

BESPLATAN VODIČ / KRATAK PREGLED

Zašto platiti kada postoji besplatan AI

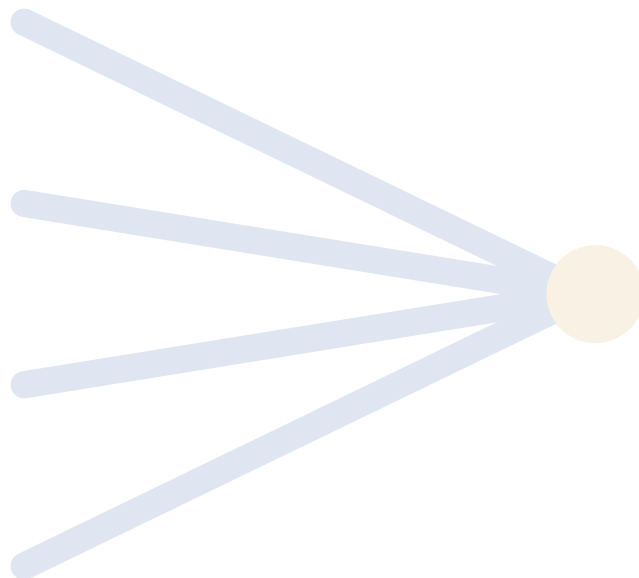
Kada je jedan besplatan AI odgovor dovoljan za poslovnu odluku, a kada nije

Goran Granić

Više uglova. Jedna jasna odluka.

Izdanje 2.0 | 28. septembar 2026.

Jedan test. Jedan primer. Jasne granice usluge.



Kada je besplatan AI dovoljan, a kada nije

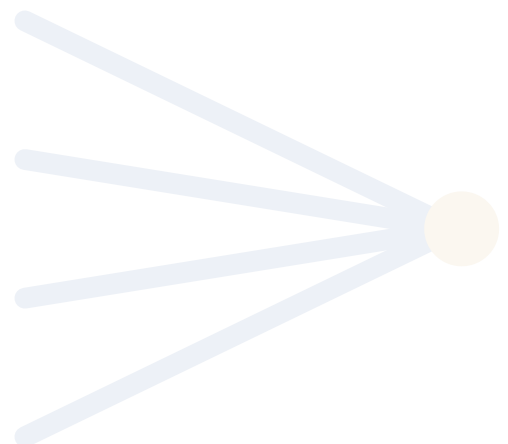
Besplatan AI chat je dobar alat za nacrt teksta, sažimanje dugačkog dokumenta, brzo objašnjenje pojma ili proveru formulacije. Za takve zadatke jedan brz odgovor je dovoljan, jer je greška jeftina i lako se ispravlja.

Drugačije je kada odgovor postaje osnova za odluku sa cenom: potpisujete ugovor, prihvatate ekskluzivnost, menjate cenovnu politiku ili birate velikog kupca od kog ćete zavisiti. 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 to primeti i kada? Ako je odgovor „niko, dok se ne pojavi trošak ili gubitak“, pitanje zasluži 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 _____.



Primer: ponuda sa ekskluzivnim ugovorom

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

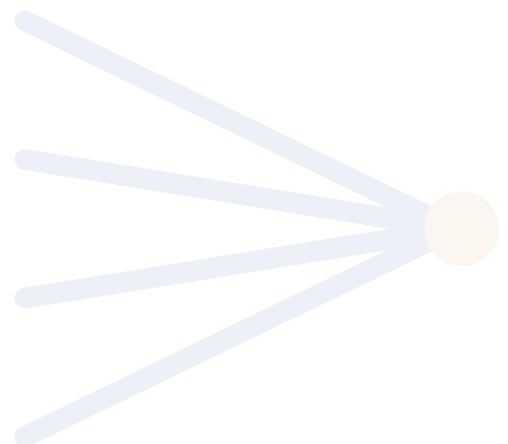
Šta kratko pitanje često dobije

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 realna godišnja potrošnja 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“ služe upravo tome.

Samouveren odgovor nije isto što i proveren odgovor.



Zašto je jedan upit ograničen

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

Sklonost ka slaganju

Model je obučeno 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 naziva sycophancy: odgovor koji potvrđuje očekivanje, ne nužno onaj koji je najtačniji.

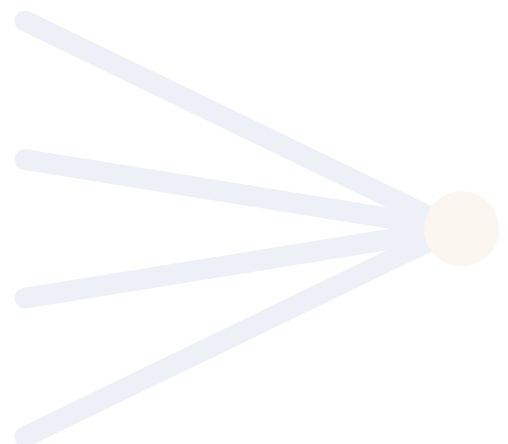
Niko ne osporava odgovor

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 tačno 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.



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, da jedna pretpostavka ne bi automatski postala zajednički zaključak. Perspektive nisu stvarni stručnjaci koji učestvuju u konsultaciji.

Uporedna provera (AI-AI peer review)

Početni odgovori se zatim automatski međusobno porede i anonimno rangiraju. Završna sinteza treba da sačuva i važan manjinski prigovor, ne samo tačke oko kojih postoji slaganje.

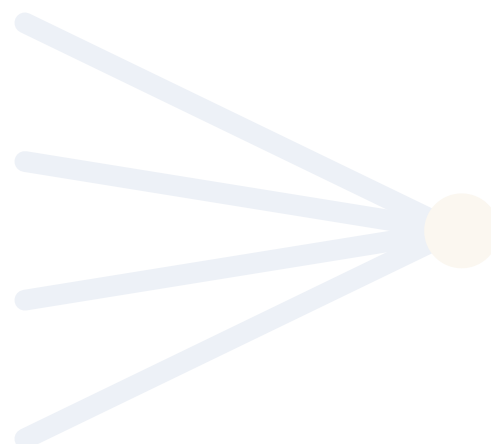
Šta ovo ne dokazuje

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.

Strukturisan izveštaj, ne ćaskanje

Rezultat je pisani izveštaj: sažetak situacije, ključni argumenti i rizici iz više uglova, otvorena pitanja i predlog sledećeg koraka. Fast, Consilium i Grand Consilium obuhvataju 4, 9 i 15 perspektiva; obim se bira prema težini odluke, ne po defaultu na najširi nivo. Tačan obim, rok, cena i način isporuke potvrđuju se pre naručivanja.

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



Kada usluga ima smisla

Nema smisla za svaku odluku. Za pitanje koje je lako reverzibilno ili jeftino da se pogreši, 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 reverzibilna, 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 je prema problemu, primeru isporuke i dogovorenom obimu.

Sledeći korak

Ako imate konkretnu ponudu pred sobom, primenite sedam pitanja iz vodiča „Pre nego što kažete DA“: besplatno i bez ikakve obaveze. Ako posle toga ostane nesigurnost oko konkretnog slučaja, pogledajte primer izveštaja na sajtu i sami procenite da li vam ovakva provera odgovara.

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, ne regulisani stručni savet. Primer je fiktivan. Vodič ne garantuje tačnost analize ili poslovni ishod.

