

Inhalt

Die AutorInnen	9
Einleitung	11
1 Was ist Crew Resource Management (CRM)	13
Die Sicherheit muss sich erhöhen! Daten zum Thema	16
2 Die 15 CRM-Leitsätze	19
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
 3 Das CRM-Training	 89
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
Fazit	108
Literaturverzeichnis	112