a venir desde el fondo del autobús para situarse a tu lado. Es como si hubieras hecho un trato con esos pasajeros y el trato consiste en lo siguiente: “Vosotros os sentáis en el fondo del autobús y os hundís en el asiento, de manera que yo no tenga que veros muy a menudo, y yo haré todo lo que vosotros digáis”. Ahora bien, ¿qué pasaría si un día te cansaras de todo eso y dijeras: ‘Estoy harto de todo esto! Voy a largar a esa gente del autobús’. Paras el autobús y te vas atrás, a enfrentarte con los tipos mal encarados. Date cuenta de que lo primero que tienes que hacer es parar. Date cuenta, además, de que, en ese momento, no estás conduciendo hacia ninguna parte; solo estás tratando con esos pasajeros. Además, los tipos son realmente fuertes y no tienen intención de bajarse por lo que luchas con ellos pero la cosa no parece que tenga éxito. Finalmente, te das la vuelta para calmar a los pasajeros e intentar que se sienten otra vez atrás, donde no puedas verlos. Lo malo de esto es que, procediendo así, vas a tener que hacer lo que ellos dicen. Al cabo de muy poco tiempo, ellos ya no van a necesitar decirte siquiera ‘tuerce a la izquierda’ –tú ya sabes que, en cuanto te acerques a un desvío a la izquierda, algunos pasajeros van a ir sigilosamente hasta donde tú estás. También puedes intentar simular que ellos ya no están en el autobús. ¡Te dices a ti mismo que, en realidad, lo que tú querías era girar a la izquierda! Sin embargo cuando, al final, aparecen de nuevo, tienen la fuerza añadida de los tratos que tú hiciste con ellos en el pasado. Ahora bien, la trampa de todo esto es la siguiente: Todo el poder que los pasajeros tienen sobre ti se basa en esto: ‘Si tú no haces lo que te decimos, vamos a aparecer por aquí y te vamos a obligar a que nos mires’. ¡Eso es todo! Es verdad que cuando aparecen parece como si pudieran hacerte muchísimo daño. Tienen navajas, cadenas, etc. Parece como si fueran a aniquilarte. El trato que tú negociaste con ellos consiste en hacer todo lo que ellos digan para que no se levanten y se sitúen cerca de ti, obligándote a mirarlos.

METÁFORAS

El conductor (tú) tiene el control del autobús pero tú cediste el control en esos tratos secretos con los pasajeros. En otras palabras, intentando mantener el control, en realidad, ¡has perdido el control! Ahora, date cuenta de que, aunque tus pasajeros digan que pueden acabar contigo si no giras a la izquierda, en realidad, nunca ha sucedido tal cosa. Los pasajeros no pueden conseguir que tú hagas algo en contra de tu propia voluntad”.

EL GLOBO QUE SE INFLA

Imagina que eres un globo que se infla. En la punta del globo hay una zona de expansión en la que se siempre se ve la misma pregunta: ‘¿Eres lo bastante grande para tener esto?’ No importa lo grande que te hagas, siempre puedes hacerte mayor. Cuando se presenta algún tema emocional, se te plantea la misma pregunta y tú puedes decir ‘sí’ o ‘no’. Si dices ‘no’, te vuelves más pequeño. Si dices ‘sí’, te haces más grande. Responder siempre ‘sí’ no hace que la tarea resulte más fácil porque los temas que van surgiendo puede que sean tan complicados como los anteriores. Sin embargo, decir ‘sí’ se convierte en una especie de hábito y tu experiencia te brinda una reserva de energía. Si aparece un problema difícil, podrías pensar: ‘No, no quiero que ahora me venga este problema’, pero la vida te presenta un tema nuevo a medida que tu situación evoluciona y puede que no tengas la posibilidad de elegir la secuencia de los desafíos.

METÁFORAS

LLEVAR LAS LLAVES CONSIGO

Pregúntale al cliente si lleva unas llaves consigo y pídele que te las deje. Coloca las llaves sobre la mesa y dile: “Bien, suponte que estas llaves representan las cosas que has estado evitando. ¿Ves esta llave? Es tu ansiedad. ¿Ves esta otra? Es el rencor que sientes hacia tu madre” [el terapeuta sigue asociando los principales problemas del cliente con cada una de las llaves]. De este modo, las llaves están colocadas delante del cliente. Pregúntale, entonces, al cliente: “¿Qué vas a hacer para evitar las llaves?”. Si el cliente dice: “Dejarlas ahí”, contéstale: “Entonces, van a pasar dos cosas. Primero, que en vez de dejarlas ahí, vas a volver una y otra vez a comprobar que siguen ahí, de manera que no vas a poder ir a ninguna parte. Y, segundo, es difícil vivir sin las llaves; algunas puertas no se van a abrir sin ellas. Entonces, ¿qué vas a hacer con tus llaves?”. El proceso continúa, a la espera de que el cliente haga algo. La mayoría de los clientes se sienten un poco incómodos cuando, realmente, recogen las llaves. Por una parte, el ejercicio parece un poco absurdo (lo que, en sí mismo, es otra “llave”) y, además, las llaves son símbolos de cosas “malas”. En tal contexto, hacerse cargo de las llaves, en la realidad, constituye un paso adelante y el terapeuta sigue ofreciéndoselas hasta que las recoja. Si el cliente dice: “Me siento un poco ridículo cogiéndolas”, señalar una de las llaves y decirle: “¿Ese sentimiento? ¡Ah, sí! Es esta llave de aquí. Entonces, ¿qué vas a hacer con las llaves?”. Cuando, finalmente, las recoja decirle algo como: “Muy bien; ahora, la pregunta es: ¿A dónde vas a ir?”. Y hacerle ver que puede ir en cualquier dirección que elija y tener consigo las llaves. Hacerle observar también que le van a seguir apareciendo otras llaves, que responder afirmativamente a una pregunta no significa que la vida no le vaya a volver plantear esa cuestión una vez y otra, y otra, y otra. Una buena tarea para realizar entre sesiones es que el cliente asocie la utilización de una llave con “abandonar” la lucha con sus vivencias internas.

METÁFORAS

CUIDANDO UN JARDÍN

Imagina que has seleccionado un terreno para hacer un jardín. Has preparado el suelo, plantado las semillas y esperado a que brotaran. Mientras tanto, observas otro terreno, al otro lado de la calle, que también parece un buen sitio –o, incluso, mejor–. De manera que arrancas las plantas y cruzas la calle para plantar allí otro jardín. Pero, entonces, ves otro lugar que parece mejor todavía. Los valores son como plantar tu jardín. Puedes cultivar algunas cosas muy rápidamente, pero otras cosas necesitan tiempo y dedicación. Por lo tanto, la cuestión es: ‘¿Quieres vivir de lechugas o quieres vivir de algo más sustancioso: patatas, remolacha y demás?’ No puedes predecir qué resultado te van a dar los ingredientes de tu jardín si⁴⁹² estás arrancando continuamente las estacas. Por otro lado, si te estableces en un sitio, vas a empezar a darte cuenta de sus imperfecciones. Tal vez el suelo no esté tan nivelado como parecía cuando empezaste, o tal vez haya que traer el agua desde lejos. Algunas cosas que plantaste parecen tardar una eternidad en brotar. En tales momentos, tu mente va a empezar a decirte: ‘Deberías haber plantado en otro sitio’, ‘esto, probablemente, no va a salir bien’, ‘ha sido una estupidez pensar que aquí podías hacer crecer algo’, y cosas por el estilo. La elección de plantar el jardín aquí te permite regar, escardar y cavar aun cuando se asomen todos esos pensamientos. Tú estás estableciendo una pauta más amplia. No solo estás cavando, estás cavando tu jardín

ESQUIAR

Imagina que estás esquiando. Te subes al telesilla hasta la cumbre de la montaña y te dispones a descender con los esquíes cuando aparece un tipo y te pregunta a dónde vas. ‘Voy hasta el refugio, al pie de la montaña’, le contestas. Él te dice: ‘Yo te puedo ayudar’ y, rápidamente, te agarra y te mete en un helicóptero, te lleva volando hasta el refugio y, luego, desaparece. Entonces, tú miras a tu alrededor, aturdido, vuelves a subirte al telesilla hasta la cumbre de la montaña y estás a punto de descender con los esquíes cuando el mismo tipo te vuelve a agarrar, te mete en el helicóptero y te lleva otra vez, al refugio. Seguro que ibas a estar algo molesto ¿verdad? Probablemente dirías: ‘¡Eh! ¡Que quiero esquiarse!’ Esquiar no consiste meramente en llegar al refugio. Eso se puede conseguir de muchas maneras. Esquiar es una manera concreta de llegar hasta allí. Pero date cuenta de que llegar al refugio es importante para esquiar porque nos permite llevar a cabo el proceso.

METÁFORAS

Valorar el descenso más que el remonte es necesario para bajar la pista esquiando. Si intentas ponerte los esquíes para subir la montaña en vez de bajarla, ¡no vas a poder conseguirlo! Todo esto se puede expresar mediante una paradoja: el resultado es el proceso mediante el cual el proceso puede llegar a ser el resultado. Necesitamos objetivos pero lo realmente importante es que participemos plenamente del viaje.

EL SENDERO DE LA MONTAÑA

Imagina que estás haciendo una caminata por la montaña. Ya sabes cómo hacen esos senderos de montaña, sobre todo cuando las pendientes son empinadas: se retuercen a un lado y a otro y forman giros en los que uno, literalmente, va y vuelve y, a veces, descienden por debajo del nivel que ya había alcanzado un momento antes. Si, en un punto concreto del sendero, yo te pidiera que evaluaras lo bien que estás llevando a cabo tu objetivo de llegar a la cima, iba a escuchar una historia diferente en cada momento: Si te encontraras en una zona donde el camino serpentea, probablemente me dirías que las cosas no están yendo demasiado bien y que nunca ibas a conseguir llegar a la cima; si estuvieras en una zona de terreno despejado desde la que pudieras ver la cumbre de la montaña y el sendero que conduce hasta allí, probablemente me dirías que lo estabas haciendo bien. Ahora, imagínate que vamos por el valle observando con unos prismáticos a la gente que está haciendo senderismo por ese camino. Si nos preguntaran qué tal lo estaban haciendo, les daríamos un informe positivo cada vez. Nosotros podríamos ver que la dirección general del sendero –no lo que se aprecia en un momento determinado, sobre el terreno– es la clave para el progreso. Veríamos que seguir ese enrevesado sendero serpenteante es, precisamente, lo que conduce a uno hasta la cima.

LA BURBUJA

Imagínate que eres como una burbuja de jabón. ¿Has visto alguna vez cómo las burbujas grandes pueden chocar con otras más pequeñas y las pequeñas son absorbidas por la grande? Bueno, pues imagínate que eres una burbuja de esas y que vas moviéndote por el camino que has elegido. De pronto, aparece otra burbuja frente a ti y te dice: '¡Alto!' Tú, te detienes unos segundos. Cuando te dispones a rodear a la otra burbuja, o a pasar por encima de ella, la otra burbuja se desplaza rápidamente para cortarte el paso. Ahora, tienes dos

METÁFORAS

elecciones: puedes dejar de avanzar en la dirección de tus valores o puedes chocar con la otra burbuja de jabón y seguir adelante llevándotela dentro. Esta segunda opción es a lo que nos referimos con “estar dispuesto”. Tus barreras, en buena medida, son sentimientos, pensamientos, recuerdos y demás. En realidad, están dentro de ti, aunque parecen estar fuera. Por ejemplo, la burbuja más pequeña puede decir: ‘No puedes comprometerte con este sendero porque, en el pasado, fallaste a la hora de mantener tus compromisos’. La ‘disposición’ no es un sentimiento ni un pensamiento; es una acción que responde a la pregunta que la barrera te plantea: ‘¿Me vas a llevar dentro de ti por propia elección, o no?’ Para que puedas tomar una dirección de valores y puedas desarrollar una nueva pauta de conducta, debes responder: ‘Sí’, pero solo tú puedes elegir la respuesta. Por ejemplo, ¿puedes tener miedo de fallar en tu compromiso y, aun así, tomar ese compromiso?

ESTILO EXPERIENCIAL DE TRANSMISIÓN

Una secuencia quizá útil para transmitir MT con un estilo experiencial puede ser la siguiente:

1. Determinar el blanco, el MT y el recurso a usar
2. Introducir la metáfora o recurso técnico
 - a. *"Me das permiso para [que te cuente algo/para hacer algo] que quizá nos ayude a ver esto de otra manera?"*
3. Contar la metáfora o historia, o realizar el ejercicio. Abstenerse, dentro de lo posible, de relacionar explícitamente la EE con el blanco.
4. Proponer pies para que la paciente relacione el vehículo y el blanco:
 - a. *"¿Qué harías en esta situación?"*
 - b. *"¿Algo de esto te resulta similar a tu propia experiencia?"*
 - c. *"¿Si esto aplicara a tu vida, como sería?"*
5. Si se emite la relación, reforzarla con interés y comentarios
6. Elaborar la conversación en torno a la metáfora, mezclando términos del vehículo y del blanco clínico (*por ejemplo, en lugar de hablar de "pensamientos" hablar de "los pasajeros"*)

Realicen la intervención con paciencia, lentitud, y permitiendo lugar al silencio. Están tratando de que una persona aprenda a hacer algo, no meramente comunicando información.

1. Los vehículos experienciales pueden ser metáforas canónicas de ACT o pueden ser metáforas o relatos ad-hoc, que surjan de experiencias propias o de la paciente y que sean aptas para transmitir el MT en cuestión
2. Utilicen experiencias con las que la paciente esté familiarizada, o en su defecto experiencias presenciadas o conocidas indirectamente
3. Utilicen tiempo presente, no condicional ni subjuntivo y pongan a la persona como centro de la metáfora o historia
 - a. *"Imagina que estás en este momento en..."*
 - b. *"Supongamos esto: estás en..."*
4. Proporcionen detalles sensoriales específicos