



避開 AI 的 信心陷阱

透過經過驗證的洞察與專業知識，
確保策略大獲成功

JP Park



在益普索，我們積極倡導將人類智慧（Human Intelligence, HI）與人工智慧（AI）進行結合，以推動創新，並為客戶提供具備影響力且「以人為本」的深刻洞察。

我們的人類智慧源自於我們在提示工程、數據科學以及高品質數據庫等方面的專業知識。這也為我們的 AI 解決方案注入了創意、探索、倫理與嚴謹性。透過 Ipsos Facto 生成式 AI 平台提供強大支援，讓我們的客戶將能從中獲得更安全、更快速且更切合人類真實情境的真知灼見。

#IpsosHiAi

重點摘要

人工智慧（AI）已成為製藥商的商業策略中不可或缺的加速器，它賦予團隊去統整市場全景、生成假設並彙編競爭對手情報。在益普索 Healthcare，我們積極地運用這些技術，並在整個研究實務中全面部署 AI，以便為客戶提供更快速、更豐富的洞察。

然而，AI 在策略層面最大的危險並非那些顯而易見的錯誤，而是包裝在雄辯文筆之下、那些細微的誤導。那些寫得很好、看似站得住腳，卻遺漏了關鍵細微差別的輸出結果，進而構築出一個「信心陷阱」。當團隊根據這些聽起來很正確、但實際上卻是建立在流沙之上的論述，來做出關鍵的商業決策時，這種信心陷阱可能會導致嚴重的後果。

透過三個源自真實世界的啟發性案例：一個因市場顛覆而措手不及的慢性腎臟病藥物、一個因保險限制而陷入癱瘓的異位性皮膚炎新藥上市，以及一個被困在錯誤治療線上的多發性骨髓瘤療法。我們將揭示 AI（特別是大型語言模型 LLMs）是如何遺漏掉那些最核心的關鍵：那些決定商業成功與否的潛規則、權力動態，以及反直覺的現實狀況。

核心重點：



AI 在現今的市場導向、生成假設、分析競爭格局與統整數據上，皆能帶來真正的價值。這些是我們日常例行使用、也建議客戶加以利用的能力。



當團隊誤將流暢且結構良好的輸出結果，當作經過驗證的策略洞察時，信心陷阱便會隨之浮現。



在需要即時情報、支付方動態以及治療順序邏輯的領域中，依然存在著關鍵盲點，而這些是大型語言模型（LLMs）無法可靠推論出來的。



益普索的「HI+AI（人類智慧+人工智慧）」方法，將 AI 的速度與專門的學科專家、領域知識、策略架構以及嚴謹的一手研究相結合，以確保洞察與建議是建立在經過驗證的真實基礎之上。



益普索 Healthcare 單位的 AI 能力——從 Healthcare PersonaBot 到智慧代理工作流，接能幫助我們的客戶快速推進，同時絕不會對醫療決策所需要的嚴謹驗證做出妥協。

引言

請試想以下情境：某家生命科學公司的商業策略團隊，被指派針對一個「新適應症」進行市場評估。到了午餐時間，他們就已經拿到了 40 頁的分析報告，內容看起來面面俱到、結構嚴謹且站得住腳。

在整個生物製藥產業中，利用大型語言模型 (LLMs) 已悄然成為了策略工作流程中預設的第一步，而且這理由極為充分，我們也非常鼓勵這種做法。當使用得當時，LLMs 在加速基礎工作上是個無與倫比的工具，其優勢在於：

- **加速市場定位**：快速統整公開數據，藉此勾勒出市場格局。
- **生成初步假設**：創造出一系列廣泛的潛在策略方向或定位構想，以供後續測試。
- **彙編競爭對手與臨床試驗數據**：擬定出包含競爭對手、研發資產和正在進行之臨床試驗的完整清單。
- **洞察統整**：從大量的訪談逐字稿、文獻或訪談筆記中生成摘要。

我們的團隊利用 AI 將數週的文書研究壓縮至數小時內完成，並在經過驗證後，釋放出更多產能，用以處理我們客戶所依賴、且更具高價值的「解讀」與「策略統整」工作。

然而，隨著企業組織越來越多地混合使用專有 AI 工具與 LLMs，一個關鍵風險也隨之浮現。AI 產出的結果雖然前後連貫且在方向上符合邏輯，但通常仍需要更深層的情境基礎支援。論述看起來可能很完整，但若沒有與現實世界的動態相接軌，就可能遺漏關鍵的細微差別，進而營造出一種虛假的信心，讓這些論述看起來無懈可擊，但實際上卻尚未經過實戰的淬鍊。

這正是當缺乏人類智慧 (HI) 下盲目追求速度會演變成高昂政治賭博的地方，也是「HI+AI (人類智慧+人工智慧)」方法被證明不可或缺的關鍵所在。



在整個生物製藥產業中，利用大型語言模型 (LLMs) 已悄然成為了策略工作流程中預設的第一步，而且這理由極為充分。

AI 在何處能帶來真正的價值

在深入剖析「信心陷阱」之前，至關重要的一點是，必須先承認 AI 在現今的醫療健康商業策略中，已經提供了相當巨大的價值。這並非一項令人恐懼或抗拒的技術，而是一種需要明智加以運用的能力。



大規模的格局統整

AI 擅長將大量的公開資訊統整為前後連貫的論述。一個正準備進入某個治療領域的團隊，可以在數小時內（而非數週）生成一份包含已核准療法、生產線資產、臨床試驗現況以及已發表之指南的全面性總覽。



假設生成

大型語言模型 (LLMs) 在生成多元的策略假設以供測試時，表現得極其有效。團隊不必只執著於一兩個定位構想，而是可以快速探索數十種潛在方向，接著再運用人類的判斷力，去識別出哪些方向值得進一步驗證。



文件統整與摘要

從顧問委員會的逐字稿到競爭對手的情報報告，AI 能大幅加速將質化內容統整為具備可行性之摘要的進程。



競爭對手情報彙編

建構全面的競爭格局：追蹤生產線資產、臨床試驗設計以及企業公告，這正是 AI 大放異彩的結構化統整工作。

信心陷阱： 源自真實世界的啟發性案例

以下案例基於真實的藥物資產與市場現況，旨在凸顯「AI 生成的洞察」與「人類專業知識」之間進行關鍵接軌的常見領域。這些例子並非用來警世的寓言，而是為了說明如何透過結合領域知識與現實世界的驗證，來確保策略既穩健又具備可行性。

案例 1：上市前即過時的過期新聞



現況設定：一家正在研發慢性腎臟病抗發炎藥物的藥廠，請求 LLM 進行競爭定位分析。AI 給出了一份極其完美的 20 頁簡報，完整勾勒出每項已核准及具競爭力的在研資產，並強調該新藥的獨特機制是核心的差異化優勢。



盲點所在：然而，在近期美國腎臟病學會 (ASN) 的一場發表會中，一家小型生技公司展示了在該適應症中前所未有的突破：不僅是延緩疾病進展，更是幾乎使其「停止」。由於這項顛覆性的數據僅在學會發表會上分享，尚未被收錄到廣泛可及的文獻中，LLM 未能察覺到核心的策略問題已經從「我們現在的競爭對手是誰？」轉變為「接下來會迎來什麼顛覆性的衝擊？」。



解決之道：花一個下午與關鍵意見領袖進行深入訪談就能發現這個真相。每位思想領袖都聽說過那家似乎讓疾病停止進展的生技公司。人類的策略者不會只問「哪些藥物已獲准？」，而是會問「目前最讓大家期待的是什麼？」。整個策略對話將從「我們該如何上市？」轉變為「面對這項顛覆，我們該如何在獨特的定位中取勝？」，進而推動決策專注於特定的患者群，或以「互補」而非「被淘汰」的方式來證明其價值。

AI 很好地分析了現有數據，但缺乏獲取即時第一線洞察的管道，也缺乏能進行正確評估的情境脈絡。

案例 2：臨床上合理，商業上天真



現況設定：一家生物製藥公司正在為一款治療嚴重異位性皮膚炎的新型生物製劑制定上市策略。根據臨床數據，他們預期定價為每年 40,000 美元。團隊要求 LLM 預測其可觸及市場。LLM 根據臨床指南預測出一個非常吸引人的結果：臨床指南建議該藥用於一種全身性治療失敗的患者，這代表有 50 萬名患者的機會，是一條通往 20 億美元以上暢銷大藥的康莊大道。



盲點所在：LLM 的輸出在臨床邏輯上行得通，但在商業上卻顯得天真，因為它無法理解「臨床指南」與「支付方成本控制」之間固有的緊張關係。儘管是透過常規指南給出的建議，但 LLM 仍忽略了大型醫療保險對於該類藥物早已設有內部政策。這種「階梯式治療」政策要求患者必須先嘗試「兩種」較便宜的全身性療法都失敗才行，這條未寫明在指南中的潛規則揭示了支付方激進的管理哲學。僅這一個細微差別，就讓該藥能立即觸及的市場縮水了一半以上。



解決之道：市場觸及專家知道最關鍵的問題不是「指南怎麼說？」，而是「保險的潛在哲學是什麼？」。這是一層無法從公開數據中推論出來、且目前的 LLM 難以捕捉的洞察。若要將此洞察轉化為行動，市場觸及專家會與主要支付方的藥物使用主管進行具針對性的深度訪談。這些對話能迅速使限制性的階梯治療原則浮出水面，從而使策略能夠轉向設計一套專門的「頂級患者支持計畫」，協助醫生和患者應對複雜的事前審查和申訴流程。

AI 產出了邏輯清晰的分析，但商業現實運作的規則，往往不會寫在常規指南裡。



這些例子並非用來警世的寓言，而是為了說明如何透過結合領域知識與現實世界的驗證，來確保策略既穩健又具備可行性。

案例 3：第四線療法的幻覺



現況設定：一款具有獨特機制的多發性骨髓瘤藥物擁有一期臨床數據，顯示其在接受過多輪前期治療、且同時接受過 BCMA CAR-T 和 GPRC5D 雙特異性抗體療法的患者中，具有強烈的療效訊號。LLM 建議在這群接受過多輪前期治療的患者群體中（通常是第四線或是在下一階段）開展一項臨床試驗的註冊。這一結論在臨床上很合理、符合常規，也解決了未滿足的醫療需求，但在策略上卻是不完整的。



盲點所在：從歷史上看，患者會在幾年內依序接受多線治療，最終達到第四線（4L）。然而，CAR-T 和雙特異性抗體療法的出現顛覆了這一動態。患者在接受這些療法後，現在能獲得長期的緩解。與此同時，能同時接受這兩種療法的患者群體依然有限。因此，如果將產品定位得太後線，商業上將面臨艱難處境。這使得更前線的治療，成為推動實質採用率的關鍵策略核心。



解決之道：一位經驗豐富的多發性骨髓瘤專家很可能會說：「數據很吸引人，但如果定位太後線，就無法創造實質價值。」這個挑戰是結構性的：患者群體正在縮小、治療路徑更加根深蒂固，而且在脆弱、經歷多輪前期治療的患者群體中，執行面與人力面的障礙變得更加顯著。整個臨床與商業策略應該聚焦於同一個目標：迅速生成第二線（2L）數據，以解鎖更大規模的患者群體和更高的商業回報。策略討論會立即轉向：「我們需要運行什麼臨床試驗來鎖定 2L 適應症？」以及「根據這些前景看好的數據，我們可以與哪些意見領袖合作，以便在 2L 設定中盡早開展應用？」。

AI 很好地遵循了臨床邏輯，但遺漏了快速演變的治療格局中的商業定律。



常見模式： LLM 何時需要人類合作

在這些案例中，LLM 在以下四個常見領域展現出了侷限性：

「看似合理但錯誤」的情境：

在未經測試的假設上，構建出看似無懈可擊的流暢論述，這可能會使整個策略失效。

評估來源的可信度：

未能評估哪些數據來源是可靠的，或者無法去調和相互衝突的資訊。

理解隱含邏輯：

忽略了未寫明、特定品類的細微差別，例如治療順序或轉診動態。

抹平關鍵細節：

將複雜性過度簡化，並抹煞了那些決定價值創造或流失的極端狀況。

這並非 AI 的失敗，而是目前能力的邊界。辨識出這些邊界，正是區分「AI 的策略性應用」與「陷入信心陷阱」的分水嶺。



辨識出邊界，正是區分 AI 的策略性應用與陷入信心陷阱的分水嶺。



在益普索
Healthcare，我們不
只是 AI 潛能的旁觀者
——我們更是積極的
實踐者。

我們對 AI 賦能研究的承諾

在益普索Healthcare，我們不只是 AI 潛能的旁觀者——我們更是積極的實踐者。我們的投資項目包括：

- Healthcare PersonaBot 實現對目標受訪者的互動式探索。
- AI 增強型質化研究能利用智慧追問與統整工具進行深入研究。
- 合成數據能力用以擴大樣本觸及範圍並填補分析空白。
- AI 自主工作流，旨在人類審查前進行初步的驗證工作。

在一個研究結果會直接影響治療方案、資源配置以及最終患者結果的專業領域中，關鍵問題在於如何明智地運用這些工具。我們應用了一套嚴謹的流程，以確保高效率的速度始終緊扣著經過驗證的事實：

以正確的問題作為框架

我們從 AI 無法涉足的地方開始，運用深厚的產業專業知識、經得起考驗的策略架構以及跨部門的諮詢經驗，來定義出正確的問題、決策情境與關鍵假設。

利用 AI 進行加速

在專家主導的穩固基礎上，我們利用 AI 快速統整數據、繪製市場格局並生成初步的論述，將數週的工作量壓縮至數小時內完成。

針對關鍵要點進行壓力測試

接著，我們系統性地審問AI 的輸出結果，挑戰其核心假設、找出論述中最脆弱的部分，並揭示出 AI 最有可能出錯的關鍵方向。

以驗證過的情報進行重構

這正是「經過驗證的一手研究」不可或缺的時候，也是益普索將管道資源、規模與領域知識相結合後，能展現出獨特價值的所在。我們大規模地設計並執行具針對性的一手研究，直接觸及包含關鍵意見領袖、患者、照顧者和支付方在內的關鍵決策者，以此去驗證、微調或推翻最初的論述。

這些來自現實世界的洞察不僅僅是修飾論述，更是「重新定義」了它，使品牌策略能夠圍繞著真實世界的決策驅動因素進行重構，並確保能在實際的市場條件下大獲成功。

這不是「由 AI 主導、人類審查」的分析。**這是一套「以人為主導、AI 進行加速、專家進行驗證」的系統**，能確保快速生成的內容同樣具備正確性。

最終的成果是建立在經過驗證的一手研究與整合的專業知識之上。正如我們負責合成數據研究的同事所指出的：市場上湧入了大量誇大 AI 功效卻缺乏嚴謹驗證的供應商。現在真正該問的問題，是關於他們的「驗證方法論」與「領域專業知識」，而非技術上的複雜程度。

明日願景： 從實習生到真正的夥伴

雖然人類的驗證是現今不可或缺的安全防線，但這並非故事的終點。我們所看到的限制，往往並非技術本身所固有的，而是取決於它如何被使用——即便是僅被當作一個簡單的文字統整工具。未來在於構建更複雜、更高階的 AI 系統，使其能夠將「策略驗證」的基礎邏輯內化。

在益普索Healthcare團隊，我們正積極探索這個方向。

我們的團隊，包括那些負責開發先進 AI 解決方案的同仁發現，透過設計 AI 自主工作流，我們可超越初階的文字處理，邁向能夠執行「初步合理性檢查」的系統：



內建證據層級架構

新世代的 AI 助理不再僅僅是進行摘要，而是遵循嚴格的證據層級架構，識別內部數據在何處較為薄弱、自動觸發外部情報的搜尋，並根據來源的可信度來權衡最終洞察。例如：給予經同儕審查之出版物的權重，會優先於新聞稿。



情境感知邏輯

透過將深厚的人類智慧與策略架構直接嵌入這些 AI 自主工作流中，我們可以教導 AI 去考慮特定類別的順序、機構動態以及標準模型會遺漏的潛規則。



從實習生到合作夥伴

這將 AI 的定位從一個只會撰寫簡報草稿的「實習生」，提升為一個能主動標記潛在風險並揭示細微差別的「策略夥伴」，能實際的在人類看到第一版草稿之前，就已經完成了一輪壓力測試。

我們近期在 AI 自主方面的進展已遠超單純的探索階段，我們已成功建立起相關架構，並設計出專為生命科學市場研究量身打造的「多代理生態系統」。

透過成功的概念驗證專案，我們正在展現無與倫比的分析深度與具備可行性的洞察，從而鞏固了益普索在這個變革性領域中的領導者地位。



未來在於構建更複雜、高階的 AI 系統，使其能夠將「策略驗證」的基礎邏輯內化。



展望未來： 用於醫療健康市場研究的 AI 工具

雖然本篇白皮書的核心聚焦於 AI 在策略分析中的應用，但在市場研究領域中，還存在著一個並行的挑戰：當先進的 AI 被用來增強或模擬真人的回答時，會發生什麼事？

在本系列的下一篇即將發表的文章中，我們的醫療健康數據科學團隊（Healthcare Data Science team）將探討這些原則在合成數據、Persona bots、數位孿生以及 AI 驅動之研究工具上的實際應用。

對於那些正致力於使用「AI 增強型研究方法論」的人員，該篇文章將提供：

-  坦誠的評估：針對目前的工具在醫療健康情境中，究竟「能」與「不能」可靠地提供什麼產出，進行客觀分析。
-  實務指南：明確指出合成數據在現今何處能帶來真正的價值。
-  SURE 評估架構：包含統計相似性、實用性、稀缺性/新穎性以及專家驗證。
-  益普索以科學引領前行的承諾：確保 AI 解決方案皆深植於穩健的實驗，並通過現實世界數據的驗證。

總結來說，這些系列報告反映了益普索 Healthcare 團隊的核心理念：擁抱 AI 的顛覆性潛能，同時堅守醫療健康決策所要求的嚴謹性。



益普索的方法是在擁抱 AI 顛覆性潛能的同時，堅守醫療健康決策所要求的嚴謹性。

Further Reading



MAY 2026

避開 AI 的 信心陷阱

透過經過驗證的洞察與專業知識，
確保策略大獲成功



JP Park

Consultant, Healthcare (US)

JP.Park@Ipsos.com

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

