

ЗАТВЕРДЖЕНО

Голова Приймальної комісії
Приватної установи «Університет»
«Київська школа економіки»
Тимофій БРІК

ПРОГРАМА

фахового іспиту замість ЄФВВ

при прийомі на навчання для здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти

освітня програма «Соціальна психологія»

спеціальність С4 Психологія

галузь знань С Соціальні науки, журналістика,
інформація та міжнародні відносини

I. Загальні положення

1. Цільова аудиторія	Фаховий іспит можуть проходити особи, які беруть участь у конкурсному відборі на навчання для здобуття ступеня магістра на основі здобутого ступеня бакалавра/магістра (спеціаліста), відповідно до розділу V Порядку прийому на навчання для здобуття вищої освіти в 2026 році, затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 26 лютого 2026 року № 373.
2. Мета іспиту	<p>Письмове вступне випробування проводиться з метою визначити наявність базових знань, навиків та компетенцій, достатніх для опанування абітурієнтом/кою освітньої програми “Соціальна психологія”, виявити здатність до критичного та системного мислення, аналітичної обробки інформації, логічного аргументування власної думки.</p> <p>Проведення усної презентації підготовлених письмово відповідей має на меті оцінити спроможність вступника/ці узагальнювати, систематизувати та застосовувати знання з соціальних наук для виявлення та аналізу проблем, пошуку варіантів їх вирішення; перевірити вміння аналізувати, інтерпретувати та оцінювати факти, події, процеси суспільного життя; виявити наявність мотивації до навчання, усвідомлення потреби в навчанні на магістерській програмі для професійної реалізації.</p>
3. Тривалість іспиту	Письмове вступне випробування триває 30 хв., усне вступне випробування - до 20 хвилин.
4. Формат іспиту	Фаховий іспит проводиться офлайн у форматі письмових, анонімізованих випробувань.

II. Запитання для підготовки до письмового вступного фахового випробування

- 1. Соціальне пізнання та когнітивні процеси.** Соціальне сприйняття та інтерпретація поведінки. Атрибуція (види, помилки, фундаментальна помилка атрибуції). Когнітивні упередження та їх вплив на поведінку. Теорія когнітивного дисонансу. “Самоздійснюване пророцтво”. Взаємодія когнітивних і поведінкових компонентів установок
- 2. Соціальна ідентичність та самосприйняття.** Теорія соціальної ідентичності. Соціальне порівняння. Формування самооцінки та почуття приналежності. Інгрупи та аутгрупи (“ми – вони”). Вплив ідентичності на поведінку та прийняття рішень
- 3. Соціальні норми, вплив і групова динаміка.** Соціальні норми та їх роль у регуляції поведінки. Конформність: механізми та чинники. Соціальний вплив і переконання. Групова динаміка. Групове мислення (groupthink). Ефект стороннього спостерігача (bystander effect)
- 4. Культура та соціальний контекст.** Вплив культури на пізнання та поведінку. Культурні відмінності у комунікації. Соціальні та культурні практики в суспільстві. Роль контексту у формуванні поведінки.
- 5. Міжгрупові відносини та соціальні упередження.** Стереотипи та упередження (явні та неявні). Дискримінація та її психологічні механізми. Поляризація суспільства. Міжгрупові конфлікти. Шляхи зменшення упереджень і поляризації

6. Політична та громадянська психологія. Політична поведінка та її соціально-психологічні детермінанти. Ідеологічні переконання та їх формування. Поведінка виборців. Популізм: сутність та причини поширення. Поляризація та “ми–вони” в політиці. Психологічні основи громадянської активності та стійкості

7. Психологія комунікації та впливу. Переконання та зміна установок. Роль джерела інформації. Пропаганда та дезінформація. Психологія реклами. Використання соціально-психологічних механізмів у комунікаціях

8. Сучасні виклики соціальної психології. Етичні аспекти використання штучного інтелекту. Вплив цифрових технологій на поведінку. Соціально-психологічні аспекти інформаційного середовища

9. Прикладні аспекти соціальної психології. Застосування соціально-психологічних знань у політиці, рекламі, громадянському суспільстві. Розробка комунікаційних стратегій. Аналіз реальних соціальних процесів (війна, стійкість, кризи).

Загальні знання

1. Як соціальна ідентичність впливає на поведінку людини та прийняття нею рішень? Чи можете ви навести приклади з повсякденного життя?
2. Чи можете ви поміркувати, як соціальні норми формують сприйняття індивідом себе та інших? Як це сприйняття впливає на те, як ми взаємодіємо в нашому суспільстві?
3. Як, на вашу думку, культура впливає на пізнання та поведінку? Чи можете ви навести приклад, коли розуміння культурних відмінностей має вирішальне значення для комунікації та взаємодії?
4. Як соціальні упередження та стереотипи впливають на міжгрупові відносини і як ми можемо зменшити їхній вплив?
5. Як ви пояснюєте феномен конформності в соціальних групах? Які чинники впливають на ймовірність того, що індивід відповідатиме груповим нормам або відхилятиметься від них у своїй поведінці?
6. Звіт Всесвітнього економічного форуму 2023 відніс поляризацію суспільства до 5 основних ризиків найближчих двох років, і для України в умовах війни та повоєнного відновлення це питання теж матиме особливу актуальність. Які основні інструменти протидії цій поляризації, пом'якшення її наслідків Ви бачите?
7. Яку роль у контексті переконання та зміни ставлення до того чи іншого явища відіграє джерело інформації? Як це розуміння допомагає у розробці ефективних комунікаційних стратегій?
8. Чи можете ви пояснити важливість атрибуції в соціальних взаємодіях? Як наші приписування поведінки інших людей можуть впливати на нашу реакцію на них?
9. Як "пророцтво, що самоздійснюється" працює в соціальних контекстах? Чи можете ви навести приклад того, як це може проявлятися в реальній ситуації?
10. Останній час стрімко поширюється застосування інструментів штучного інтелекту, наприклад, ChatGPT. Які етичні виклики ставить ШІ перед суспільствами загалом та перед специфічними заняттями. Які рекомендації Ви би могли дати для безпечного і етичного застосування ШІ?

Спеціальні знання

1. Як можна застосувати поняття соціальної психології, такі як групова динаміка та соціальний вплив, для розуміння політичної поведінки?
2. Яким чином знання соціальної психології допомагає рекламодавцям створювати переконливі повідомлення? Чи можете ви навести приклад?
3. Як політична психологія допомагає нам зрозуміти фактори, що впливають на ідеологічні переконання людини, її поведінку під час голосування та ставлення до державної політики?
4. Що таке популізм і чим можна пояснити його новий зліт після 2008 р.? Як можна (і чи взагалі

варто) протистояти популізму?

5. Що таке когнітивні упередження і яким чином вони впливають на поведінку людини?
? Наведіть приклади зі слів і вчинків відомих Вам політиків чи історичних персонажів.
6. Як теорія когнітивного дисонансу може бути застосована в галузі психології реклами? Як рекламодавці можуть використовувати цю концепцію у своїх кампаніях?
7. Як соціальні психологи досліджують вплив демографічних факторів, таких як вік, етнічне походження/раса та стать, на політичну поведінку?
8. Як динаміка "ми проти них" (інгрупи та аутгрупи) може впливати на політичну поляризацію в суспільстві?
9. Яку роль відіграє "ефект стороннього спостерігача" (bystander effect) в надзвичайних ситуаціях? Чи можете ви навести приклади з життя?
10. Як соціальна психологія пояснює вплив групового мислення (groupthink) на процеси прийняття рішень? Як його можна пом'якшити в командному середовищі?
11. Як взаємодіють теорія соціального порівняння та теорія соціальної ідентичності у формуванні самооцінки та почуття приналежності індивіда?
12. Чи можете ви пояснити, як взаємодіють когнітивні та поведінкові компоненти у формуванні установок? Як ця взаємодія впливає на зміну установок?
13. Як теорія соціального навчання пояснює прийняття нових моделей поведінки та установок? Чи можете ви навести приклад з популярної культури?
14. Чим відрізняються пропаганда та дезінформація? Чи можуть ці способи політичної комунікації бути використані для суспільної та державної користі?
15. Поясніть зміст поняття "когнітивний дисонанс". Як ця теорія пояснює дискомфорт, який ми відчуваємо, коли дотримуємося суперечливих переконань чи поглядів?
16. Як приховані та явні упередження впливають на нашу взаємодію та стосунки з іншими людьми? Як ці упередження можна виявити та зменшити?
17. Україна показала стійкість у війні, розв'язаній РФ, попри менші військові витрати. Як би Ви пояснили цю стійкість іноземцям?
18. Як фундаментальна помилка атрибуції впливає на нашу інтерпретацію поведінки інших людей? Як усвідомлення цієї упередженості може змінити наше сприйняття?

III. Критерії оцінювання

1.Вимоги до підсумкової оцінки за іспит	<p>Загальний бал за фаховий іспит обчислюється в шкалі від 100 до 200 та вираховується за результатами письмової і усної частини вступного випробування.</p> <p>Таблиця переведення балів за письмове вступне випробування у шкалу фахового іспиту від 100 до 200 наведена у Додатку 1 до цієї програми. Для успішного складання фахового іспиту вступнику/ці необхідно набрати не менше 100 балів за шкалою від 100 до 200 балів.</p>
2. Суб'єкт оцінювання	Іспит оцінюється фаховою атестаційною комісією
3. Шкала оцінювання	Максимальна кількість балів, яку вступник/ця може отримати за вступне випробування (письмові відповіді і усне представлення) – 200 балів. На основі оцінок окремих членів фахової атестаційної комісії підраховуються

	середня арифметична кількість балів за вступне випробування.	
	180–200 балів	<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця відкритий/а до комунікації, демонструє самовладання, витримку, тактовність, з повагою ставиться до інших; – вступник/ця чесно відповідає на запитання, послідовно доповнює у відповідях інформацію, зазначену в мотиваційному листі, резюме; – вступник/ця зацікавлена в навчанні в Київській школі економіки та має мету приєднатися до спільноти студентів Київської школи економіки; – вступник/ця з повагою ставиться до організації, в якій працював/ла або навчався/лась, цінує досвід та знання, отримані там; – вступник/ця розуміє мету діяльності, цінності та принципи роботи організації, в якій працював/ла або навчався/лась; розуміє як його/її дії впливають на досягнення мети діяльності організації та може пояснити це на прикладі з власного життя; – вступник/ця поважає правила, встановлені в організації, не толерує непрофесійну та/або неетичну поведінку; – вступник/ця вміє фокусуватися та досягати поставлених цілей в обумовлені терміни; здатен/на ухвалювати ефективні рішення та передбачати їх наслідки; – вступник/ця розуміє свої слабкі та сильні сторони, конструктивно визнає свої помилки, бере на себе відповідальність за невдачі та вчиться на своєму досвіді; шукає шляхи вдосконалення своєї роботи; – вступник/ця розуміє цінність навчання; демонструє здатність до обговорення різних точок зору, відкритий/а до нової інформації, може змінити свою точку зору або підхід; – вступник/ця надає повну, чітку, послідовну, добре аргументовану відповідь на поставлене запитання; – вступник/ця демонструє повноцінне володіння темою, якої стосується запитання; відповідь охоплює всі основні аспекти поставленого запитання; – вступник/ця демонструє здатність глибокого аналізу та критичного осмислення теми, якої стосується запитання; – вступник/ця оперує статистичними даними для відповіді на поставлене запитання, наводить доречні, переконливі та конкретизовані приклади; – вступник/ця демонструє різні точки зору на поставлене запитання, може висловити власну позицію та аргументовано пояснити свій вибір;

		<ul style="list-style-type: none"> – висновок відповідає темі запитання й органічно впливає з наведених аргументів, прикладів та міркувань вступника/ці.
	<p style="text-align: center;"><i>140–179 балів</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця відкритий/а до комунікації, демонструє самовладання, витримку, тактовність, з повагою ставиться до інших; – вступник/ця чесно відповідає на запитання, послідовно доповнює у відповідях інформацію, зазначену в мотиваційному листі, резюме; – вступник/ця зацікавлена в навчанні в Київській школі економіки та має мету приєднатися до спільноти студентів Київської школи економіки; – вступник/ця з повагою ставиться до організації, в якій працював/ла або навчався/лась, цінує досвід та знання, отримані там; – вступник/ця розуміє мету діяльності, цінності та принципи роботи організації, в якій працював/ла або навчався/лась; розуміє як його/її дії впливають на досягнення мети діяльності організації та може пояснити це на прикладі з власного життя; – вступник/ця поважає правила, встановлені в організації, не толерує непрофесійну та/або неетичну поведінку; – вступник/ця вміє фокусуватися та досягати поставлених цілей в обумовлені терміни; здатен/на ухвалювати ефективні рішення та передбачати їх наслідки; – вступник/ця розуміє свої слабкі та сильні сторони, конструктивно визнає свої помилки, бере на себе відповідальність за невдачі та вчиться на своєму досвіді; шукає шляхи вдосконалення своєї роботи; – вступник/ця розуміє цінність навчання; демонструє здатність до обговорення різних точок зору, відкритий/а до нової інформації, може змінити свою точку зору або підхід; – вступник/ця надає достатньо повну, осмислену, аргументовану, але не завжди чітку та послідовну відповідь на поставлене запитання; – вступник/ця демонструє здатність до аналізу та критичного осмислення запропонованої в запитанні теми; – відповідь вступника/ці містить елементи самостійних суджень, але виразна особистісна позиція не прослідковується або наведені аргументи не дозволяють це стверджувати; – вступник/ця наводить доречні приклади, але не завжди дотримується необхідного рівня деталізації; – висновок вступника/ці відповідає темі запитання та пов'язаний з наведеними аргументами.

	100–139 балів	<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця відкритий/а до комунікації, демонструє самовладання, витримку, тактовність, з повагою ставиться до інших; – вступник/ця чесно відповідає на запитання, послідовно доповнює у відповідях інформацію, зазначену в мотиваційному листі, резюме; – вступник/ця зацікавлена в навчанні в Київській школі економіки та має мету приєднатися до спільноти студентів Київської школи економіки; – вступник/ця з повагою ставиться до організації, у якій працював/ла або навчався/лась, цінує досвід та знання, отримані там; – вступник/ця розуміє мету діяльності, цінності та принципи роботи організації, у якій працював/ла або навчався/лась; розуміє як його(її) дії впливають на досягнення мети діяльності організації та може пояснити це на прикладі з власного життя; - вступник/ця поважає правила, встановлені в організації, не толерує непрофесійну та/або неетичну поведінку; – вступник/ця вміє фокусуватися та досягати поставлених цілей в обумовлені терміни; здатен/на ухвалювати ефективні рішення та передбачати їх наслідки; – вступник/ця розуміє свої слабкі та сильні сторони, конструктивно визнає свої помилки, бере на себе відповідальність за невдачі та вчиться на своєму досвіді; шукає шляхи вдосконалення своєї роботи; – вступник/ця розуміє цінність навчання; демонструє здатність до обговорення різних точок зору, відкритий/а до нової інформації, може змінити свою точку зору або підхід; – вступник/ця викладає думки зв'язно, але добір слів не завжди вдалий; – вступник/ця посередньо розкриває тему запитання, самостійні судження відсутні, відповідь має репродуктивний характер; – відповідь є недостатньо конкретизованою та/або покриває не всі аспекти запропонованої у запитанні теми; – міркування вступника/ці не підкріплені фактами, основна думка та висновок не до кінця обґрунтовані; – вступник/ця використовує недостатню кількість та/або слабкі аргументи / приклади на користь своєї позиції; – висновок, до якого приходять вступник/ця, лише частково пов'язаний з наведеними аргументами.
	1–99 балів	<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця відкритий/а до комунікації, демонструє самовладання, витримку, тактовність, з повагою ставиться до інших; – вступник/ця чесно відповідає на запитання, послідовно доповнює у відповідях інформацію, зазначену в мотиваційному листі, резюме; – вступник/ця зацікавлена в навчанні в Київській школі

		<p>економіки та має мету приєднатися до спільноти студентів Київської школи економіки;</p> <ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця з повагою ставиться до організації, у якій працював/ла або навчався/лась, цінує досвід та знання, отримані там; – вступник/ця розуміє мету діяльності, цінності та принципи роботи організації, в якій працював/ла або навчався/лась; розуміє як його/її дії впливають на досягнення мети діяльності організації та може пояснити це на прикладі з власного життя; – вступник/ця поважає правила, встановлені в організації, не толерує непрофесійну та/або неетичну поведінку; – вступник/ця вміє фокусуватися та досягати поставлених цілей в обумовлені терміни; здатен/на ухвалювати ефективні рішення та передбачати їх наслідки; – вступник/ця розуміє свої слабкі та сильні сторони, конструктивно визнає свої помилки, бере на себе відповідальність за невдачі та вчиться на своєму досвіді; шукає шляхи вдосконалення своєї роботи; – вступник/ця розуміє цінність навчання; демонструє здатність до обговорення різних точок зору, відкритий/а до нової інформації, може змінити свою точку зору або підхід; – вступник/ця використовує надмірно складну мову або навпаки викладає думки на елементарному рівні, лексика потребує збагачення та урізноманітнення; – вступник/ця дає відповіді на запитання поверхнево, не заглиблюється в деталі; не може сфокусуватися на запитанні, відхиляється від теми обговорення; – вступник/ця надає непослідовну або фрагментарну відповідь на поставлене запитання, не розкриває основний зміст запитання; – вступник/ця не використовує або використовує недоречні приклади / аргументи; – вступник/ця не демонструє аналітичних здібностей; – вступник/ця допускає суттєві помилки в судженнях; висновок, до якого приходять вступник/ця, не пов'язаний з наведеними аргументами; відсутній причинно-наслідковий зв'язок.
	<p><i>0 балів</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця демонструє злість, агресію, самовпевненість, фаворитизм або упередження щодо інших; – вступник/ця під час співбесіди надає інформацію про себе, що суперечить тій, що зазначена в мотиваційному листі, резюме; – вступник/ця не є зацікавленим/ою в навчанні в Київській школі економіки; – вступник/ця демонструє зверхність, відречення,

		<p>відторгнення від цінностей або цілей діяльності організації, у якій працював/ла або навчався/лась / Київської школи економіки як організації, до якої вступає;</p> <ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця не розуміє або не може сформулювати, як його/її робота або навчання допомагає досягти цілей діяльності організації, в якій працював/ла або навчався/алсь / Київської школи економіки як організації, до якої вступає; – вступник/ця зосереджується на власних інтересах, нехтуючи цілями діяльності організації, у якій працював/ла або навчався/лась / Київської школи економіки як організації, до якої вступає; – вступник/ця не бачить потреби в навчанні, не спроможний(а) розглядати та враховувати нову інформацію / думку інших, не спроможний/а до зміни своєї думки на основі нової інформації / думки інших; – вступник/ця не спроможний/а досягати результату в обумовлені терміни та у відповідності до поставленого завдання, вкладає зусилля в неефективні напрямки діяльності / підходи та методи, виправдовує їх; – вступник/ця схильний/а до зловживання повноваженнями / свободами; – вступник/ця не визнає та/або намагається приховати свої помилки, невдалі рішення, перекладає відповідальність за них на інших людей чи обставини; – вступник/ця не аналізує або не визнає свої сильні та слабкі сторони, не сприймає зворотній зв'язок / конструктивну критику; – вступник/ця під час співбесіди уникає відповіді на запитання / вигадує відповіді на запитання, надає інформацію про себе, що суперечить тій, що зазначена в мотиваційному листі, резюме. – вступник/ця відсторонюється від держави, відмежовує себе від держави шляхом використання протиставлення «ми», «я» / «вони»; – вступник/ця демонструє патерналістський підхід до визначення своєї ролі в суспільно-політичній системі; – вступник/ця використовує надмірно складну мову або навпаки викладає думки на елементарному рівні, лексика потребує збагачення та урізноманітнення; – вступник/ця дає відповіді на запитання поверхнево, не заглиблюється в деталі; не може сфокусуватися на запитанні, відхиляється від теми обговорення; – вступник/ця надає непослідовну або фрагментарну відповідь на поставлене запитання, не розкриває основний зміст запитання; – вступник/ця не використовує або використовує недоречні приклади / аргументи;
--	--	---

		<ul style="list-style-type: none"> – вступник/ця не демонструє аналітичних здібностей; – вступник/ця допускає суттєві помилки в судженнях; висновок, до якого приходять вступник/ця, не пов'язаний з наведеними аргументами; відсутній причинно-наслідковий зв'язок.
--	--	--

IV. Формат проведення фахового вступного випробування замість ЄФВВ

- (1) Фахове вступне випробування проводиться у письмово-усній формі в очному форматі на кампусі Київської школи економіки.
- (2) У день проведення іспиту вступники отримують індивідуальні завдання (питання), що охоплюють основні теми фахової підготовки.
- (3) Після отримання завдань вступникам надається визначений час для підготовки письмових відповідей.
- (4) Після завершення письмової частини вступники усно презентують свої відповіді перед екзаменаційною комісією та відповідають на уточнювальні запитання.
- (5) Оцінювання здійснюється за результатами як письмової підготовки, так і усної презентації відповідей з урахуванням повноти, обґрунтованості, логічності викладу та рівня володіння фаховими знаннями.

V. Матеріали та література для підготовки до іспиту

Рекомендована література для підготовки до вступного випробування

1. Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2019). *Social psychology* (10th ed.). Pearson.
2. Baumeister, R. F., & Bushman, B. J. (2021). *Social psychology and human nature* (5th ed.). Cengage Learning.
3. Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall.
4. Biswas-Diener, R., & Diener, E. (Eds.). (2018). *Together: The Science of Social Psychology*. Noba Textbook Series. / [Електронний ресурс], режим доступу: https://drive.google.com/file/d/1OT2Y_YN_NgxEssGcSQLO-Fw5ctpWwKCK/view?usp=sharing
5. Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2014). *Essential social psychology* (3rd ed.). Sage.
6. Fiske, S. T. (2018). *Social beings: Core motives in social psychology* (4th ed.). Wiley.
7. Kassin, S., Fein, S., & Markus, H. R. (2020). *Social psychology* (11th ed.). Cengage Learning.
8. Mayers, D. G., & Twenge, J. M. (2022). *Social psychology* (14th ed.). McGraw-Hill.
9. Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–47). Brooks/Cole.
10. Онлайн курс «Social Psychology: Be a People Expert» / [Електронний ресурс], режим доступу: *Social Psychology: Be a People Expert - YouTube*.
11. *Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Тутаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. – Київ : Талком, 2018.*
12. *Мистецтво переконання / Джей А. Конгер / Книголав, 88 с.*
13. Москаленко, В. В. (2007). *Соціальна психологія*. Київ: Центр учбової літератури.
14. Орбан-Лембрик, Л. Е. (2004). *Соціальна психологія*. Київ: Академвидав.
15. Чалдіні, Р. *Психологія впливу. К.: Клуб Сімейного Дозвілля., 2017.*
16. *Журнали відкритого доступу з соціальної психології*