

# Thực hành các yếu tố cảm dỗ bên trong và bên ngoài

## *Mục tiêu buổi sinh hoạt nhóm/tư vấn*

- Giúp khách hàng hiểu rõ những tình huống cảm dỗ và các cơn thèm nhớ là gì.
- Giúp khách hàng xác định được những tình huống cảm dỗ cá nhân.
- Giúp khách hàng hiểu rõ cách những tình huống cảm dỗ và các cơn thèm nhớ có thể dẫn tới việc sử dụng lại ma túy.
- Giúp khách hàng học được các kỹ thuật để gạt bỏ những suy nghĩ có thể dẫn họ tới việc sử dụng lại ma túy.
- Giúp khách hàng hiểu được tầm quan trọng của việc lên kế hoạch quản lý thời gian.

## *Chủ đề để Thảo luận nhóm (35 phút)*

### *1. Thảo luận về Khái niệm thế nào là những tình huống cảm dỗ*

Sau một thời gian, một số người, địa điểm, đồ vật, tình huống và thậm chí cả một số cảm xúc nhất định sẽ trở nên gắn bó với việc sử dụng ma túy và khắc sâu trong tâm trí của người nghiện ma túy. Cứ mãi xoay quanh những tình huống cảm dỗ này có thể gây ra cơn thèm nhớ ma túy, và từ đó có thể dẫn tới việc sử dụng nó.

- Xem tài liệu hướng dẫn những tình huống cảm dỗ.
- Đề nghị các khách hàng xác định những tình huống cảm dỗ của họ trong tài liệu phát tay.
- Thảo luận về những sự việc cụ thể có tác động như là những tình huống cảm dỗ đối với khách hàng.
- Đề nghị khách hàng suy nghĩ về những tình huống cảm dỗ mà họ có thể sẽ phải đối mặt.
- Giới thiệu về tầm quan trọng của việc lên kế hoạch để tránh những tình huống cảm dỗ; 15 phút cuối của buổi sinh hoạt nhóm này là để cho khách hàng lên kế hoạch quản lý thời gian của họ kể từ sau buổi sinh hoạt nhóm lần này cho đến khi bắt đầu buổi sinh hoạt nhóm lần sau.

### *2. Thảo luận về Các cơn thèm nhớ*

Các cơn thèm nhớ là sự thúc giục bắt buộc sử dụng trên cơ sở tâm lý. Các cơn thèm nhớ sẽ tiếp tục gia tăng bởi vì khách hàng nhất định không sử dụng ma túy. Khách hàng cần phải thay đổi hành vi để tránh những tình huống cảm dỗ mà có thể dẫn tới các cơn thèm nhớ. Lên kế hoạch để thay đổi hành vi sẽ có khả năng thành công nhiều hơn so với việc chỉ có ý định và cam kết sẽ thay đổi.

- Thảo luận về cách thức khách hàng sẽ phải thay đổi các hành vi của họ để tránh gây ra các cơn thèm nhớ.
- Thảo luận về tầm quan trọng của việc vứt bỏ những đồ dùng cá nhân có liên quan đến việc sử dụng ma túy.
- Hỏi khách hàng về những thay đổi mà họ đã đạt được nhằm làm giảm các cơn thèm nhớ. Những thay đổi này có tác dụng như thế nào?
- Đề nghị đồng trưởng nhóm trao đổi về cường độ các cơn thèm nhớ thay đổi như thế nào sau một thời gian đã thực hiện được những thay đổi về hành vi. Điều quan trọng là khách hàng phải biết được rằng các cơn thèm nhớ cuối cùng cũng sẽ dịu xuống.

### 3. Thảo luận về Nguyên tắc phân tán suy nghĩ

Ngoài việc thay đổi hành vi để tránh những tình huống cám dỗ, khách hàng có thể làm gián đoạn trình tự bắt đầu từ một tình huống cám dỗ khiến khách hàng nghĩ tới việc sử dụng rồi trở nên thèm nhớ và cuối cùng là sử dụng ma túy. Mặc dù tình huống cám dỗ gây ra các cơn thèm nhớ diễn ra giống như là một dây chuyền tự động, khách hàng vẫn có thể tránh được việc sử dụng ma túy bằng cách ngừng suy nghĩ về việc sử dụng ma túy.

- Tình huống cám dỗ–Suy nghĩ–Thèm nhớ–Sử dụng.
- Giúp khách hàng hiểu rằng các cơn thèm nhớ không thể chiến thắng được họ; họ có thể chặn đứng các suy nghĩ dẫn đến các cơn thèm nhớ.
- Yêu cầu khách hàng thảo luận về những hình tượng giúp họ thôi không nghĩ đến việc sử dụng ma túy nữa.

### 4. Thảo luận và thực hành các kỹ thuật dừng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy

Phân tán suy nghĩ là một kỹ năng hữu ích nếu khách hàng thực hành kỹ năng này. Khi gặp phải một tình huống cám dỗ, khách hàng phải có khả năng áp dụng các kỹ thuật dừng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy để phá vỡ sự liên kết giữa suy nghĩ về việc sử dụng ma túy và các cơn thèm nhớ. Khách hàng phải biết được rằng những tình huống cám dỗ không *tự động* dẫn tới việc sử dụng ma túy; bằng cách dừng những suy nghĩ của mình lại, khách hàng có thể lựa chọn và quyết định không sử dụng ma túy.

- Các kỹ thuật dừng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy.
- Thảo luận với khách hàng xem kỹ thuật nào trong số bốn kỹ thuật sau (mường tượng, bật dây chun, thư giãn, gọi điện cho ai đó) là hữu ích nhất đối với họ.
- Cố gắng gợi ý khách hàng đưa ra những ứng dụng cụ thể những kỹ thuật nêu trên. Khách hàng sẽ mường tượng về cái gì? Họ sẽ làm gì để thư giãn? Họ sẽ gọi điện cho ai?

- Giải thích rõ cho khách hàng hiểu rằng các kỹ thuật dùng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy sẽ kìm hãm các cơn thèm nhớ lại, chiếm hết thời gian của khách hàng cho đến khi họ có thể làm một việc gì đó (VD: đi dự một cuộc họp, đến phòng tập thể hình).
- Đề nghị khách hàng đưa ra những kỹ thuật khác có thể giúp họ thôi không nghĩ đến việc sử dụng ma túy nữa (VD: đi dạo, đi xem phim, đi tắm).
- Nhấn mạnh rằng các cơn thèm nhớ sẽ qua đi; hầu như chỉ kéo dài trong khoảng từ 30 đến 90 giây.
- Đề nghị đồng trưởng nhóm trao đổi về các kỹ thuật dùng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy hiệu quả nhất của bản thân.

### ***Lên kế hoạch (15 phút)***

Một trong những mục tiêu chính của việc lên kế hoạch là nhằm để đảm bảo rằng phần não bộ lý trí của khách hàng sẽ chỉ huy hành vi của họ chứ không phải là phần não bộ cảm xúc gây nghiện nơi phát sinh các cơn thèm nhớ. Khi khách hàng đã lập ra một kế hoạch hành động và tuân thủ đúng kế hoạch này, họ sẽ sử dụng phần não bộ lý trí để chỉ huy hành vi của họ. Điều quan trọng là khách hàng phải lên kế hoạch cho các hoạt động của họ và điền vào trong thời gian biểu của họ. Lên kế hoạch hoạt động trong đầu thì rất dễ thay đổi hoặc bỏ qua không thực hiện. Khách hàng cần phải lên kế hoạch cho từng giờ và thực hiện theo đúng kế hoạch đó. Khi khách hàng lập các kế hoạch hoạt động, cần đặc biệt lưu ý những ngày nghỉ cuối tuần và những ngày lễ khác khi khách hàng cảm thấy có nguy cơ sử dụng ma túy trở lại.

- Tầm quan trọng của việc lên kế hoạch hoạt động.
- Giúp khách hàng hiểu rằng việc sắp xếp thời gian của họ một cách nghiêm túc và thực hiện theo đúng kế hoạch đó là một phần trong tiến trình phục hồi. Lên kế hoạch hoạt động sẽ giúp phần não lý trí của khách hàng chỉ huy được hành vi của họ và hỗ trợ họ đưa ra những quyết định đúng đắn.
- Đề nghị khách hàng điền vào Thời gian biểu chi tiết theo từng giờ/từng ngày có trong tài liệu phát tay Buổi sinh hoạt nhóm.

### ***Bài tập về nhà về nhà***

Khuyến khích khách hàng ghi lại những tình huống cám dỗ họ gặp phải và cách họ đối phó với chúng. Động viên khách hàng ghi lại danh sách các kỹ thuật dùng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy hiệu quả nhất đối với họ.

# Những tình huống cảm dỗ bên ngoài

## *Mục tiêu buổi sinh hoạt nhóm*

- Giúp khách hàng hiểu rõ những tình huống cảm dỗ bên ngoài là gì.
- Giúp khách hàng xác định những tình huống cảm dỗ bên ngoài của cá nhân khách hàng.
- Giúp khách hàng hiểu rõ những tình huống cảm dỗ bên ngoài có thể dẫn tới việc sử dụng ma túy như thế nào.
- Giúp khách hàng kiểm tra lại nhu cầu hoạt động để đưa vào trong kế hoạch nhằm tránh những tình huống cảm dỗ.
- Giúp khách hàng biết được tầm quan trọng của việc đánh dấu sự tiến bộ trong quá trình phục hồi.

## *Tài liệu phát tay*

- CAL 1— Đánh dấu sự tiến bộ
- CAL 2—Lịch
- ERS 2A—Bảng câu hỏi về các những tình huống cảm dỗ bên ngoài
- ERS 2B—Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên ngoài
- SCH 2—Thời gian biểu chi tiết theo từng giờ/từng ngày

## *Đánh dấu sự tiến bộ (5 phút)*

Ghi lại từng ngày cai thành công giúp khách hàng luôn ghi nhớ rằng sự phục hồi sau cai của họ là một tiến trình ngày tiếp ngày. Đánh dấu sự tiến bộ cũng cho phép khách hàng tự hào về những tiến bộ mà họ đã đạt được. Các khách hàng mới cai có thể vẫn phải trải qua một giai đoạn khó khăn khi họ cảm thấy thời gian dường như trôi đi chậm hơn so với hồi họ còn đang sử dụng ma túy. Lập Sơ đồ quá trình tiến bộ của bản thân họ qua từng giai đoạn ngắn một có thể giúp khách hàng quản lý sự nản chí trong quá trình phục hồi sau cai của họ tốt hơn. Mỗi buổi sinh hoạt nhóm trong phần ERS của chương trình điều trị sẽ dành ra 5 phút cho hoạt động này.

- Đánh dấu sự tiến bộ.
- Đề nghị khách hàng đánh dấu vào tờ lịch tháng trong tài liệu phát tay CAL 2 những ngày mà họ không sử dụng ma túy.

## *Chủ đề để Thảo luận nhóm (35 phút)*

1. Thảo luận về khái niệm thế nào là Những tình huống cảm dỗ bên ngoài

Trong buổi sinh hoạt nhóm số 1, khách hàng đã biết được những tình huống cảm dỗ là gì và đã xác định và thảo luận về những tình huống cảm dỗ cụ thể. Bây giờ họ sẽ kiểm tra chi tiết hơn các tình huống và hoàn cảnh có liên quan đến việc sử dụng ma túy. Tư vấn viên giúp khách hàng hiểu được rằng những tình huống cảm dỗ bên ngoài là những yếu tố về lối sống của họ và những quyết định lựa chọn của họ nằm trong tầm kiểm soát của họ. Đây là những việc mà họ có thể thay đổi được.

- Bảng câu hỏi về các những tình huống cảm dỗ bên ngoài.
- Đề nghị khách hàng đánh dấu chữ v bên cạnh tất cả những tình huống cảm dỗ bên ngoài có tác động tới họ và số 0 bên cạnh những yếu tố/tình huống không tác động tới họ.
- Khuyến khích khách hàng nghĩ về những tình huống cảm dỗ bên ngoài chưa được nêu trong tài liệu phát tay và liệt kê thành một danh sách riêng.
- Đề nghị khách hàng liệt kê những tình huống và những người không có liên quan đến việc sử dụng ma túy của họ (nghĩa là những tình huống/con người “an toàn”).
- Thảo luận về những tình huống cảm dỗ bên ngoài.
- Kiểm tra lại phương pháp ứng phó với những tình huống cảm dỗ đã được thảo luận trong buổi sinh hoạt nhóm số 1 (Các kỹ thuật dừng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy).
- Kiểm tra lại tầm quan trọng của việc lên kế hoạch hành động để tránh những tình huống cảm dỗ.

## 2. *Lập Sơ đồ Những tình huống cảm dỗ bên ngoài*

Bây giờ khách hàng đã lập xong danh sách những tình huống cảm dỗ bên ngoài và những con người, địa điểm, và tình huống mà họ thấy là “an toàn” đối với họ, khách hàng có thể phân loại các yếu tố/tình huống nêu trên theo mức độ liên quan của chúng với việc sử dụng ma túy. Lập xong Sơ đồ Tình huống cảm dỗ bên ngoài (ERS 2B) giúp khách hàng nhận thấy rằng một giai đoạn sử dụng ma túy không thể bắt nguồn từ những sự kiện ngẫu nhiên. Khách hàng cũng nhận thấy rằng họ có đủ kiến thức để giúp bản thân họ tránh được việc sử dụng ma túy. Bằng cách thay đổi hành vi của họ, khách hàng có thể rèn luyện khả năng kiềm chế và giảm bớt các cơ hội sử dụng ma túy của họ. Tư vấn viên có thể động viên khách hàng đem theo Sơ đồ này (và Sơ đồ Tình huống cảm dỗ bên trong -ERS 3B [được thảo luận trong Buổi sinh hoạt nhóm thứ 3]) đến các buổi tư vấn cá nhân của họ để giúp giải quyết những vấn đề có liên quan đến những tình huống cảm dỗ. Khách hàng nên cất Sơ đồ này ở một chỗ thuận tiện và bổ sung vào đó những tình huống cảm dỗ, trong trường hợp những tình huống cảm dỗ mới xuất hiện (tham khảo bài tập về nhà dưới đây).

- Xem tài liệu phát tay ERS 2B—Sơ đồ Tình huống cảm dỗ bên ngoài.
- Đề nghị khách hàng liệt kê những người, vật, và các tình huống vào trong Sơ đồ, theo mức độ có thể trở thành những tình huống cảm dỗ.

- Khuyến khích khách hàng chia sẻ về những yếu tố/tình huống đặc biệt nghiêm trọng và những yếu tố/tình huống mà họ cảm thấy là “an toàn”.
- Đề nghị đồng trưởng nhóm trao đổi về lợi ích của việc sử dụng Sơ đồ Tình huống cảm dỗ bên ngoài giúp anh/chị ta hiểu rõ và kiểm soát được những tình huống cảm dỗ như thế nào.

### ***Lên kế hoạch (5 phút)***

Tư vấn viên nên nhắc để khách hàng nhớ rằng việc lên kế hoạch quản lý thời gian của họ một cách nghiêm túc và thực hiện theo đúng kế hoạch này là một phần trong cả quá trình phục hồi của họ. Những người lạm dụng ma túy thường không mấy khi làm theo các kế hoạch; chịu trách nhiệm thực hiện đúng theo kế hoạch sẽ giúp khách hàng ngừng sử dụng ma túy. Làm theo những quyết định được lựa chọn trong khi lên kế hoạch sẽ giúp phần não lý trí của khách hàng chỉ huy hành vi của họ.

- Hỏi khách hàng xem kế hoạch mà họ đã lập ra trước khi kết thúc buổi sinh hoạt lần trước giúp họ tránh xa ma túy như thế nào.
- Hỏi khách hàng xem họ học được những gì từ hoạt động lên kế hoạch mà sẽ tác động đến cách họ lập các kế hoạch cho tương lai.
- Yêu cầu khách hàng hoàn thành tài liệu phát tay SCH 2—Thời gian biểu chi tiết theo từng giờ/từng ngày trong thời gian kể từ buổi sinh hoạt này cho đến buổi sinh hoạt thứ 3.

### ***Bài tập về nhà (5 phút)***

Đề nghị khách hàng chia sẻ ngắn gọn về kinh nghiệm làm bài tập về nhà của buổi sinh hoạt trước như thế nào. Tư vấn viên có thể quyết định mức độ chi tiết của việc theo dõi thực hiện Bài tập về nhà. Mục tiêu của hoạt động này không phải là để phát hiện ra những khách hàng không làm Bài tập về nhà mà là để động viên họ cố gắng đạt được tiến bộ trong quá trình phục hồi qua từng buổi sinh hoạt và để chia sẻ kinh nghiệm này với cả nhóm.

Động viên khách hàng cập nhật danh sách những tình huống cảm dỗ bên ngoài của họ trong tài liệu phát tay ERS 2B— Sơ đồ Tình huống cảm dỗ bên ngoài trong khi tiến độ phục hồi của họ tiếp tục tiến triển.

# Xác định Những tình huống cảm dỗ bên trong

## *Mục tiêu buổi sinh hoạt nhóm*

- Giúp khách hàng hiểu được những tình huống cảm dỗ bên trong là gì.
- Giúp khách hàng xác định được những tình huống cảm dỗ bên trong của cá nhân họ.
- Giúp khách hàng hiểu được làm thế nào những tình huống cảm dỗ bên trong có thể dẫn tới việc sử dụng ma túy.
- Giúp khách hàng hiểu được những suy nghĩ và cảm xúc của cá nhân họ có thể trở thành những tình huống cảm dỗ bên trong.
- Giúp khách hàng kiểm tra lại tầm quan trọng của việc lên kế hoạch và đánh dấu sự tiến bộ.

## *Tài liệu phát tay*

- CAL 2—Lịch
- ERS 3A— Bảng câu hỏi về những tình huống cảm dỗ bên trong
- ERS 3B— Sơ đồ Những tình huống cảm dỗ bên trong
- SCH 2— Thời gian biểu chi tiết theo từng giờ/từng ngày

## *Đánh dấu sự tiến bộ (5 phút)*

Trước khi giới thiệu các nội dung sinh hoạt nhóm của buổi sinh hoạt hôm nay, tư vấn viên dành thời gian để khách hàng đánh dấu sự tiến bộ của họ trong Lịch của tài liệu phát tay CAL 2 và đồng viên họ chia sẻ những sự kiện tích cực mà họ đã trải qua kể từ buổi sinh hoạt trước.

## *Chủ đề để Thảo luận nhóm (35 phút)*

### *1. Thảo luận Khái niệm về Những tình huống cảm dỗ bên trong*

Trong buổi sinh hoạt nhóm số 1 khách hàng đã biết được những tình huống cảm dỗ là gì và đã xác định và thảo luận về những tình huống cảm dỗ cụ thể. Bây giờ họ sẽ tìm hiểu chi tiết hơn về những suy nghĩ và những cảm xúc có liên quan chặt chẽ đến việc sử dụng ma túy. Giai đoạn đầu của quá trình phục hồi có thể là một thời kỳ rất phức tạp, đặc biệt là về mặt tình cảm. Nhiều khách hàng có thể cảm thấy chán nản, xấu hổ, sợ hãi, bối rối, hoặc không tin vào bản thân. Mặc dù khách hàng có thể cảm thấy rằng họ không thể kiểm soát nổi những suy nghĩ và cảm xúc của họ trong thời kỳ này, tư vấn viên vẫn có thể giúp khách hàng hiểu được rằng họ *hoàn toàn* có thể kiểm soát được cách họ ứng phó với những tình huống cảm dỗ bên trong nêu trên.

- Bảng câu hỏi về những tình huống cảm dỗ bên trong.
- Yêu cầu khách hàng đánh một dấu chữ v vào bên cạnh tất cả những tình huống cảm dỗ bên trong đúng với bản thân họ và số 0 vào cạnh những yếu tố/tình huống không đúng. Bao gồm cả những suy nghĩ hoặc cảm xúc đã từng là những tình huống cảm dỗ, ngay cả khi bây giờ không còn là như vậy nữa.
- Yêu cầu khách hàng hoàn thành phần còn lại trong tài liệu phát tay, đặc biệt chú ý tới những suy nghĩ hoặc cảm xúc đã từng là nguyên nhân dẫn đến lần sử dụng ma túy gần đây nhất.
- Thảo luận những tình huống cảm dỗ bên trong của khách hàng. Khi khách hàng mô tả về những trạng thái diễn ra bên trong họ, hãy phản hồi lại những gì họ nói ra và hỏi lại xem phản hồi như vậy có chính xác không.
- Kiểm tra lại phương pháp ứng phó với những tình huống cảm dỗ đã được thảo luận trong buổi sinh hoạt nhóm số 1 (Các kỹ thuật dùng suy nghĩ đến việc sử dụng ma túy).
- Thảo luận những biện pháp khác mà khách hàng có thể sử dụng để đối phó với những tình huống cảm dỗ. Nếu một trạng thái nội tâm nào đó hiện không còn là một vấn đề đối với khách hàng nữa, hãy yêu cầu khách hàng đó chia sẻ cách anh hoặc chị ta đã dùng để kiểm soát Tình huống cảm dỗ bên trong này.

## 2. *Lập Sơ đồ Những tình huống cảm dỗ bên trong*

Sau khi khách hàng đã liệt kê xong những tình huống cảm dỗ bên trong, họ cần phải phân loại những tình huống cảm dỗ này theo mức độ liên quan của những yếu tố/tình huống này với việc sử dụng ma túy, tương tự như họ đã phân loại những tình huống cảm dỗ bên ngoài. Lập Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên trong của họ giúp khách hàng xác định được những trạng thái tình cảm an toàn và nguy cơ, mà, tùy vào đó sẽ giúp họ tiên đoán và tránh khỏi những rắc rối. Việc hoàn thành Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên trong (ERS 3B) giúp khách hàng hình dung được những lựa chọn của bản thân họ và hệ quả của những lựa chọn đó. Tìm cách tránh khỏi những tình huống có thể gây ra những cảm xúc nguy hại giúp khách hàng có thể rèn luyện khả năng kiểm chế bản thân trong suốt quá trình phục hồi của họ. Tư vấn viên có thể động viên khách hàng đem theo Sơ đồ này (và Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên ngoài - ERS 2B) đến các buổi tư vấn cá nhân của họ nhằm hỗ trợ họ giải quyết được những vấn đề liên quan đến những tình huống cảm dỗ. Khách hàng nên cất giữ Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên trong ở nơi thuận tiện và bổ sung thêm những tình huống cảm dỗ vào đó, trong trường hợp nảy sinh những tình huống cảm dỗ mới (xem phần Bài tập về nhà dưới đây).

- Xem tài liệu phát tay ERS 3B— Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên trong.
- Yêu cầu khách hàng liệt kê những suy nghĩ và cảm xúc vào trong Sơ đồ, sắp xếp theo mức độ có khả năng trở thành những tình huống cảm dỗ.



- Động viên khách hàng chia sẻ những yếu tố/tình huống mà họ cảm thấy đặc biệt nghiêm trọng hoặc rất “an toàn”.
- Yêu cầu đồng trưởng nhóm trao đổi về kinh nghiệm sử dụng Sơ đồ những tình huống cảm dỗ bên trong đã giúp anh hoặc chị ta hiểu rõ và kiểm soát hiệu quả những tình huống cảm dỗ của bản thân như thế nào.

### ***Lập kế hoạch (5 phút)***

Tư vấn viên nên nhắc để khách hàng nhớ rằng việc lên kế hoạch quản lý thời gian của họ một cách nghiêm túc và thực hiện theo đúng kế hoạch này là một phần trong cả quá trình phục hồi của họ. Những người lạm dụng ma túy thường không mấy khi làm theo các kế hoạch; chịu trách nhiệm thực hiện đúng theo kế hoạch sẽ giúp khách hàng ngừng sử dụng ma túy. Làm theo những quyết định được lựa chọn trong khi lên kế hoạch sẽ giúp phần não lý trí của khách hàng chỉ huy hành vi của họ.

- Hỏi khách hàng xem kế hoạch mà họ đã lập ra trước khi kết thúc buổi sinh hoạt lần trước giúp họ tránh xa ma túy như thế nào.
- Hỏi khách hàng xem họ học được những gì từ hoạt động lên kế hoạch mà sẽ tác động đến cách họ lập các kế hoạch cho tương lai.
- Thời gian biểu chi tiết theo từng giờ/từng ngày trong thời gian kể từ buổi sinh hoạt này cho đến buổi sinh hoạt kế tiếp.

### ***Bài tập về nhà (5 phút)***

Đề nghị khách hàng chia sẻ ngắn gọn về kinh nghiệm làm Bài tập về nhà của buổi sinh hoạt trước như thế nào. Tư vấn viên có thể quyết định mức độ chi tiết của việc theo dõi thực hiện Bài tập về nhà. Mục tiêu của hoạt động này không phải là để phát hiện ra những khách hàng không làm Bài tập về nhà mà là để động viên họ cố gắng đạt được tiến bộ trong quá trình phục hồi qua từng buổi sinh hoạt và để chia sẻ kinh nghiệm này với cả nhóm.

Động viên khách hàng cập nhật danh sách những tình huống cảm dỗ bên ngoài của họ.

***Nguồn tài liệu:*** Tài liệu dành cho tư vấn viên – chương trình matrix; tài liệu tập huấn về mô hình Matrix do FHI tài trợ năm 2008  
<http://www.matrixinstitute.org/>