



長壽轉型

新時代長壽醫學中 醫師的角色

Pelin Tozan



重點摘要

- 以追求健康為導向的患者正在改變醫病互動的型態。他們正在將全新的數據、期望，以及長壽醫學相關的問題帶入診間。
- 許多醫師對長壽醫學深感興趣，但在實踐上面臨重重障礙，包括缺乏臨床證據、給付機制不全以及缺乏相關教育，尤其是在針對「健康的」個體進行預防性治療。
- 進入該領域的企業需要制定以教育為核心、結合多方利害關係人參與的策略，並且這些策略必須植根於堅實的科學基礎，針對不同醫療體系的現況量身定制。

醫療產業的臨床現場正發生一場值得關注的深刻變革。

在我們之前的文章 [《長壽轉型：長壽醫學革命的策略影響》](#) 中，我們探討了長壽醫學如何重塑生命科學公司的產品線、投資組合與創造的價值。本文在此基礎上，將焦點轉向一個關鍵問題：醫師如何參與長壽醫學，以及這對進入該領域的企業意味著什麼？

請想像這個假設場景：一位以追求健康為導向的患者前來進行年度檢查。在醫師調閱病歷表之前，她先出示了穿戴式裝置記錄了連續數月的血糖數據、智慧戒指提供的睡眠結構趨勢，以及她持續監測的心率變異(HRV)頻率。她來到這裡並非因為身體出了問題，而是為了提升她的健康。她針對自己在網路事先研究過的保健食品提出了專業問題，詢問她的「生理年齡」究竟代表什麼意義，並探索如何最大程度延長她的健康壽命。

這種場景曾相對罕見，如今卻日益普遍。追求健康的人群似乎正在進化，許多人主動從傳統臨床管道之外尋求資訊。

我們正見證所謂「健康驅動型患者 (Wellness-driven patient)」的興起。這些人不再滿足於僅在出問題時才與醫療體系接觸，他們帶來的問題往往超出典型臨床對話的範疇，包括來自消費級設備的數據、健康及風險評估的結果，以及超出傳統年度健檢的期待。他們思考的不僅僅是「壽命」，而是「健康壽命」，即維持健康、活力與獨立生活的時長。

對於醫師而言，這構成了全新的挑戰。許多人發現自己正處於一個全新且陌生的領域，在處理日常看診量的同時，更要回答關於各種如何讓「健康極大化」相關的問題。傳統醫病關係的型態正在發生轉變，為雙方都帶來了新的複雜性。

但關鍵在於：過去在傳統治療領域奏效的形式，如果不經過大幅調整，在長壽醫學領域極難成功。標準的商業與醫學模式多半是圍繞著「治療現有疾病」而設計的，然而這一模式可能無法與長壽醫學的核心焦點完全對齊。長壽醫學完全翻轉了這個邏輯。它需要是一個建立在教育及科學的基礎上，同時具有互動性的預防性策略。

它的核心在於預防、提升，並協助健康的人保持更長久的健康。這需要一種完全不同的互動性策略，一種建立在教育、科學公信力以及長期關係建立之上的策略。

長壽醫學正蓄勢待發，但許多企業仍不確定如何以真正能產生共鳴的方式與醫師互動。那些能精確掌握這一點的企業，將會形塑該領域的未來。在本文中，我們將探討醫師目前的立場、阻礙他們的因素，以及企業如何建立值得信賴且持久的夥伴關係，為醫療提供者、企業，以及最終為患者創造價值。



傳統醫病關係的型態正在發生轉變，為雙方都帶來了新的複雜性。

理解醫師的視角

在我們與醫師群體建立有效的夥伴關係之前，必須先對他們現今的處境有深入的理解。現實情況是，許多臨床醫師以一種複雜的心態看待長壽醫學，這心態包括了求知的好奇、職業的謹慎與實際的限制，這是基於他們目前的處境，產生的理性考量。

治療健康者的挑戰

長壽醫學提出了一個獨特的臨床挑戰：它要求醫師考慮為沒有生病的患者開立干預措施。

請思考兩個醫療框架的不同：傳統架構中，患者帶著特定病症就診，該病症的風險已知，醫師會將這些風險與治療風險進行權衡，其決策邏輯相對簡單直接。

而在長壽醫學中，我們要求醫師為現階段健康的個體開立可能長達數年的療法，目的是預防未來可能出現的問題。效益是理論化且遙遠的，而風險卻是當下且真實的。

針對這類處方的臨床與法律門檻理應很高。醫師運作的環境中，他們的決策會受到嚴格的審視與質疑。目前長壽醫學的「醫療標準」在很大程度上仍未被定義，這意味著踏入該領域的臨床醫師，是在缺乏全面建立的指南框架下進行實踐，對許多人來說，這也代表了顯而易見的職業風險。

醫療體系中的結構性失調

即便是在思想上認同長壽醫學的醫師，也面臨著傳統醫療結構與支付方式帶來的實務障礙。在許多市場中，現有的給付模型幾乎完全是圍繞著「治療已診斷的疾病」而構建的。服務論次計酬的結構支付了醫師進行手術、介入治療以及管理既有病症的行為。然而，這套系統無法充分支持預防性照護所需求的那種高耗時、諮詢導向的工作。

一場針對健康驅動型患者老化軌跡的有意義對話，可能需要 45 分鐘到 1 小時，內容涵蓋新型生物標記、生活方式干預、評估潛在療法並解答患者疑問。但在服務論次計酬系統中，如果該患者沒有一個可供計費的診斷病症，現有系統通常不會為這段時間提供補償。

這導致了一種結構性的阻礙因素，抑制了長壽醫學所需的照護模式。想要在該領域執業的醫師，往往發現自己被迫轉向自費或特約門診的模式（特別是在美國及相似市場），這限制了醫療的可及性，並使長壽醫學一直處於主流醫療實踐的邊陲地帶。

實證差距

對於考慮參與長壽醫學的醫師而言，現況也證明了一個實務挑戰。

臨床醫師受過的訓練是根據穩健的實證做出決策——理想情況下，這些實證來自設計良好實驗，包含了有意義的指標、充足的追蹤以及明確的風險特徵。一切並非隨意而為，而是醫師保護患者與自身的方式。因此，當一位健康驅動型患者詢問健康長壽的相關措施時，醫師的本能會問：臨床實證究竟顯示了什麼？這長期使用安全嗎？我可以合理預期什麼結果？

在多數情況下，這些問題還尚未得到令人滿意的答案。

在實務中，當醫師評估這一領域時，他們看到的是不同的面向：他們看到的主要是實驗室環境下的研究、受試人數有限的初階人體試驗，以及雖然引人入勝，但尚未達到他們所認同的標準的結果與發現。醫師通常信賴的長期且大規模臨床試驗，對於許多長壽醫療相關的措施而言，可能仍在進行中或僅在願景階段。

想要參與長壽醫學的醫師可能會發現自己處於一個尷尬的中間地帶：健康驅動型患者正在提問，科學理論引人入勝，但證據尚不足以支持有信心的臨床決策。對於許多臨床醫師來說，這種不確定性轉化為了謹慎——考慮到他們受過的訓練，這是一個完全合理的反應。



醫學教育的背景

對於許多執業醫師而言，長壽醫學目前可能處於一個不確定的空間：投入健康驅動型的患者顯然正在增長，但支持臨床參與的基礎設施卻相對落後。

儘管老年醫學已存在超過一個世紀，但長壽醫學作為一個「干預性領域」相對較新，僅在過去一、二十年內興起。因此，大多數執業醫師幾乎沒有接受過關於如何進行有意義的干預老化的正式訓練。與成熟的學科不同，長壽醫學缺乏標準化的課程、廣泛認可的證書以及明確的臨床路徑。科學進步固然神速，但正式教育與基礎設施尚未跟上腳步。對於許多醫師來說，長壽醫學因此感覺不像是一個定義明確的學科，而更像是一個由患者驅動的新興趨勢。

這種「健康驅動型患者的熱情」與「臨床的支持架構」之間的潛在落差，可能會在實務中產生摩擦。當患者越來越多地提出關於生理年齡、延長健康壽命或他們從消費管道接觸到的干預措施時，醫師有時可能會發現自己處於一個模糊的位置。他們想要有所回應，但可能缺乏資源、培訓或同儕研討來使他們自信地參與。

由於缺乏學習、討論與協作的明確路徑，長壽醫學可能感覺更像是一個「附加項目」，而非一個受認可的臨床領域。對於已經在管理繁重診務的醫師來說，這種模糊性可能讓人感到更具挑戰性而非令人期待的，特別是當患者的問題觸及他們核心訓練之外的領域時。

不過這可能也提供了一個機會。協助建立所需的教育與協作基礎設施，支持醫師將長壽醫學視為一個具公信力的臨床領域，而不僅僅是存在於消費市場的事物，都是可以著手的部分。



儘管老年醫學已存在超過一個世紀，但長壽醫學作為一個「干預性領域」相對較新，僅在過去一、二十年內興起。



其他醫療體系對醫師接納行為的啟示

如果說「健康驅動型患者」代表的是一種行為轉變，那麼國際醫療體系則讓我們得以預見接下來的發展：

- 醫師的行為往往只有在「健康老化」與「長壽對話」獲得臨床結構後才會發生改變。例如，當這些對話轉化為正式的評估工具、轉診路徑或受資助的計畫時。
- 在多個地區的觀察顯示，醫師並不會僅僅因為感興趣，就逐漸擴大預防性諮詢的規模。
- 實際有相關的行動，通常發生在醫療體系將「健康老化」轉化為工作、項目或正式轉診路徑之時，這將一個抽象的概念轉化為一項可管理的臨床任務。

韓國的長期照護保險計畫（LTCI）建立了標準化的資格評估、醫師認證步驟，並為功能性衰退與認知惡化定義了照護路徑。在該制度下，醫師成為了啟動居家訪視、認知計畫與日常生活支持等服務的守門人，而非僅是偶爾提供老化建議的諮詢者。

丹麥與芬蘭等國家的社區化老化照護模式，在擴展了由多學科團隊提供的協調式居家服務後，與住院率的顯著降低呈現相關性。

在這些設定中，醫師的角色不再常態擔任日常預防工作的管理者，而更多是轉向擔任風險過濾者與轉診權威；而護理師、治療師與照護員則負責執行大部分的功能與行為干預。

經濟合作暨發展組織（OECD）的政策框架同樣強調維持功能與復原能力，而非片段式的治療。若從長壽醫學的視角來解讀，最顯著的轉變可能不在於服務本身，而在於責任的重新分配：當主動健康管理可以被「委派」，而非必須在極其有限的門診時間內「親自執行」時，醫師參與的意願會顯著提升。

雖然這些案例主要來自 OECD 與高收入地區，但其核心原則是：當長壽醫學被嵌入結構化路徑時，醫師的行為就會發生轉變，並且這樣的路徑可以成為各種醫療體系的參考。總結而言，這些模式表明，醫師對長壽醫學的參與往往不會僅隨意識或教育而產生，而是要在長壽醫學轉化為臨床機制、定義明確的病患群體、清晰的行動方案以及下游的承接機制後，才會真正浮現。

當長壽醫學被框架為醫師必須掌握的一個「新領域」時，它會占用醫師極其有限的精力；然而，當它被建構為由各種工具支援、並由各學科團隊共同承擔責任的「例行實務延伸」時，醫師的參與就會變得更具實踐性。

對於進入該領域的組織或企業而言，這隱含的意義在於：策略重點可能不在於宣導長壽醫學的概念，而更多在於如何在照護流程中將其營運化。這通常需要與傳統治療領域的利害關係人以外的對象進行更廣泛的溝通與參與。



對於進入該領域的組織或企業而言，這隱含的意義在於：策略重點可能不在於宣導長壽醫學的概念，而更多在於如何在照護流程中將其營運化。

建立有效的醫師夥伴關係框架

與醫師群體在長壽醫學領域進行互動時，可能需要超越傳統的參與模式。以下框架提供了策略性考量，旨在解決上述障礙，同時將製藥組織定位為這一新領域中值得信賴的合作夥伴。

長壽醫學的生態系統可能無法整齊地對應到傳統的治療領域結構。想要成功可能需要識別並接觸更廣泛的科學人才。

思考如何繪製不斷演進的科學影響者生態系

在長壽醫學中，關鍵意見領袖並不總是遵循傳統模式。這個版圖不僅包括學術研究人員和執業臨床醫師，還包括一類新型的科學傳播者，他們透過數位平台建立了龐大的受眾群體。可以思考由醫師主導的健康內容，如何流暢地從深度、長篇的教育內容，轉向 Instagram、YouTube 和 TikTok 等平台上的大眾傳播。

這些個體形塑了患者的預期，驅動了消費者對特定干預措施的興趣，並且通常會引入一些概念，讓「健康驅動型患者」隨後帶著這些問題去諮詢他們的醫師。長壽醫學領域的影響者版圖還可能包括基礎研究人員、數據科學家、生物資訊學家，以及建立早期實踐模式的先驅臨床醫師。企業若能投資於理解這整個生態系，識別誰在驅動科學對話、誰在形塑臨床活動、以及誰在影響患者行為與預期，將能從中獲益。



認可社群媒體在形塑醫病動態中的角色

與許多傳統治療領域不同，長壽醫學在社群媒體與數位平台上展現了獨特且穩固的存在感，這也對醫師的參與模式有著直接影響。

醫師正日益頻繁地遇到健康驅動型患者，這些患者的預期與問題，大多受到長壽醫學領域中的知名科學傳播者所發布內容的形塑。這些科學傳播者接觸到數百萬計的聽眾與觀眾，引入了諸如「生理年齡」、「延長健康壽命」以及特定的干預措施等概念，隨後患者便會將這些話題帶入臨床對話中。

這也為企業在與醫師互動時創造了必須考慮的新動態：

- **醫師需要這些對話的背景資訊：**
臨床醫師可能受益於了解其「健康驅動型患者」正在接收什麼樣的資訊，這並非為了全盤否定，而是為了能進行有意義的對話。這些相關資源能幫助醫師應對患者那些源自流行趨勢的長壽醫學問題，也將會極具價值。
- **社群媒體與 YouTube 正在形塑何謂「公信力」：**
部分醫師正在建立自己的數位影響力，以便在患者聚集的地方與之接觸。

● 數位平台提供同儕互動的新管道：

除了面向患者的內容，在 LinkedIn、X 及專業論壇上，討論長壽醫學的醫師社群也正在壯大。這些空間為醫學事務提供了觀察新興臨床觀點，並識別出積極參與該領域醫師的機會。

● 內容偏好正在轉向：

醫師，特別是那些對長壽醫學感興趣的醫師，可能越來越傾向於透過播客、影片和社群內容來獲取資訊，而非傳統模式。企業應考慮其教育與科學內容如何滿足這些演進中的偏好。

這裡的機會不在於為了「做社群媒體」而做，而是要體認到這些平台如何形塑醫師與患者之間的對話，並提供能協助臨床醫師自信參與其中的資源。



與許多傳統治療領域不同，長壽醫學在社群媒體與數位平台上展現了獨特且穩固的存在感。

利用會議與專業論壇進行持續性的 HCP 參與

長壽醫學的發展速度帶來了一個挑戰：在一個科學演進如此迅速的領域，醫師該如何保持與時俱進？不論是實體還是虛擬的會議、座談會及專業論壇，都為該領域的參與提供了極具價值的機會。長壽醫學的會議版圖仍在成型中，活動類型從加入老化專題的成熟科學會議到專門探討長壽與健康壽命的新興會議不等。

企業可以考慮以下策略：● **識別真正重要的會議：**

哪些活動正吸引著形塑該領域的研究人員、臨床醫師和思想領袖？這可能包括傳統醫學學會會議、專注於老化的科學會議，以及融合臨床與消費受眾的新興活動。

● **超越傳統宣導站的互動：**

在一個建立於科學公信力之上的領域，會議出席的價值在於其「實質內容」。與其僅設立宣導站，不如透過贊助教育活動、促進專家小組討論，或支持旨在解決真實知識缺口的座談會來發揮價值。

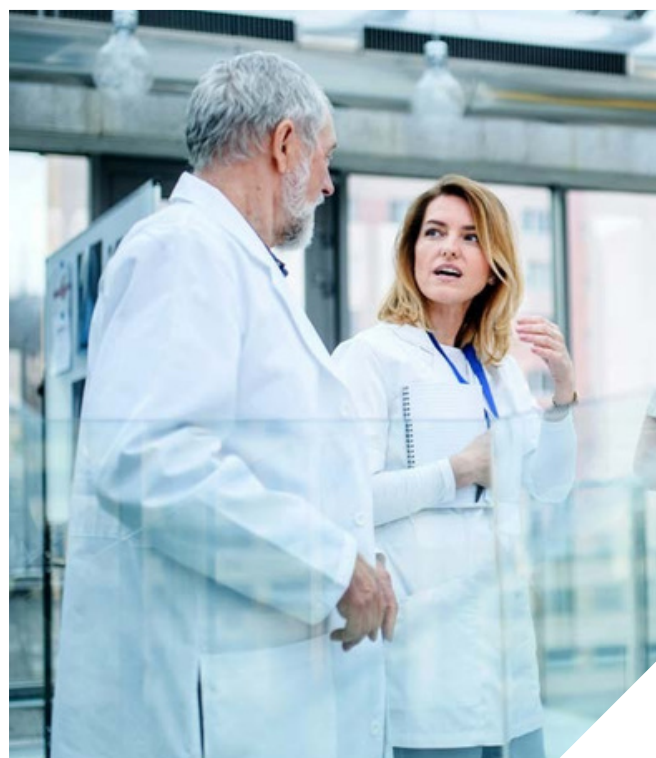
● **支持醫師出席：**

對於對長壽醫學感興趣但不知從何開始的臨床醫師而言，獲得參與正確會議的管道至關重要。企業可以思考如何促進醫師參與這些具有意義的教育活動。

考慮在專業論壇中促成同儕間交流

醫師經常將「同儕互動」列為參加會議最具價值的面向之一。企業可以透過以下方式創造價值：

- 贊助或舉辦圓桌討論可以匯集處於長壽醫學不同參與階段的臨床醫師，包括從感到好奇的初學者到開路先鋒。
- 建立案例討論論壇，讓醫師能在充滿同儕情誼的環境中，從彼此的臨床經驗中相互學習。
- 促進研究人員與臨床醫師的連結，協助橋接「生成實證的人」與「應用實證的人」之間的鴻溝。



對於對長壽醫學感興趣但不知從何開始的臨床醫師而言，獲得參與正確會議的管道至關重要。



總結：建立在夥伴關係上的醫療未來

長壽醫學的興起可能不僅代表一個新的治療類別，更預示著我們對「醫療」本身思考方式的廣泛轉變。從「被動治療疾病」轉向「主動提升健康」的趨勢正蓄勢待發，且已然影響著健康驅動型患者與其醫師之間的對話。

對於企業而言，當下的時機提供了一個與醫學界互動的機會，其方式有別於傳統治療領域。在該領域最具競爭優勢的組織，可能是那些將「醫師參與」視為長期投資，而非僅僅將其視為促銷手段的公司。

這可能需要一場策略性的改變：從傳統的促銷模型轉向更精密、以教育為核心的參與策略。這可能涉及重新思考醫學事務、商業部門與市場切入等不同職能如何合作，以優先考量「科學公信力」與「長期關係建立」的方式來支持醫師參與。

我們所概述的醫師心中的障礙，包括持續演進中的實證基礎、治療健康個體的複雜性、醫療體系的結構性失調以及缺乏既有的教育路徑等，雖然真實存在，但並非不可跨越。它們代表了深思熟慮的夥伴關係可以發揮顯著影響力的領域。

展望未來，長壽醫學的市場領導地位最終可能不在於產品組合，而在於關係。具體而言，在於作為可信賴的科學合作夥伴，贏得醫師社群信任的能力。在領域尚在成型之際便投入建立信任的公司，可能在長壽醫學走向主流臨床實踐時處於有利地位。

這個領域的未來將建立在夥伴關係之上。企業面臨的問題在於：他們是否準備好成為當下這個時刻所需要的夥伴。

在這一不斷演進的領域中航行，僅有良善的意圖是不夠的，它更需要策略性的專業知識。了解醫師的立場、他們的需求，以及如何在缺乏既定結構的領域中進行真實的互動，是一項複雜的工作。在益普索，我們協助醫療保健組織在包括長壽醫學等新興治療領域中安全航行。

長壽醫學為那些希望在醫師社群中建立公信力的企業，帶來了獨特的挑戰與機會。我們在以下領域擁有深厚的專業知識：



利害關係人版圖繪製

識別並理解正在形塑這一領域的研究人員、臨床醫師及影響者所構成的動態生態系。



醫師參與策略

開發量身定制的方案，優先考慮教育、科學公信力以及真實的關係建立。



醫學事務優化

定位醫學科學聯絡員 (MSL) 團隊與醫學事務職能，使其在新興治療領域中發揮領導作用。



會議與內容策略

協助組織在長壽醫學對話發生的活動與管道中，展現具備實質意義的存在感。

Endnotes:

1. Ga, H. (2020). Long-Term Care System in Korea. *Annals of Geriatric Medicine and Research*, [online] 24(3), pp.181-186. doi: <https://doi.org/10.4235/agmr.20.0036>
2. Chon, Y., Lee, S.-H. and Kim, Y.-Y. (2024). Long-Term Care Insurance for Older Adults in Terms of Community Care in South Korea: Using the Framework Method. *Healthcare*, [online] 12(13), p.1238. doi: <https://doi.org/10.3390/healthcare12131238>
3. OECD. (2025). Promoting healthy ageing from the outset: The Economic Benefit of Promoting Healthy Ageing and Community Care. [online] Available at: https://www.oecd.org/en/publications/the-economic-benefit-of-promoting-healthy-ageing-and-community-care_0f7bc62b-en/full-report/promoting-healthy-ageing-from-the-outset_ffc3b60b.html

MARCH 2026

長壽轉型

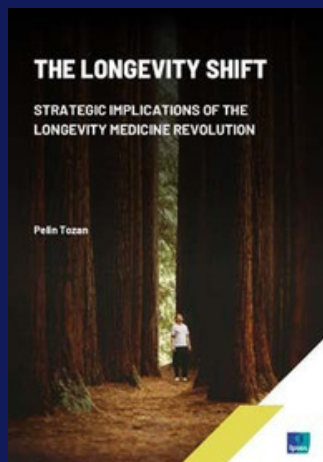
新時代長壽醫學中 醫師的角色



Pelin Tozan

Consultant, Healthcare (US)

Pelin.Tozan@Ipsos.com



FURTHER READING

The Longevity Shift: Strategic Implications of the Longevity Medicine Revolution

[Read the PoV](#)

ABOUT HEALTHCARE AT IPSOS

A globally connected team in over 30 countries worldwide, we provide insights, evidence and guidance across the healthcare product lifecycle. We empower our clients to align commercial success with what matters most:

Improving patients' lives.

Learn more at: www.Ipsos.com

