

# Inhalt

<b>Die AutorInnen</b> .....	<b>9</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>11</b>
<b>1 Was ist Crew Resource Management (CRM)</b> .....	<b>13</b>
Die Sicherheit muss sich erhöhen! Daten zum Thema ....	16
<b>2 Die 15 CRM-Leitsätze</b> .....	<b>19</b>
CRM als klinisches Sicherungsseil .....	21
Der Beweis ist erbracht: CRM-Training rettet Leben! .....	24
Leitsatz 1: Kenne Deine Arbeitsumgebung (Technik & Organisation) .....	25
Leitsatz 2: Antizipiere und plane voraus .....	28
Leitsatz 3: Fordere Hilfe an – lieber früh als spät .....	32
Exkurs: »SBAR« – Die Kommunikationstechnik zum Anfordern von Hilfe .....	34
Leitsatz 4: Übernimm die Führungsrolle oder sei ein gutes Teammitglied mit Beharrlichkeit .....	36
Leitsatz 5: Verteile die Arbeitsbelastung (Das 10-für-10-Prinzip) .....	39
Exkurs: Das 10-Sekunden-für-10-Minuten- Prinzip oder »Wie kleine Pausen schneller und besser machen?« .....	39
Warum »10-für-10?« .....	39
Wann kommt das »10-für-10« zum Einsatz? ...	41

Leitsatz 6:	Mobilisiere alle verfügbaren Ressourcen (Personen & Technik) .....	46
Leitsatz 7:	Kommuniziere sicher und effektiv – sag, was Dich bewegt .....	48
	Exkurs: Die »Kommunikations-Treppe« und »Close-Loop-Kommunikation« .....	51
Leitsatz 8:	Beachte und verwende alle vorhandenen Informationen .....	58
Leitsatz 9:	Verhindere und erkenne Fixierungsfehler .....	60
	Exkurs FOR-DEC .....	64
Leitsatz 10:	Habe Zweifel und überprüfe genau (»Double check«, nie etwas annehmen) .....	66
	»Nie etwas annehmen!« – denn Annahmen sind ein großer Feind der Patient: innensicherheit .....	69
Leitsatz 11:	Verwende Merkhilfen und schlage nach .....	69
	Warum braucht man Checklisten? .....	72
Leitsatz 12:	Re-evaluiere die Situation immer wieder. (Nutze das »10-für-10-Prinzip«) .....	73
Leitsatz 13:	Achte auf gute Teamarbeit .....	77
Leitsatz 14:	Lenke deine Aufmerksamkeit bewusst (Situation Awareness) .....	79
	Exkurs: Die »Stop-Injekt: Check«-Methode (SIC) .....	81
	Falscher subjektiver Zeitdruck (»Giftpflanze Zeitdruck«) im Bereich von Sekunden .....	84
Leitsatz 15:	Setze Prioritäten dynamisch .....	86
<b>3</b>	<b>Das CRM-Training</b> .....	<b>89</b>
3.1	Warum lohnt sich ein CRM-Training für eine Institution? .....	89
3.2	Warum lohnt sich CRM-Training für die Mitarbeitenden? .....	90
3.3	Wie kann CRM trainiert und geschult werden? .....	91
3.3.1	CRM-Seminare .....	91

---

	3.3.2 Qualifikation der seminarbasierten CRM-Ausbildenden .....	93
3.4	CRM-basierte Simulations-Teamtrainings .....	94
3.5	Deutsche Gesellschaft zur Förderung der Simulation in der Medizin (DGSiM) Mindestanforderungen .....	100
3.6	Ausbildung von Instruktoren:innen .....	103
	Besondere Qualifikation der CRM- Simulations-Instruktor:innen .....	103
3.7	Mehr als Training von Individuen – Teameffekt, Sicherheitskultur und Systemsicherheit .....	105
	Training ganzer Abteilungen »en bloc« .....	105
	<b>Fazit .....</b>	<b>108</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>112</b>