Expert Consilium

VODIČ / PRAKTIČAN PREGLED

Jedan AI odgovor ili više perspektiva

Kada je jedan AI odgovor dovoljan za poslovnu odluku, a kada nije

Goran Granić

Više pogleda. Jedna jasna odluka.

Izdanje 3.1 | 9. novembar 2026.

Test, razrađen primer, praktične provere i radni list.

01 / EXPERT CONSILIUM

Kako koristiti ovaj vodič

Ovaj vodič vam pomaže da pre važne odluke procenite koliko provere zaslužuje jedan AI odgovor. Namenjen je vlasnicima i rukovodiocima. Tehničko znanje nije potrebno.

Vodič ne tvrdi da je više AI-ja uvek bolje. U mnogim slučajevima jedan brz odgovor je dovoljan, i vodič to kaže. Pokazuje gde to prestaje da važi, kako sami možete da proverite odgovor i kada strukturisana analiza može da bude vredna razmišljanja.

Vaš put kroz vodič	Strane
Kada je jedan odgovor dovoljan	3-5
Jedan primer, razrađen do kraja	6-8
Zašto je jedan upit ograničen i na šta paziti	9-10
Provere koje možete sami i čitanje više odgovora	11-12
Šta radi Expert Consilium i kada ima smisla	13-15
Radni list, izvori i sledeći korak	16-17

Kako ga čitati

Počnite sa stranama 3 do 5. One vam pomažu da svrstate svoju odluku: lako se ispravlja ili je skupo pogrešiti. Ako imate stvarnu odluku pred sobom, popunjavajte radni list sa strane 16 usput.

Primeri su obrazovni scenariji zasnovani na tipičnim situacijama, ne rezultati klijenata. Vodič ne zamenjuje pravno, poresko, računovodstveno, investiciono ni drugo regulisano stručno mišljenje.

02 / EXPERT CONSILIUM

Kada je jedan AI odgovor dovoljan, a kada nije

Razgovor sa jednim AI alatom je dobar za nacrt teksta, sažimanje dugačkog dokumenta, brzo objašnjenje pojma ili proveru formulacije. Za takve zadatke jedan brz odgovor je dovoljan, jer je greška jeftina i lako se ispravlja.

Drugačije je kada odgovor postaje osnova za odluku sa cenom: potpisujete ugovor, prihvatate ekskluzivnost, menjate cenovnu politiku ili birate velikog kupca na kog ćete se oslanjati. Tu greška nije jeftina, a ispravka često dolazi tek posle štete.

Jednostavan test pre nego što pitate AI

Postavite sebi jedno pitanje pre nego što otvorite chat: ako je odgovor pogrešan, ko će to primetiti i kada? Ako je odgovor „niko, dok se ne pojavi trošak ili gubitak“, pitanje zaslužuje više od jednog brzog odgovora: proveru pretpostavki, podataka koji nedostaju i uslova pod kojima bi zaključak bio pogrešan.

Zapišite: Odluka o kojoj razmišljam je _____, a cena greške je _____.

03 / EXPERT CONSILIUM

Koliko provere zaslužuje odluka?

Nije svaka odluka vredna istog truda. Jednostavan način razmišljanja je da odluku svrstate u jednu od četiri grupe.

Vrsta odluke	Tipičan primer	Šta obično odgovara
Lako se vraća, mali trošak	Nacrt teksta, sažetak dokumenta, objašnjenje pojma	Jedan brz odgovor. Pročitajte ga i ispravite.
Može da se vrati uz trud	Isprobavanje novog alata, mala prva porudžbina, kratak pilot	Brz odgovor, pa sami proverite ključne brojeve i pitajte šta nedostaje.
Teško se vraća ili je skupa	Višegodišnji ugovor, ekskluzivnost, promena cena, zapošljavanje ključne osobe, oslanjanje na jednog velikog kupca	Strukturisana provera pretpostavki, najjači protivargument i otvorena pitanja pre potpisa.
Pravni, poreski ili drugi regulisani efekat	Tekst ugovora, poreski tretman, uslovi rada	Kvalifikovan stručnjak. AI može da pomogne u pripremi pitanja; ne zamenjuje pregled.

Četiri pitanja koja svrstavaju odluku

- Mogu li da je poništim i po kojoj ceni?
- Koliki je gubitak ako pogrešim?
- Koliko brzo bih primetio grešku?
- Ko bi osporio odluku pre nego što potpišem?

Što više vaših odgovora ide ka „teško se poništava“ i „niko ne bi osporio“, to se više isplati proveravati.

Pet pitanja: treba li mi više od jednog odgovora?

Svako pitanje ocenite od 0 do 2, pa saberite poene. To je približna pomoć za vašu procenu, ne merenje.

Pitanje	0 poena	1 poen	2 poena
Mogu li da poništim odluku?	Da, lako	Delimično	Ne, ili samo uz veliki trošak
Kolik je gubitak ako pogrešim?	Mali	Primetan	Ozbiljan za firmu
Koliko brzo bih primetio?	Odmah	Posle nekoliko nedelja	Tek kada se pojavi gubitak
Da li bi neko osporio pre potpisa?	Da, neko čiji je to posao	Možda	Niko
Koliko su potpuni moji podaci?	Dokumenti i brojke	Delimično procenjeno	Uglavnom moj utisak

Šta ukupan zbir sugeriše

- 0 do 3 poena: jedan brz odgovor je obično dovoljan.
- 4 do 6 poena: sami proverite ključne pretpostavke, uz upite sa strana 8 i 11.
- 7 do 10 poena: odluka zaslužuje strukturisanu proveru pre nego što se obavežete.

Zapišite: Odluka: _____. Poeni: __ od 10. Proveru koju ću uraditi: _____.

Primer: ponuda sa ekskluzivnim ugovorom

PRIMER NA TIPIČNOJ SITUACIJI. Dobavljač nudi nižu jediničnu cenu u zamenu za ekskluzivnost na tri godine i godišnji minimum porudžbine. Opis situacije se unosi u AI alat, uz pitanje da li je ponuda dobra.

Šta često dobijete na kratko pitanje

Kada pitanje glasi samo „da li je ponuda dobra“, odgovor često prati ono što je već sugerisano: niža cena zvuči povoljno, ekskluzivnost se predstavlja kao uobičajena praksa, minimum kao mala obaveza. Odgovor je koherentan i samouveren, ali se oslanja isključivo na ono što je korisnik uneo, bez provere da li su te pretpostavke tačne.

Šta ostaje neprovereno

Da li se stvarna godišnja prodaja poklapa sa minimumom. Šta se dešava ako potražnja padne. Koji su izlazni uslovi iz ekskluzivnog ugovora. Da li ekskluzivnost ograničava pregovaranje sa drugim dobavljačima kad se cena na tržištu promeni. Jedan kratak upit ova pitanja retko postavlja sam od sebe, jer nije dobio zadatak da ih traži. Bolje formulisan upit može da ih izvuče; sedam provera iz vodiča „Pre nego što kažete DA“ služi upravo tome.

Samouveren odgovor nije isto što i proveren odgovor.

Isti primer, sa brojevima

OBRAZOVNI SCENARIO, POJEDNOSTAVLJEN. Trenutno kupujete prema potrebi po ceni od 100 EUR po jedinici. Nova ponuda je 90 EUR po jedinici uz godišnji minimum od 1.200 jedinica. Očekujete da će vam trebati 1.000 jedinica. Kvalitet je isti; porez, finansiranje, skladištenje i rokovi plaćanja su izostavljeni.

Stavka	Postojeća ponuda	Nova ponuda
Jedinična cena	100 EUR	90 EUR
Godišnja nabavka	1.000 jedinica	1.200 jedinica
Godišnji izdatak	100.000 EUR	108.000 EUR
Višak iznad potrebe	0	200 jedinica

Niža jedinična cena ne smanjuje automatski ukupan izdatak. Ovde kupujete više i trošite 8.000 EUR više godišnje. To nije automatski gubitak: dodatna zaliha može biti korisna kasnije. Treba je proceniti, ne pretpostaviti.

Gde se dve ponude izjednačavaju

Za godišnju potrebu od D jedinica, postojeći izdatak je 100 × D. Novi izdatak je 90 × 1.200 = 108.000 EUR. Jednaki su pri D = 1.080 jedinica. Ako vam treba manje jedinica od toga, nova ponuda košta više u nabavci.

To je prag izdatka za nabavku u pojednostavljenom primeru, ne test ukupne isplativosti.

07 / EXPERT CONSILIUM

Šta bolje pitanje traži

Pitanje „da li je ovo dobra ponuda?“ traži presudu. Bolje pitanje traži posao koji stoji iza presude.

Upit koji možete da prilagodite

Evo ponude dobavljača (u prilogu). Ne recite mi još da li je dobra. Prvo navedite pretpostavke od kojih zaključak zavisi. Zatim dajte najjači argument protiv prihvatanja. Navedite koje informacije nedostaju i šta treba da pitam dobavljača. Ne izmišljajte brojeve: svaku cifru označite kao datu od mene, pretpostavljenu ili nepoznatu.

Na šta da obratite pažnju u odgovoru

- Pretpostavke navedene jednu po jednu, ne sakrivene u pasusu.
- Argument protiv koji se odnosi baš na ovu ponudu, ne opšti.
- Informacije koje nedostaju napisane kao pitanja koja zaista možete da postavite.
- Nema cifara koje niste dali, ili su jasno označene kao pretpostavke.

Bolje pitanje poboljšava jedan odgovor. Ne pretvara jedan odgovor u proveren.

Zašto je jedan upit ograničen

Ograničenje nije u tome što je model „loš“. Ograničenje je u načinu rada: jedan upit dobija jedan odgovor, formulisan da bude koristan i dosledan onome što je pitanje već sugerisalo.

Sklonost ka slaganju

Model je obučen da bude koristan sagovornik, ne oponent. Kad opis situacije već sadrži nagoveštaj željenog zaključka (dobra ponuda, isplativ posao, siguran korak), odgovor često prati taj ton umesto da ga preispita. To se zove ulagivanje (na engleskom sycophancy): odgovor koji potvrđuje očekivanje, ne nužno onaj koji je najtačniji.

Niko ne osporava odgovor

Kod jednog upita ne postoji drugi sagovornik koji proverava zaključak, traži izvor za tvrdnju ili predlaže suprotan argument. Odgovor ostaje neosporen sve dok ga sami ne dovedete u pitanje, a to je upravo ono što je teško uraditi sa sopstvenom odlukom.

Ovo nije ograničenje svakog AI alata

Isti alat može da preispituje argumente, traži izvore i radi u više koraka ako dobije takav zadatak i dovoljno podataka. Presudno nije koliko modela učestvuje, već da li proces zaista proverava pitanja koja bi mogla da promene odluku.

Broj postavljenih pitanja ne zamenjuje proveru odgovora. Proveru mora da uradi drugi proces ili druga osoba.

Tipični obrasci u jednom odgovoru

Ovo su obrasci na koje vredi paziti kad odgovor zvuči samouvereno. Nisu nalazi o nekom konkretnom alatu; alat koji dobije jasan zadatak i dovoljno podataka može da se izbori sa nekoliko njih.

Obrazac	Kako može da izgleda	Šta pitati
Prati okvir pitanja	Pitanje nagoveštava zaključak, a odgovor se slaže	„Dajte najjači argument protiv ovoga.“
Popunjava praznine verodostojnim detaljima	Cifre, datumi ili uslovi koje niko nije dao	„Koje od ovih činjenica sam vam dao, a koje ste pretpostavili?“
Nepoznato tretira kao poznato	Čvrst zaključak bez podataka koji nedostaju	„Šta bi moralo da bude tačno da bi ovo bilo pogrešno?“
Staje na prvoj razumnoj opciji	Jedna opcija, bez alternativa	„Koje su alternative, uključujući čekanje?“
Svuda zvuči podjednako sigurno	Slabe tačke napisane istim čvrstim tonom	„U koje delove ste najmanje sigurni?“

Zašto je obrazac važan

Svaki obrazac lako promakne jer je odgovor tečan i potpun. Pitanja u desnoj koloni su namerno kratka: možete ih dodati u svaki razgovor za nekoliko sekundi.

Profil za generativni AI koji je objavio NIST obuhvata rizike uverljivo iznetih netačnih tvrdnji (konfabulacije), privatnosti i interakcije čoveka i sistema. Rukovanje podacima i kvalitet rezultata traže odvojene provere. [2]

Provere koje možete sami

Ove provere ne traže poseban alat. Rade u bilo kom AI razgovoru, sa kolegom ili na papiru.

Pet provera

Provera	Kako se radi
Pitajte dvaput	Unesite iste činjenice u dva odvojena razgovora. Uporedite gde se odgovori razlikuju.
Tražite suprotno	„Branite suprotan zaključak što jače možete.“
Odvojite podatke od nagađanja	Tražite tri spiska: navedeno u dokumentima, pretpostavljeno i zaključeno.
Zamislite da je propalo	„Za godinu dana ova odluka se pokazala loše. Koja su tri najverovatnija razloga?“
Proverite tri tvrdnje koje su bitne	Uzmite tri tvrdnje na kojima zaključak počiva. Svaku proverite u dokumentu ili kod osobe koja zna.

Šta ove provere ne mogu

Oslanjaju se na opis koji ste sami napisali. Ako važan dokument nedostaje, nikakav broj pitanja ga ne zamenjuje. A regulisano pitanje i dalje traži kvalifikovanog stručnjaka.

Zapišite tvrdnju na koju se oslanjate, proveru i rezultat koji bi vas naterao da promenite mišljenje. Ovo prati logiku hipoteza-test-merenje-prag iz Strategyzerove metode Test Card. [3]

Pitanja i radni listovi rade i sami, bez naše usluge.

Čitanje više odgovora

Ponekad imate više od jednog odgovora: iz odvojenih razgovora, od kolega ili od odvojenih AI perspektiva. Korisno nije koliko ih je, nego kako ih čitate.

Tražite	Šta vam govori
Gde se odgovori slažu	Tačku koja može da počiva na činjenicama koje ste dali ili na zajedničkoj pretpostavci. Proverite na kojoj.
Gde se razlikuju	Deo odluke koji je najotvoreniji. Tu uložite napor provere.
Tačka koju postavlja samo jedan odgovor	Može biti šum ili najvrednija zamerka. Proverite je pre nego što je odbacite.
Redosled odgovora	Rang nije dokaz. Čitajte razloge, ne mesto na listi.

Slaganje nije dokaz

Pet odgovora zasnovanih na istoj neproverenoj pretpostavci ne pretvara tu pretpostavku u činjenicu. Kada se više odgovora slaže, pitajte šta su svi uzeli zdravo za gotovo.

Sačuvajte manjinski prigovor

Kratka zamerka jednog odgovora može biti važnija od dugog slaganja ostala četiri. Zapišite je, saznajte koji bi dokaz rešio stvar i odlučite ko taj dokaz pribavlja.

Neslaganje je korisna informacija: pokazuje gde je odluka najotvorenija.

Šta Expert Consilium radi drugačije

Expert Consilium je automatizovana usluga za strukturisanu analizu konkretne poslovne odluke. Isto pitanje, sa istim opisom situacije, dobija više odvojenih AI perspektiva koje u prvom krugu ne vide odgovore jedna druge, kako jedna pretpostavka ne bi automatski postala zajednički zaključak. Perspektive nisu stvarni stručnjaci koji učestvuju u analizi.

Anonimno ocenjivanje i rangiranje

Zatim svaka perspektiva anonimno ocenjuje i rangira početne odgovore ostalih. Završna sinteza treba da sačuva i važan manjinski prigovor, ne samo tačke oko kojih postoji slaganje.

Šta ovo ne dokazuje

Odvojeni odgovori ne dokazuju statističku nezavisnost: svi se mogu oslanjati na isti nepotpun opis, a pet odgovora zasnovanih na istoj neproverenoj pretpostavci ne pretvara je u činjenicu. Anonimno rangiranje nije nezavisna provera činjenica niti licencirana stručna ocena. Veći broj perspektiva ne obećava veću tačnost.

Anthropic opisuje paralelni rad i petlje evaluacije i preporučuje dodatnu složenost kada se poboljšanje može pokazati. To ne potvrđuje nijednu konkretnu EC konfiguraciju. [1]

Ljudski pregled izveštaja nije uključen ni u jedan nivo. Usluga je analitička podrška, ne zamena za regulisano pravno, poresko, računovodstveno ili investiciono mišljenje.

Šta sadrži koristan izveštaj za odluku

Rezultat je pisani izveštaj: sažetak situacije, ključni argumenti i rizici iz više uglova, otvorena pitanja i predlog sledećeg koraka. Essential, Consilium i Grand Consilium obuhvataju 4, 8 i 12 AI perspektiva; obim se bira prema težini odluke, ne automatski na najširi nivo.

Izveštaj nije vredniji zato što ima više strana. Koristan je kada jasno pokazuje osnovu preporuke, ograničenja i sledeću radnju. Ova struktura je šablon za procenu kvaliteta, ne obećanje da svaki nivo usluge sadrži svaku stavku.

Deo	Pitanje
Odluka i cilj	O čemu odlučujemo i šta želimo da postignemo?
Podaci i pretpostavke	Šta je dostavljeno, šta pretpostavljeno, a šta ostaje nepoznato?
Opcije u okviru obima	Koje su alternative, uključujući odlaganje ili uslovno prihvatanje?
Rizici i kompromisi	Šta bi moglo da promeni izbor?
Obrazložen pravac	Koji korak ima smisla i pod kojim uslovima?
Plan provere	Ko pribavlja koji podatak, do kada i kako se odluka ponovo razmatra?

Obrazloženje, ne neograničena sigurnost

Slab zaključak: „B je najbolji jer je najjeftiniji.“ Jači: „B je jeftiniji po jedinici. Konačan izbor zavisi od minimalne količine i stvarne prodaje; bez tih ulaza ne preporučujemo bezuslovno prihvatanje.“

Uslovna preporuka vezuje odluku za ono što mora biti tačno. Izveštaj treba da kaže i kada dodatna analiza ne može da zameni podatke ili stručnu proveru.

Test za čitaoca: mogu li da navedem jednu sledeću proveru i objasnim zašto bi mogla da promeni moj izbor?

Kada usluga ima smisla

Nema smisla za svaku odluku. Za pitanje koje se lako ispravlja ili kod kog je greška jeftina, brz AI odgovor ili razgovor sa kolegom je dovoljan. Isto važi ako već imate internog saradnika čiji je posao da preispituje baš ovakve odluke pre potpisa.

Gde vrednost raste

Vrednost dodatne provere raste tamo gde je pogrešna odluka skupa i teško se ispravlja, a u firmi nema nikog ko bi je preispitao pre potpisa. Ni tada moguća cena greške sama po sebi ne dokazuje da je analiza isplativa: procenite da li se isplati prema konkretnom problemu, primeru izveštaja i dogovorenom obimu.

Pre nego što naručite

- Prvo pogledajte primer izveštaja na sajtu. Pokazuje šta dobijate.
- Obim izaberite prema težini odluke. Najširi nivo nije podrazumevani izbor.
- Situaciju opišite činjenicama: brojke, rokovi, šta je utvrđeno, a šta otvoreno. Izveštaj može da radi samo sa onim što opišete.
- Nepoznato označite umesto da pogađate.
- Ljudski pregled izveštaja nije uključen ni u jedan nivo. Pravno, poresko, računovodstveno ili investiciono pitanje i dalje traži kvalifikovanog stručnjaka.

Vaša odluka na jednoj strani

Popunite ovo pre nego što pitate AI, sastanete se sa timom ili naručite analizu. Opis može biti kratak, ali treba da odredi odluku. Označite nepoznanice; ne zamenjujte ih lažnom sigurnošću.

Odluka i rok:

Cilj i ograničenja:

Dostupne činjenice i izvori:

Pretpostavke koje još nisu potvrđene:

Opcije koje razmatram:

Podatak ili uslov koji bi promenio moj izbor:

Sledeća provera: ko, šta i do kada?

Ako ne možete da kažete šta bi promenilo vaš izbor, proverite da li tražite analizu ili samo potvrdu.

Izvori i vaš sledeći korak

Spoljni izvori podržavaju opšte tvrdnje o AI tokovima rada i evaluaciji. Oni ne potvrđuju kvalitet, rezultate ni tržišnu potražnju za Expert Consilium uslugom. Upiti, radni listovi i primeri zasnovani na tipičnim situacijama su urednički predlozi ovog vodiča.

[1] Anthropic: Building effective agents

[2] NIST: AI 600-1, Generative Artificial Intelligence Profile (2024)

[3] Strategyzer: Validate Your Ideas with the Test Card (2015)

[EC] Expert Consilium, „Jedan AI odgovor ili više perspektiva“, izdanje 3: perspektive, anonimno ocenjivanje i rangiranje odgovora, izveštaj i granice usluge. Aktuelni obim određuju uslovi potvrđeni pre naručivanja.

Izvori provereni 27. septembra 2026. Mogućnosti proizvoda i uslovi se mogu promeniti; pre primene proverite aktuelnu dokumentaciju.

Sledeći korak

Ako imate konkretnu ponudu pred sobom, primenite sedam provera iz vodiča „Pre nego što kažete DA“: bez registracije i bez ikakve obaveze. Ako posle toga ostane nesigurnost oko vašeg slučaja, pogledajte primer izveštaja na sajtu i sami procenite da li vam ovakva provera odgovara. U prvom kontaktu ne morate slati poverljive dokumente.

Expert Consilium

expertconsilium.com
office@expertconsilium.com

Prateća literatura

„Pre nego što kažete DA“, Expert Consilium, izdanje 3, 2026: sedam provera, dva primera i jedan radni list za konkretnu ponudu. „Kako AI pomaže poslovanju“, izdanje 3, 2026: širi uvod u poslovnu primenu AI-ja, sa izvorima.

Informativni materijal, a ne regulisani stručni savet. Primeri su obrazovni scenariji zasnovani na tipičnim situacijama. Vodič ne garantuje tačnost analize ili poslovni ishod.