¿Qué ves cuando lo ves?

Cómo funciona el lobulo relacionador conceptual

G. Fernández I. Linari C. Bonomi

¹Departmento de Computación Universidad de Buenos Aires

²Department of Theoretical Philosophy University of Elsewhere

INCC, 2016

- First Main Section
 - Idea
 - Experimento

- Análisis de datos
 - Definiciones
 - Resultados

- First Main Section
 - Idea
 - Experimento

- 2 Análisis de datos
 - Definiciones
 - Resultados

Pregunta

El origen de este trabajo

 Nos preguntamos qué tan bien hacen su trabajo los logos de marcas. Las personas cuando los ven identifican Conceptos, Colores, formas, o no les significan nada especifico?

Hipótesis

La respuesta a todas las preguntas

• Creemos que la gente tiende a asociar logos por concepto, más que por color o forma.

- First Main Section
 - Idea
 - Experimento

- 2 Análisis de datos
 - Definiciones
 - Resultados

Experimento

 Conjunto de trials que muestran un logo target y luego 4 logos choice distintos relacionados con el targuet de acuerdo a 3 categorias: Forma/Letra, Concepto, Color. Además agregamos un cuarto choice al que llamamos Ruido, el cual consideramos que no se relaciona con el target de ninguna manera.

Experimento

- Conjunto de trials que muestran un logo target y luego 4 logos choice distintos relacionados con el targuet de acuerdo a 3 categorias:
 Forma/Letra, Concepto, Color. Además agregamos un cuarto choice al que llamamos Ruido, el cual consideramos que no se relaciona con el target de ninguna manera.
- Cada participante dado el logo target debe seleccionar según su criterio de asociación, uno de los 4 choices.

Experimento

- Conjunto de trials que muestran un logo target y luego 4 logos choice distintos relacionados con el targuet de acuerdo a 3 categorias:
 Forma/Letra, Concepto, Color. Además agregamos un cuarto choice al que llamamos Ruido, el cual consideramos que no se relaciona con el target de ninguna manera.
- Cada participante dado el logo target debe seleccionar según su criterio de asociación, uno de los 4 choices.
- A estos trials los llamamos Set. Otro conjunto de trials son los trials Random, en los cuales se toman como target y como choices todos logos al azar. Los trials aparecen intercalados.



Figura: Experimento

- First Main Section
 - Idea
 - Experimento

- Análisis de datos
 - Definiciones
 - Resultados

Métricas

Índice de Relacion en un trial

IR = 1/tiempo de respuesta.

Indice de relacion de un usuario respecto a una clase.

 $IR_uxc = \sum IR$ de los trials de ese usuario en los que eligió la clase.

Índice de relación de un choice respecto a un target.

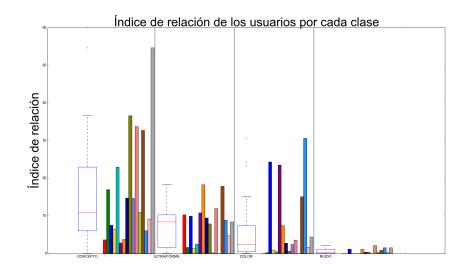
 $IR_cxt = \sum IR$ de los trials con el target t en los que se eligió el choice c.

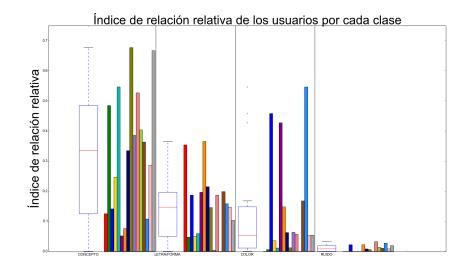
Índice de relación de un logo respecto a otro logo.

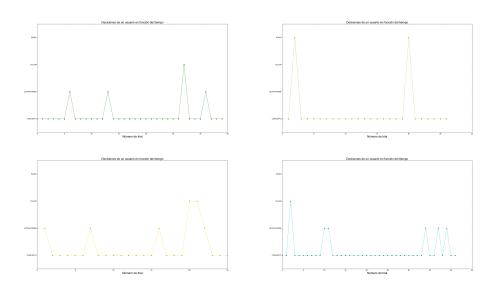
 $IR_{-}11x/2 = \sum IR$ de los trials con con target l1 en los que se eligió a l2.

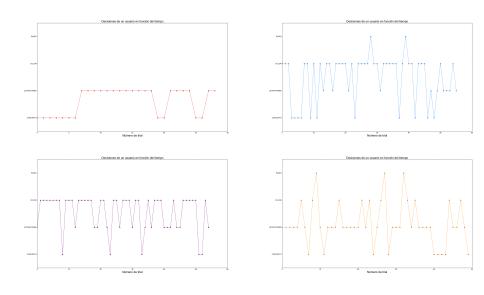
- First Main Section
 - Idea
 - Experimento

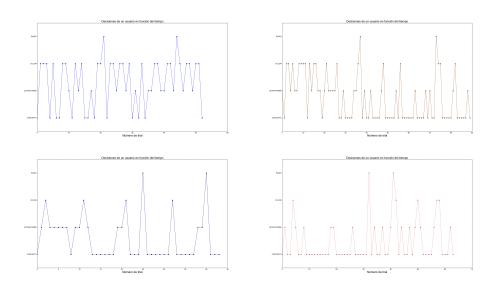
- Análisis de datos
 - Definiciones
 - Resultados

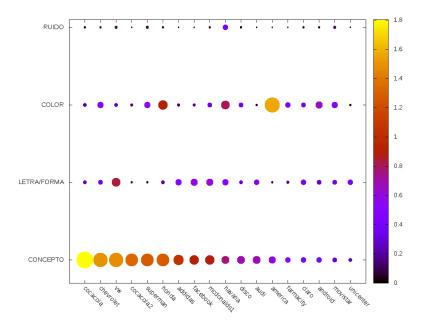


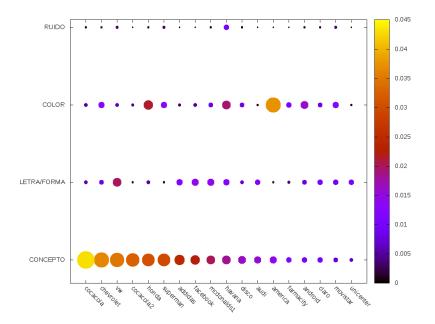


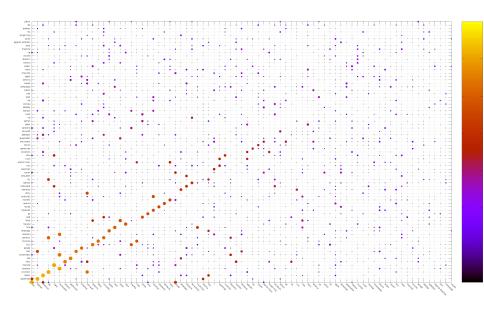


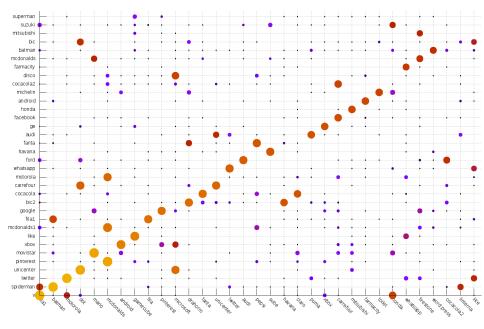












Multiple Comparison of Means - Tukey HSD,FWER=0.05							
group1	group2	meandiff	lower	upper	reject		
color	concepto	17.8125	7.6811	27.9439	True		
color	letra/forma	2.0	-8.1314	12.1314	False		
color	ruido	-8.0	-18.1314	2.1314	False		
concepto	letra/forma	-15.8125	-25.9439	-5.6811	True		
concepto	ruido	-25.8125	-35.9439	-15.6811	True		
letra/forma	ruido	-10.0	-20.1314	0.1314	False		

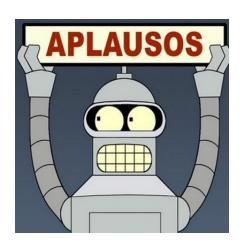
Multiple Comparison of Means - Tukey HSD,FWER=0.05								
group1	group2	meandiff	lower	upper	reject			
color	concepto	0.2077	0.0706	0.3447	True			
color	letra/forma	0.0198	-0.1173	0.1569	False			
color	ruido	-0.1207	-0.2578	0.0164	False			
concepto	letra/forma	-0.1879	-0.3249	-0.0508	True			
concepto	ruido	-0.3283	-0.4654	-0.1912	True			
letra/forma	ruido	-0.1405	-0.2776	-0.0034	True			

Anova Cantidad de elecciones de un usuario por clase 1.02032498869e-07

Anova Cantidad de elecciones de un usuario por clase / cantidad de jugadas del usuario 6.60708232706e-07

Summary

- The first main message of your talk in one or two lines.
- The second main message of your talk in one or two lines.
- Perhaps a third message, but not more than that.
- Outlook
 - Something you haven't solved.
 - Something else you haven't solved.



For Further Reading I



A. Author.

Handbook of Everything.

Some Press, 1990.



S. Someone.

On this and that.

Journal of This and That, 2(1):50-100, 2000.