

PSIHOLOGIA ȘI CARACTERISTICILE MINCIUNII ÎN CONTEXT SOCIOJURIDIC

Aliona BIVOL¹

Complexitatea fenomenului minciunii evidențiază importanța contextului, motivelor psihologice, frecvența și abilitatea de a detecta falsurile. Respondenții nu menționează recurgerea frecventă la minciuni, sugerând o autoevaluare mai pozitivă a comportamentului propriu în raport cu adevărul. Abilitatea de a spune și detecta minciuni se manifestă la nivel mediu. Motivațiile din spatele minciunilor sunt în principal orientate către protejarea imaginii proprii și justificarea comportamentelor. Minciuna tacită și autojustificarea se numără printre cele mai frecvente forme de falsificare a realității.

Cuvinte-cheie: minciună, abilitate de detectare, frecvența emiterii.

THE PSYCHOLOGY AND CHARACTERISTICS OF LYING IN A SOCIO-LEGAL CONTEXT

Aliona BIVOL¹

The complexity of lying as a phenomenon highlights the importance of context, psychological motives, and the frequency of lying as well as the ability to detect falsehoods. Respondents rarely mention resorting to lies, suggesting a more positive self-assessment of their behavior in relation to the truth. The ability to tell and detect lies is generally moderate. The motivations behind lies are primarily aimed at protecting one's self-image and justifying behaviors. Implicit lying and self-justification are among the most common forms of reality distortion.

Keywords: lie, detection ability, frequency of occurrence.

INTRODUCERE

Minciuna este o practică veche cât istoria omenirii, iar studiul său a devenit un subiect important în multiple domenii precum psihologie, sociologie, filosofie și științe juridice. În pofida impactului său semnificativ asupra relațiilor interumane și proceselor juridice, abordarea minciunii rămâne în multe privințe subiectivă. Minciuna, în general, poate fi tratată ca o afirmație intenționat falsă, făcută cu scopul de a induce în eroare sau a ascunde adevărul. Trebuie menționat că nu toate formele de neadevăr sunt minciuni în sensul lor strict, de aceea ea necesită cercetări minuțioase.

Deși există diverse definiții ale minciunii, un element comun în toate este conștientizarea

INTRODUCTION

Lying is a practice as old as human history, and its study has become an important subject in multiple fields, including psychology, sociology, philosophy, and legal sciences. Despite its significant impact on interpersonal relationships and legal proceedings, perspectives on lying remain, in many respects, subjective.

Lying, in general, can be understood as a deliberately false statement made with the intent to deceive or conceal the truth. It is important to note that not all untruths qualify as lies in the strictest sense, which is why this phenomenon requires thorough investigation.

Although there are various definitions of lying, a common element among them is the

¹ Conferențiar universitar, doctor în psihologie, Catedra „Management și comunicare profesională”, Academia „Ștefan cel Mare” a MAI al Republicii Moldova (ROR: <https://ror.org/036kvxa54>); e-mail: academia@mai.gov.md; e-mail: bivalas12@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-560-8530

Associate Professor, PhD, Chair of Management and Professional Communication, Academy of the MIA of the Republic of Moldova (ROR: <https://ror.org/036kvxa54>); e-mail: academia@mai.gov.md; e-mail: bivalas12@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-560-8530



că informațiile furnizate nu corespund realității. Minciuna presupune, așadar, o intenție deliberată de a induce o percepție falsă în mintea interlocutorului.

Pentru a avea o mai mare claritate asupra conceptelor legate de minciună, se impune o analiză comparativă a lor. În literatura de psihologie, jurisprudență, medicină legală, termenul de minciună se utilizează prin diferite sinonime: eroare, simulare, înșelătorie, fals, disimulare. Eroarea reprezintă o abatere de la ceea ce este corect, fie sub forma unei greșeli, fie ca acțiune sau judecată incorectă, care nu respectă normele stabilite [5, p. 238].

Un alt termen frecvent utilizat este „simularea”, care, potrivit lui V. Iftenie, reflectă dimensiunea inventiv-positivă a comportamentului duplicitar. Aceasta reprezintă o acțiune conștientă și premeditată, prin care individul intenționează să provoace, să imite sau să exagereze anumite tulburări morbide ori afecțiuni psihice/somatice, cu scopul de a obține avantaje materiale sau morale ori pentru a se sustrage de la îndeplinirea unor obligații sociale sau de la executarea unei pedepse [11, p. 72].

Conform surselor din domeniul medicinei legale, disimularea reprezintă un comportament uman prin care se ascunde adevărata natură a unui fenomen sau a unei situații, oferindu-i o aparență înșelătoare, motivată de diverse rațiuni. În cazul simulării, individul pretinde că suferă de o afecțiune, deși nu este bolnav, pentru a obține un beneficiu. În schimb, prin disimulare, persoana ascunde o afecțiune reală, încercând să creeze impresia de normalitate [11, p. 73].

Termenul „falsitate” este definit în dicționarul juridic ca o infracțiune ce constă în falsificarea unui act oficial, comisă în momentul întocmirii acestuia de către un funcționar sau o persoană aflată în exercițiul funcției [10, p. 97].

P. Ekman scrie că minciuna este un act prin care o persoană induce intenționat în eroare o altă persoană, fără ca aceasta să fie conștientă de intenția mincinosului și fără să fi exprimat clar dorința de a nu afla adevărul. Din perspectiva ascunderii actului deviant, minciuna este o reacție complexă de afirmare neconformă cu adevărul ce poate fi o expresie a insuficienței de educație morală, juridică [6, p. 31].

Psihianalistul Sigmund Freud abordează minciuna dintr-o perspectivă psihologică, con-

awareness that the provided information does not align with reality. Lying, therefore, involves the intent to create a false perception in the mind of the interlocutor.

To gain greater clarity on the concepts related to lying, a comparative analysis is necessary. In psychological, legal, and forensic literature, the term “lie” is often associated with various synonyms, such as error, simulation, deception, falsification, and dissimulation.

An error represents a deviation from what is correct, either in the form of a mistake or as an incorrect action or judgment that does not conform to established norms [5, p. 238].

Another frequently used term is “simulation,” which, according to V. Iftenie, reflects the inventive-positive dimension of duplicitous behavior. It refers to a conscious and premeditated action through which an individual intends to provoke, imitate, or exaggerate certain pathological conditions or psychological/somatic disorders to gain material or moral advantages or to evade social obligations or legal penalties [11, p. 72].

According to sources in forensic medicine, dissimulation is a human behavior in which the true nature of a phenomenon or situation is concealed, giving it a misleading appearance for various reasons. In malingering, an individual pretends to suffer from an illness despite being healthy to gain some benefit. In contrast, dissimulation involves concealing a real illness to create an impression of normality [11, p. 73].

The term “falsity” is discussed in legal literature and is defined in the legal dictionary as a crime involving the falsification of an official document, committed at the time of its drafting by a public official or a person acting in an official capacity [10, p. 97].

P. Ekman defines lying as an act in which a person deliberately deceives another without the latter being aware of the deceiver’s intention and without explicitly stating that they do not wish to know the truth. As an act of concealing deviant behavior, lying is a complex reaction that may reflect insufficient moral and legal education [6, p. 31].

The psychoanalyst Sigmund Freud (1856–1939) approached lying from a psy-

siderând-o un mecanism de apărare al psihicului. Conform teoriei freudiene, minciuna își are originea în inconștient și este adesea utilizată de individ pentru a evita confruntarea cu conflictele interne și anxietatea asociată acestora. Freud subliniază că minciuna funcționează ca un mecanism de protecție, ajutând individul să evite disconfortul psihic și să facă față presiunilor sociale.

Din punct de vedere social, Mitch J. Fryling scrie că „o alternativă analitică la conceptualizarea minciunii este de a o considera nu ca un comportament care se dezvoltă și apare în cadrul unui individ, ci mai degrabă ca o relație comportament-mediul care evoluează în funcție de factorii din contextul ambiental” [7, p. 13].

Masip Jaume definește minciuna ca o încercare deliberată, reușită sau nu, de a ascunde, fabrica și/sau manipula în orice alt mod informații factuale și/sau emoționale, prin mijloace verbale și/sau nonverbale, pentru a crea sau a menține în altcineva sau în alții o credință pe care comunicatorul însuși o consideră falsă [17].

Toate aceste noțiuni implică un act de modificare a adevărului, fie că este vorba de o greșală, o acțiune deliberată de ascundere a informației, fie o acțiune în scop de manipulare. Fiecare dintre ele poate duce la o percepție eronată a realității. Noțiunile respective induc în eroare o persoană. Fie că e vorba despre o eroare (care este neintenționată), un fals (ceva care nu este autentic), o minciună (care este o afirmație falsă intenționată), o simulare (care poate crea impresia unei realități ce nu există), o disimulare (care ascunde adevăratele intenții sau sentimente), fie o înșelăciune (care este o acțiune de fraudă sau înșelăciune), scopul final este acela de a crea o realitate falsă sau de a distorsiona percepția cuiva.

O afirmație falsă nu este neapărat o minciună, deoarece nu întotdeauna există intenția de a înșela sau de a induce în eroare. Dezvoltarea minciunii este înțeleasă în contextul evoluției cognitive, sociale și morale a omului (J. Piaget, P. Ekman, R. Feldman, V. Talwar și Fen Xu, M. Barnett, J. Bartel și alții). La fel cum dezvoltarea altor comportamente și abilități evoluează treptat, minciuna trece prin etape specifice pe măsură ce copilul crește [19; 6; 8; 20; 2].

Minciuna, fiind un fenomen complex, **îmbracă** diverse forme în funcție de contextul în care se manifestă, intențiile celui care o

chological perspective, viewing it as a defense mechanism of the psyche. According to Freudian theory, lying originates in the unconscious and is often used by individuals to avoid confronting internal conflicts and the anxiety associated with them. Freud emphasized that lying functions as a protective mechanism, helping individuals avoid psychological discomfort and cope with social pressures.

Mitch J. Fryling offers an alternative perspective on lying, considering it not as an individual behavior but as a relationship between behavior and environment, shaped by contextual factors [7, p. 13].

Masip Jaume defines a lie as a deliberate attempt, whether successful or not, to hide, fabricate, and/or manipulate factual and/or emotional information, using verbal and/or non-verbal means, in order to create or maintain a belief in another person or in others that the communicator considers false [17].

All these concepts involve an act of modifying the truth, whether it is a mistake, a deliberate action to hide information, or an act intended to manipulate. Each of these actions can lead to a distorted perception of reality. The respective notions mislead a person. Whether it is an error (which is unintentional), a falsehood (something that is not authentic), a lie (an intentionally false statement), a simulation (which can create the impression of a non-existent reality), dissimulation (which hides true intentions or feelings), or fraud (an act of fraud or deceit), the ultimate goal is to create a false reality or distort someone's perception.

A false statement is not necessarily a lie, as it does not always involve the intention to deceive or mislead.

The development of lying is understood in the context of human cognitive, social, and moral evolution, as described by J. Piaget, P. Ekman, R. Feldman, V. Talwar, Fen Xu, M. Barnett, J. Bartel, and others. Just like other behaviors and skills, lying develops gradually through specific stages as a child grows [19; 6; 8; 20; 2].

Lying, as a complex phenomenon, takes various forms depending on the context, the intentions of the person uttering it, and its effects on those involved. P. Ekman identifies: 1) silence – the liar implicitly conceals the true



rostește și efectele pe care le produce asupra celor implicați, se exprimă în diverse moduri. P. Ekman identifică: 1) tăcerea - în mod implicit, minciunosul ascunde informațiile adevărate, dar nu raportează informații false; 2) distorsiunea - prezintă și informații false, pretinzându-le drept adevărate.

M. Marwen consideră că există patru forme ale minciunii care afectează conținutul informației: distorsionarea, suprimarea, omisiunea și completarea [18, p. 23].

Conform autorilor A. Thomas, N. Papriwal, A. Frai, A. Farisha și K. Sakkeel, sunt evidențiate multiple tipuri de minciuni: deschisă, contextuală, profesională, economică, albă și culturală [21; 24; 9]. Diferențele dintre tipurile de minciuni se manifestă în principal prin gravitatea acestora, frecvența cu care sunt utilizate, țintele lor și raționamentele care le motivează.

Clasificarea minciunilor ia în considerare și impactul acestora, fiind diferențiate în funcție de efectele pe termen scurt, care implică o planificare minimă, și cele pe termen lung, care presupun o planificare mai complexă și detaliată. Astfel, minciunile pe termen scurt tind să aibă un caracter mai imediat și mai puțin elaborat, în timp ce cele pe termen lung sunt mai strategice, având potențialul de a influența decizia sau relații pe o perioadă extinsă. Motivațiile minciunilor variază semnificativ, iar înțelegerea acestora necesită o analiză a factorilor psihologici interni, atât conștienți, cât și inconștienți, care influențează aceste comportamente.

A. Vrij scrie că „minciuna este un act egoist și un lubrifiant social, motiv pentru care unele minciuni sunt mai greu de spus decât altele”. În cazul în care interlocutorul deține o parte din informații, minciunosul va întâmpina dificultăți în a-l înșela [22, p. 45].

Motivele minciunii depind de interes, condiție, situație, starea psihologică, tipul de personalitate, faptele comise, temperament și educație etc. Autorii P. Ekman, R. Feldman, T. Levine, D. DeSteno, M. Knapp, B. Arcimowicz și alții abordează motivațiile comune ale minciunii sesizate în viața de zi cu zi:

1. *Protejarea imaginii de sine.* Una dintre cele mai frecvente motivații ale falsurilor este dorința de a păstra o imagine pozitivă a propriei persoane în fața altora. Oamenii mint pentru a evita rușinea, judecata socială sau pentru a părea mai competenți decât sunt în realitate

information but does not provide false information; 2) distortion – the liar presents false information, claiming it to be true.

M. Marwen considers that there are four forms of lying that affect the content of the information: distortion, suppression, omission, and addition [18, p. 23].

According to authors A. Thomas, N. Papriwal, A. Frai, A. Farisha, and K. Sakkeel, several types of lies are identified: open, contextual, professional, economic, white, and cultural [21, 24, 9]. The differences between these types of lies are primarily reflected in their severity, frequency of use, targets, and the reasoning behind them. The classification of lies also considers their impact, distinguishing between short-term effects, which require minimal planning, and long-term effects, which involve more complex and detailed planning. Thus, short-term lies are more immediate and less elaborate, while long-term lies are more strategic and can influence decisions or relationships over time.

Motivations for deception vary significantly and require examining the internal psychological factors, both conscious and unconscious, that influence these behaviors.

A. Vrij writes that „a lie is a selfish act and a social lubricant, which is why some lies are harder to tell than others.” In situations where the interlocutor possesses some information, the liar will find it more difficult to deceive them [22, p. 45].

The reasons for lying depend on interests, conditions, psychological state, personality type, actions, temperament, education, and more.

The authors P. Ekman, R. Feldman, T. Levine, D. DeSteno, M. Knapp, B. Arcimowicz, and others explore the common motivations behind lies observed in everyday life.

1. *Self-image protection.* One of the most common motivations for deception is the desire to maintain a positive self-image in the eyes of others. People lie to avoid shame, social judgment, or to appear more competent than they actually are. (e.g., “I want to seem like I have everything under control, even if I don’t.”)

2. *Avoiding conflict.* Another strong motivation is the need to escape the negative consequences of a past behavior or action. For ex-

(De ex.: „Vreau să par că am totul sub control, chiar dacă în realitate nu e așa.”).

2. *Evitarea unui conflict.* O altă motivație puternică este nevoia de a evita consecințele negative ale unui comportament sau ale unei acțiuni anterioare. De exemplu, minciunile spuse cu scopul de a fi absolvit de o pedeapsă în fața unei autorități (părinți, șefi, instanță) sau pentru a preveni un conflict într-o relație.

3. *Obținerea unui avantaj personal.* Se referă la obținerea unui beneficiu, cum ar fi o favoare, bani, statut social sau orice alt tip de recompensă. În contextul judiciar, înșelăciunile au scopul de a reduce o condamnare sau de a manipula percepțiile unui judecător (De ex.: Un inculpat într-un proces penal, acuzat de fraudă, minte în fața instanței pentru a minimaliza acuzația.).

4. *Atragerea atenției.* Persoanele care doresc să fie în centrul atenției inventează povești false (De ex.: „Am avut o relație secretă cu o vedetă internațională!”, „Sunt un muzician genial, dar am decis să mă retrag din lume pentru că nu vreau să fiu în centrul atenției.”).

5. *Păstrarea armoniei sociale.* Aceasta este întâlnită în interacțiunile cotidiene și se referă la depășirea conflictelor sau tensiunilor într-un grup social, menținerea relațiilor pozitive și protejarea sentimentelor celor din jur. Tipul de minciună este determinat de teama de a nu provoca o ruptură în relații sau de a afecta percepția socială (Ex.: „Îți stă bine asta!”, chiar dacă nu este așa.).

6. *Autoapărare.* Oamenii mint adesea pentru a evita consecințele negative ale unui comportament sau ale unei decizii greșite, pentru a se proteja de critici, judecăți sau pedeapsă ori pentru a-și menține controlul asupra percepției pe care ceilalți o au despre ei [6 ; 8 ; 15 ; 4 ; 13 ; 1].

Minciuna generează o gamă largă de efecte, atât negative, cât și pozitive. B. Arcimowicz, K. Cantarero și E. Soroko arată că deși „minciunile au un impact negativ, ele sunt totuși acceptabile din următoarele motive:

1. Consecințele pozitive ale minciunii sunt adesea mai accentuate decât cele negative.

2. Minciunile sunt create pentru a proteja persoane nevinovate care, altfel, ar suferi o nedreptate.

3. Unele minciuni sunt spuse pentru a preveni daune iremediabile.

4. Minciunile pozitive sunt rare, astfel că

ample, lies are told to evade punishment from an authority figure (parents, bosses, court) or to prevent conflict in a relationship.

3. Gaining a personal advantage. This refers to obtaining a benefit, such as a favor, money, social status, or any other type of reward. In legal contexts, deception is used to reduce a sentence or manipulate a judge's perception. (e.g., A defendant in a criminal trial accused of fraud lies in court to downplay the charges.)

4. Seeking attention. People who want to be the center of attention invent false stories. (e.g., “I had a secret relationship with an international celebrity!” or “I’m a brilliant musician, but I chose to step away from the spotlight because I don’t want fame.”)

5. Maintaining social harmony. This type of lie is common in everyday interactions and helps smooth over conflicts or tensions within a social group, preserve positive relationships, and protect others' feelings. Such lies stem from the fear of causing rifts in relationships or damaging social perceptions. (e.g., “That looks great on you!”—even when it doesn't.)

6. Self-defense. People often lie to avoid the negative consequences of their actions or poor decisions, to protect themselves from criticism, judgment, or punishment, or to maintain control over how others perceive them.

Lying has a wide range of effects, both negative and positive.

B. Arcimowicz, K. Cantarero, and E. Soroko argue that although “lies have a negative impact, they are still acceptable for the following reasons:

1. The positive consequences of lying are often greater than the negative ones.

2. Lies may be told to protect innocent people from suffering an injustice.

3. Some lies are told to prevent irreparable harm.

4. Positive lies are rare, so in these cases, they do not alter the general belief that lying is wrong.

5. Noble lies are told in emergency situations” [1].

At the same time, the authors [1, p. 10] have highlighted the general *psychosocial consequences* of lying:

1. Shock and distrust.



în aceste cazuri ele nu alterează convingerea generală că a minți este greșit.

5. Minciunile nobile sunt rostite în situații de urgență” [1].

Totodată, autorii [1, p. 10] au evidențiat, în general, *consecințele psihosociale* ale minciunii:

1. Șoc și neîncredere.
2. Reacții emoționale – apar emoții negative, cum ar fi furia, tristețea, regretul, antipatia și dezamăgirea.

3. Reacții cognitiv-comportamentale, care includ:

- a) Distanțare – dezamăgirea pe termen lung, „răcirea” relațiilor cu o anumită persoană, creșterea suspiciunii față de mincinos și apariția aversiunii între acesta și persoana înșelată.

- b) Ruperea relațiilor – posibilitatea de retragere totală din contactele cu mincinosul.

- c) Răzbunare – despărțirea intenționată pentru a pedepsi mincinosul.

- d) Conflict verbal – folosirea unui limbaj dur.

- e) Ostracizarea socială a mincinosului.

- f) Criză – o minciună descoperită poate deveni un punct de cotitură în relație, ducând fie la „distrugerea” acesteia, fie la „îmbunătățirea” ei.

Consecințele unei minciuni depind de es-
timarea:

1. semnificației sale într-o situație parti-
culară,

2. tipului de minciună,

3. capacității de înțelegere a situației.

Minciuna, fiind un fenomen complex, im-
plică procese cognitive și emoționale, precum
și manifestări comportamentale și fiziologice
care pot trăda intențiile unei persoane.

Scopul cercetării a fost investigarea ca-
racteristicilor și tipurilor de minciună predo-
minante la respondenți.

Metode și materiale aplicate. Având în
vedere dificultatea investigării minciunii prin
chestionare, a fost preluată proba evaluativă a
lui D. Makowski și adaptată conform cerințelor
de context, scop și eșantion. Proba a inclus 44
de afirmații care reflectă frecvența spunerii
minciunilor, abilitatea de a minți cu succes,
consecințele – adică impactul minciunii asupra
individului sau celor din jur – și contextul, care
reprezintă circumstanțele în care se minte sau
se justifică minciuna. Limitele de apreciere a
caracteristicilor minciunii au fost cuprinse în-
tre 1 și 10 puncte.

O altă metodă de evaluare a minciunii a

2. Emotional reactions – negative emo-
tions arise, such as anger, sadness, regret, dis-
like, and disappointment.

3. Cognitive-behavioral reactions, which
include:

- a) Distancing – long-term disappoint-
ment, “cooling” of relationships, increased sus-
picion toward the liar, and the development of
aversion between the deceiver and the deceived.

- b) Relationship breakdown – the possibility of
completely cutting off contact with the liar.

- c) Revenge – intentionally ending a rela-
tionship to punish the liar.

- d) Verbal conflict – using harsh language.

- e) Social ostracism – exclusion of the liar
from social circles.

- f) Crisis – a discovered lie can become a
turning point in a relationship, leading either to
its “destruction” or “improvement”.

The consequences of a lie depend on the
assessment of:

1. its significance in a particular situa-
tion,

2. the type of lie,

3. the individual’s capacity to under-
stand the situation.

Lying, being a complex phenomenon, in-
volves cognitive and emotional processes, as
well as behavioral and physiological manifes-
tations that may betray a person’s intentions.

The aim of the research was to inves-
tigate the characteristics and types of lies pre-
dominant among the respondents.

Methods and materials applied. Giv-
en the difficulty of investigating lying through
questionnaires, the evaluation sample devel-
oped by D. Makowski was adopted and adapted
according to the context, purpose, and sample
requirements. The sample included 44 state-
ments reflecting the frequency of lies, the abil-
ity to lie successfully, the consequences (i.e.,
the impact of the lie on the individual or those
around them), and the context, which refers to
the circumstances under which the lie is told or
justified. The rating scale for the characteristics
of lying ranged from 1 to 10 points.

Another method for evaluating lies is the
questionnaire adapted by I. Șcuratova [25],
which determines the predominance of a cer-
tain type of lie as well as the motivation for tell-

fost chestionarul adaptat de I. Șkuratova [25], care determină predominarea unui tip de minciună, precum și motivația de a spune următoarele tipuri de minciuni:

1. Minciună etică – vizează un acord universal privind respectarea etichetei.

2. Minciună benefică – subiectul este motivat să ascundă anumite informații importante față de o altă persoană, deoarece acestea i-ar putea afecta negativ sănătatea psihică.

3. Minciună de completare – nu vizează rănirea persoanelor care ascultă, având scopul de a crea o imagine proprie cu trăsături remarcabile de personalitate.

4. Minciună de justificare – se manifestă într-o situație în care un comportament nepotrivit este descoperit, iar individul recurge la mecanisme de protecție și la îmbunătățirea imaginii personale pentru a minimiza sancțiunile.

5. Minciună tacită – informațiile sunt distorsionate din cauza conținutului lor insuficient, a contextului sau a imaginii percepute.

6. Minciună de tip bârfă – transmiterea de informații neverificate despre prieteni, colegi sau personalități celebre.

7. Minciună de autoprezentare – vizează înfrumusețarea imaginii proprii. Este utilizată mai frecvent în relațiile cu persoanele necunoscute sau cu cele care nu cunosc circumstanțele reale ale vieții vorbitorului.

8. Motivele minciunii – această scală conține afirmații legate de atribuirea unor motive personale pentru a spune minciuni. Cu cât o persoană identifică mai multe și mai diverse motive pentru a păcăli, cu atât este mai predispusă să distorsioneze informațiile.

Respondenții au evaluat răspunsurile din chestionarul lui I. Șkuratova pe o scală de la 0 la 3 puncte. Cercetarea caracteristicilor minciunii și a tipurilor predominante a fost realizată pe un eșantion de 70 de persoane cu vârste cuprinse între 22 și 23 de ani. Chestionarele au fost aplicate în condiții confortabile, cu acordul respondenților, fiecare având în față două probe anonime. Rezultatele au fost analizate și prelucrate statistic.

Discuții și rezultate obținute. Răspunsurile obținute de la respondenți se înscriu într-o marjă de eroare de $\pm 5\%$, având în vedere natura sensibilă a subiectului. Mulți dintre aceștia manifestă reticență în a recunoaște adevărul despre frecvența, abilitatea, contextul și tipologia

ing the following types of lies:

1. Ethical lie – aims to establish a universal agreement to respect etiquette.

2. Beneficial lie – the subject is motivated to hide certain important information from another person because it could negatively affect their mental health.

3. Filler lie – does not aim to hurt the listeners but serves the purpose of creating a personal image with remarkable personality traits.

4. Justifying lie – occurs in situations where inappropriate behavior is discovered, and the individual resorts to protective mechanisms and self-image improvement to minimize sanctions.

5. Implicit lie – information is distorted due to insufficient content, context, or the perceived portrayal.

6. Gossip lie – transmitting unverified information about friends, colleagues, or famous personalities.

7. Self-presentation lie – aims to embellish one's self-image. It is used more frequently in relationships with strangers or those who are unaware of the actual circumstances of the speaker's life.

8. Reasons for lying – this scale includes statements related to attributing personal reasons for telling lies. The more reasons a person identifies for lying, the more likely they are to distort information.

Respondents evaluated their answers in I. Șkuratova's questionnaire on a scale from 0 to 3 points.

The study on the characteristics of lying and the predominant types was conducted on a sample of 70 individuals aged between 22 and 23 years. The questionnaires were administered in comfortable conditions, with the respondents' consent, each being presented with two anonymous tests. The results were analyzed and statistically processed.

Discussion and Results:

The responses obtained from the participants fall within a margin of error of $\pm 5\%$, considering the sensitive nature of the subject of lying. Many respondents exhibited reluctance to acknowledge the truth about the frequency, ability, context, and typology of the lies they told, which does not necessarily reflect the au-



minciunilor emise, ceea ce nu reflectă neapărat autenticitatea atitudinii lor față de minciună.

În schimb, este posibil ca răspunsurile să fie influențate de normele și așteptările sociale, ceea ce sugerează o tendință crescută de conformare la acestea, mai degrabă decât o reflectare fidelă a comportamentului individual. Astfel, interpretarea rezultatelor ține cont de posibilitatea distorsionării raportării la minciună, ca urmare a fenomenului de autocenzură sau a dorinței de conformare la idealurile societale.

thenticity of their attitude toward lying.

Instead, it is possible that their responses were influenced by social norms and expectations, suggesting an increased tendency toward conformity rather than an accurate reflection of individual behavior.

Thus, the interpretation of the results takes into account the possibility of distortions in self-reporting on lying, due to self-censorship or the desire to conform to societal ideals.

Tabelul 1. Distribuția chestionaților conform caracteristicilor minciunii (nr.=70, %)
Table 1. Distribution of respondents according to the characteristics of lying (n = 70, %)

Frecvență Frequency		Consecințe Consequences		Abilitate Ability		Circumstanțe Circumstances		Nivel Level
1	2%	29	41%	7	10%	33	47%	Înalt High
12	17%	35	50%	46	66%	30	43%	Mediu Medium
57	81%	6	9%	17	24%	7	10%	Scăzut Low

În urma analizei datelor din tabelul 1, reiese că mai mult de jumătate dintre respondenți (81%) nu consideră că recurg frecvent la minciuni, indicând un nivel scăzut al acestora. În ceea ce privește impactul minciunii asupra individului și celor din jur, 50% dintre participanți evaluează consecințele acesteia la un nivel mediu, ceea ce sugerează o conștientizare moderată a efectelor sale. Astfel, se poate deduce că indivizii manifestă o anumită preocupare față de influența negativă a minciunii asupra celorlalți și asupra propriei persoane. Implicarea proceselor cognitive, cum ar fi analiza și sinteza rolului minciunii în relațiile interpersonale, contribuie la reținerea în fața tentației de a minți.

Datele analizate arată că doar 10% dintre respondenți demonstrează o abilitate ridicată de a detecta minciunile și de a le formula cu măiestrie. Pe de altă parte, majoritatea celor care au completat chestionarul (66%) afirmă că au o capacitate medie de a minți. În ceea ce privește elaborarea minciunilor în diverse contexte, aproape jumătate dintre participanți raportează un nivel ridicat de abilitate.

Structura minciunii cuprinde mai multe

The analysis of the data in Table 1 reveals that more than half of the respondents (81%) do not consider themselves to resort to lying frequently, indicating a low occurrence of lying.

Regarding the impact of lying on the individual and those around them, 50% of participants assess its consequences at a moderate level, suggesting a medium awareness of its effects. Thus, it can be inferred that individuals show some concern about the negative influence of lying on others and themselves. The involvement of cognitive processes, such as analyzing and synthesizing the role of lying in interpersonal relationships, contributes to restraining the temptation to lie.

The analyzed data show that only 10% of respondents demonstrate a high ability to detect lies and craft them skillfully. On the other hand, the majority (66%) state that they have an average ability to lie. Regarding the formulation of lies in various contexts, nearly half of the participants report a high level of skill.

The structure of a lie includes several components, and research on this topic highlights various dimensions, including cognitive,

componente, iar cercetările asupra acestui subiect evidențiază diverse dimensiuni: cognitive, comportamentale, emoționale și sociale.

1. *Intenția și motivația de a minți.* Conform analizelor realizate de P. Ekman, R. Feldman și T. Levine, minciuna este abordată din perspectiva motivațiilor care o declanșează. Un aspect esențial al minciunii este intenția de a ascunde adevărul pentru a obține un avantaj.

2. *Componenta cognitivă.* Construirea unui fals este mai dificil decât spunerea adevărului. Mincinosul trebuie să formuleze un mesaj înșelător care să nu conțină inconsecvențe logice și să nu contrazică ceea ce ascultătorul ar putea deja să știe. În concordanță cu această idee, DePaulo et al. [3] și A. Vrij [22] au descoperit că unii subiecți au avut nevoie de mai mult timp pentru a formula afirmații false decât cele adevărate.

3. *Disconfort și emoții.* Potrivit cercetătorilor R. Gray, P. Ekman și R. Kraut, cele mai frecvent asociate emoții cu înșelătoria sunt vinovăția și anxietatea. Vinovăția rezultă din implicarea în falsitate, iar anxietatea este legată de teama de a fi prins. P. Ekman a adăugat la această listă și conceptul de „mângâierea înșelătorului”, adică bucuria asociată cu reușita unei păcăleli [12; 6; 14]. Oricare dintre emoțiile menționate mai sus poate explica reacțiile autonome asociate cu păcăleala, dar răspunsurile nonverbale sunt considerate acum o reflecție directă a acestor afecte, mai degrabă decât o consecință a excitabilității.

4. *Contextul.* Unul dintre cele mai relevante contexte în care apare minciuna este cel social și relațional. B. DePaulo și alții au identificat că majoritatea minciunilor sunt spuse în interacțiunile sociale, având ca scop protejarea relațiilor interpersonale, evitarea conflictelor sau menajarea sentimentelor celorlalți [3]. În acest context, minciunile sunt adesea considerate un mijloc de adaptare socială și de menținere a armoniei între oameni.

5. *Frecvența.* Un studiu clasic realizat de B. DePaulo et al. [3] a permis o mai bună înțelegere a frecvenței minciunilor în viața cotidiană. Cercetătorii au arătat că adulții mint frecvent, iar minciunile nu se limitează la situațiile grave, ci au și o utilitate în contexte sociale banale. D. Makowski, B. DePaulo și colegii au descoperit că aproximativ 60% dintre cei cercetați mint cel puțin o dată pe zi, iar fiecare

behavioral, emotional, and social aspects.

1. Intention and motivation behind lying. According to analyses by P. Ekman, R. Feldman, and T. Levine, lying is viewed from the perspective of the motivations that trigger it. An essential aspect of lying is the intention to hide the truth in order to gain an advantage.

2. The cognitive component. Constructing a lie is more difficult than telling the truth. The liar must formulate a deceptive message that does not contain logical inconsistencies and does not contradict what the listener might already know. Building on this idea, DePaulo et al. [3] and A. Vrij [22] discovered that some subjects needed more time to formulate false statements than true ones.

3. Discomfort and emotions. According to researchers R. Gray, P. Ekman, and R. Kraut, the most frequently associated emotions with deception are guilt and anxiety. Guilt results from involvement in falsehoods, while anxiety is related to the fear of being caught. P. Ekman also added the concept of ‘the deceiver’s comfort,’ meaning the pleasure associated with the success of a trick [12, 6, 14]. Any of the emotions mentioned above can explain the autonomic reactions associated with deception, but nonverbal responses are now considered a direct reflection of these emotions, rather than a consequence of excitability.

4. The social context. One of the most relevant contexts in which lying occurs is the social and relational one. B. DePaulo et al. identified that most lies are told in social interactions, with the goal of protecting interpersonal relationships, avoiding conflicts, or managing the feelings of others [3]. In this context, lies are often seen as a means of social adaptation and maintaining harmony between people.

5. Frequency. A classic study conducted by B. DePaulo et al. [3] provided a better understanding of the frequency of lies in everyday life. The researchers showed that adults lie frequently, and lies are not limited to serious situations but also serve a purpose in mundane social contexts. D. Makowski and B. DePaulo, along with their colleagues, found that about 60% of those surveyed lie at least once a day, and each person tells, on average, 1 to 2 lies per day. The study showed that lies are gener-



persoană spune, în medie, 1-2 minciuni zilnic. Studiul a arătat că minciunile sunt, de obicei, mai frecvente în interacțiunile sociale decât în alte contexte, precum cele profesionale sau familiale [16, 3].

6. *Gravitatea.* În funcție de contextul în care este spusă, de intențiile mincinosului și de consecințele sale asupra celor implicați, minciuna poate varia semnificativ în gravitate. Totuși, cercetările moderne sugerează că evaluarea gravității minciunii depinde și de contextul în care este spusă, precum și de motivele din spatele ei.

7. *Abilitatea.* Abilitatea de a minți presupune un proces cognitiv complex, care implică simultan mai multe funcții mentale, precum planificarea, inhibarea impulsurilor, monitorizarea atenției și gestionarea emoțiilor.

8. *Controlul.* Paradoxal, încercările înșelătorilor de a-și controla comportamentul pot deveni indicii ale înșelăciunii. Oamenii nu pot controla simultan toate canalele de comunicare, iar unele dintre ele nu sunt complet gestionate de la început. Astfel, apare o discrepanță; de exemplu, fața și corpul, fața și vocea sau expresiile pot transmite impresii diferite observatorilor. Controlul minciunii presupune fie inhibarea impulsului de a minți, fie gestionarea procesului prin care minciuna este construită și transmisă eficient.

9. *Comportamentul aparent* se referă la semnele externe sau manifestările care sugerează prezența unei minciuni, dar care nu sunt indicii definitive, deoarece pot fi influențate de factori precum stresul, anxietatea sau oboseala. Cercetările relevante realizate de A. Vrij, B. DePaulo et al., Levine et al. și M. Zuckerman et al. au evidențiat comportamentele verbale și non-verbale asociate cu minciuna.

10. *Comportamentul inaparent.* A. Vrij, B. DePaulo et al., T. Levine et al. și M. Zuckerman et al. scriu că acesta se referă la indicii și trăsături ale comportamentului invizibile sau greu de observat, dar care, totuși, pot dezvălui un fals sau o intenție de a induce în eroare. De asemenea, include modificările fiziologice, care pot fi măsurate cu ajutorul tehnologiilor moderne, precum frecvența cardiacă, activitatea electrodermală, ritmul respirator sau tensiunea arterială.

11. *Consecințe sau rezultate.* Consecințele minciunii pot fi de natură morală, psihologică, socială și chiar biologică. Studiile realizate de au-

ally more frequent in social interactions than in other contexts, such as professional or family settings [16, 3].

6. **Severity.** Depending on the context in which it is told, the liar's intentions, and its consequences on those involved, a lie can vary significantly in severity. However, modern research suggests that the evaluation of a lie's severity depends on the context and the motives behind it.

7. **Ability.** The ability to lie involves a complex cognitive process that simultaneously engages multiple mental functions, such as planning, inhibiting impulses, monitoring attention, and managing emotions.

8. **Control.** Paradoxically, attempts by deceivers to control their behavior may become clues to deception. People cannot simultaneously control all communication channels, and some of them are not fully managed from the start. Thus, a discrepancy arises; for example, the face and body, face and voice, or expressions can convey different impressions to observers. Controlling a lie involves either inhibiting the impulse to lie or managing the process of constructing and communicating the lie effectively.

9. **Apparent behavior** refers to external signs or manifestations that may indicate the presence of a lie but are not definitive clues, as they can be influenced by factors such as stress, anxiety, or fatigue. Relevant research by A. Vrij, B. DePaulo et al., Levine et al., and M. Zuckerman et al. has highlighted verbal and nonverbal behaviors associated with lying.

10. **Invisible behavior.** A. Vrij, B. DePaulo et al., T. Levine et al., and M. Zuckerman et al. state that this refers to clues and traits of behavior that are invisible or difficult to observe but may still reveal a falsehood or the intention to deceive. It also includes physiological changes, which can be measured using modern technologies, such as heart rate, electrodermal activity, breathing rate, or blood pressure.

11. **Consequences or outcomes.** The consequences of lying can be moral, psychological, social, and even biological in nature. Studies conducted by authors such as DePaulo, Vrij, Baumeister, and Ekman have examined these effects, highlighting three major directions:

tori precum DePaulo, Vrij, Baumeister și Ekman au analizat aceste efecte, evidențiind trei direcții majore: impactul asupra individului, asupra relațiilor interpersonale și asupra societății.

Comportamentele care indică o posibilă minciună sunt variate și adesea subtile, incluzând schimbări în limbajul corpului, modificări ale vocii, inconsecvențe între cuvinte și acțiuni, precum și manipularea percepției prin distorsionarea informațiilor. În ceea ce privește frecvența și abilitatea de a spune și analiza minciunile, D. Makowski scrie că, deși păcăleala este adesea studiată ca un act ce implică, dar nu se limitează la producerea sau recepționarea acesteia, minciuna ar putea fi, de asemenea, înțeleasă și investigată ca o trăsătură dispozițională, adică o caracteristică metastabilă a personalității. Totuși, utilizarea chestionarelor pentru evaluarea înșelăciunii ridică inevitabil întrebarea dacă rezultatele ar putea fi influențate de biasul de răspuns și de percepțiile distorsionate din autoevaluare [16, p. 12].

T. Levine adoptă o abordare diferită, investigând categorisirea în diferite „profiluri” pe baza numărului de minciuni spuse zilnic. El a sugerat existența a două grupuri distincte: mincinoșii de zi cu zi – majoritatea populației generale – și mincinoșii prolifici, care au o tendință semnificativ mai mare de a minți și al căror comportament necinstit este adesea asociat cu probleme serioase. Aceste constatări sunt în concordanță cu studiile care sugerează că manipularea, sociabilitatea, anxietatea și gestionarea impresiilor sunt trăsături asociate cu o capacitate auto-raportată ridicată de a minți.

Analiza rezultatelor chestionării tipurilor de minciună (I. Șkuratova) este prezentată în tabelul 2.

impact on the individual, on interpersonal relationships, and on society.

The behaviors that indicate a possible lie are varied and often subtle, including changes in body language, alterations in voice, inconsistencies between words and actions, as well as manipulating perception by distorting information.

Regarding the frequency of lies and the ability to both tell and analyze them, D. Makowski writes that although deception is often studied as an act involving, but not limited to, its production or reception, lying could also be understood and investigated as a dispositional trait, i.e., a metastable personality characteristic.

However, the use of questionnaires to assess deception inevitably raises the question of whether the results could be influenced by response bias and distorted perceptions in self-assessment [16, p. 12].

T. Levine adopts a different approach, investigating categorization into different “profiles” based on the number of lies told daily. He suggested the existence of two distinct groups: everyday liars – the majority of the general population – and prolific liars, who have a significantly higher tendency to lie and whose dishonest behavior is often associated with serious problems. These findings align with studies suggesting that traits such as manipulability, sociability, anxiety, and impression management are associated with a high self-reported ability to lie.

The analysis of the results of the questionnaire on types of lies (I. Shkuratova) is presented in Table 2.

Tabelul 2. Percepția tipurilor și motivația minciunii (nr.=70, %)
Table 2. Perception of the Types and Motivation of Lies (n=70, %)

Tipul de minciună <i>Type of Lie</i>	Nivel scăzut (nr.,%) <i>Low Level (nr,%)</i>		Nivel mediu (nr.,%) <i>Medium Level (nr,%)</i>		Nivel înalt (nr.,%) <i>High Level (nr,%)</i>	
Etică <i>Ethical</i>	15	21%	37	53%	18	23%
Benefică <i>Beneficial</i>	19	27%	50	71%	1	2%
De completare <i>Oplementary</i>	28	40%	37	52%	5	7%



Justificativă <i>Justificatory</i>	5	7%	49	70%	16	23%
Tacită <i>Tacit</i>	3	4%	37	52%	30	43%
Bârfă <i>Gossip</i>	14	20%	47	67%	9	13%
Autoprezentare <i>Self-presentation</i>	24	34%	36	51%	10	14%
Motive <i>Motivations</i>	28	40%	38	54%	4	6%

Din cele șapte tipuri de minciună analizate, cei mai mulți respondenți (40%) au manifestat un comportament de minciună de completare la un nivel redus. Nivelul mediu de păcălire a fost cel mai frecvent înregistrat pentru majoritatea tipurilor de minciună. Printre acestea, minciuna benefică și cea de justificare s-au dovedit a fi cele mai frecvente, reflectând forme subtile de falsificare a realității. Autojustificarea în contextul exprimării falsurilor a fost observată la 70% dintre respondenți, ceea ce sugerează o tendință de a masca intențiile sau acțiunile false sub un pretext de raționalizare personală. Rezultatele indică faptul că o proporție semnificativă dintre respondenți recurge la diverse forme de minciună, iar motivațiile acestora sunt adesea legate de protejarea imaginii proprii și justificarea comportamentelor. Minciuna tacită și cea etică reprezintă cele mai frecvente forme de falsificare a realității la un nivel înalt, ceea ce subliniază complexitatea și subtilitatea fenomenului în cadrul interacțiunilor sociale. Datele sugerează că acest fenomen reflectă presiunea socială sau strategii de adaptare la așteptările externe, mai degrabă decât o reală intenție de a înșela sau manipula.

CONCLUZII.

1. Minciuna prezintă caracteristici complexe, care sunt tangențiale cu contextul, motivațiile, scopurile și intențiile persoanei care o exprimă, indicând faptul că nu reprezintă un comportament simplu, ci unul multidimensional, influențat de diverși factori situaționali și psihologici.

2. Rezultatele arată că majoritatea respondenților nu percep recurgerea frecventă

Of the seven types of lies analyzed, most respondents (40%) exhibited a low level of filler lying. A moderate level of deception was the most frequently recorded across the majority of lie types. Among these, beneficial and justifying lies proved to be the most common, reflecting subtle forms of reality distortion.

Self-justification in the context of expressing falsehoods was observed in 70% of respondents, suggesting a tendency to mask false intentions or actions under the pretext of personal rationalization. The results indicate that a significant proportion of respondents resort to various forms of lying, with motivations often linked to self-image protection and behavior justification.

Implicit and ethical lies represent the most frequent forms of reality distortion at a high level, highlighting the complexity and subtlety of the phenomenon in social interactions. The data suggest that this phenomenon reflects social pressure or adaptation strategies to external expectations rather than a genuine intent to deceive or manipulate.

CONCLUSIONS

1. Lying exhibits complex characteristics that intersect with context, motivations, goals, and the speaker's intentions, indicating that it is not a simple behavior but a multidimensional one influenced by various situational and psychological factors.

2. The results show that most respondents do not perceive themselves as frequently resorting to lies, suggesting either a more pos-

la minciuni, sugerând o autoevaluare mai pozitivă a comportamentului propriu în raport cu adevărul, o tendință de a minimiza propriile acte de falsificare.

3. Impactul minciunii asupra individului și celor din jur este perceput cu un grad moderat de conștientizare, ceea ce sugerează o înțelegere parțială a efectelor negative ale minciunii atât asupra imaginii proprii, cât și asupra relațiilor interpersonale.

4. Abilitatea de a spune și de a detecta minciuni se manifestă la un nivel mediu, indicând că respondenții au o competență relativă în ceea ce ține de recunoașterea și utilizarea minciunilor.

5. Motivațiile din spatele minciunilor sunt, în principal, legate de protejarea imaginii proprii și justificarea comportamentelor, ceea ce sugerează o dorință de autoapărare psihologică și o tendință de evitare a judecății negative din partea celor din jur.

6. Pe măsură ce indivizii devin mai conștienți de consecințele potențiale ale minciunilor, motivația lor de a le spune crește.

7. Minciuna tacită și autojustificarea se numără printre cele mai frecvente forme de falsificare a realității, ceea ce indică faptul că mulți respondenți preferă să utilizeze strategii subtile de manipulare a adevărului. Acestea nu implică minciuni directe, dar sunt totuși menite să modifice percepția altora asupra realității.

Aceste concluzii evidențiază complexitatea fenomenului minciunii și subliniază importanța contextului, motivelor psihologice și normelor sociale în vederea formării și utilizării falsurilor. Cercetările efectuate sugerează necesitatea unei ample investigații suplimentare în privința rolului minciunii în relațiile interpersonale.

itive self-assessment of their behavior in relation to the truth or a tendency to downplay their own acts of deception.

3. The impact of lying on both the individual and those around them is perceived with a moderate level of awareness, suggesting a partial understanding of its negative effects on self-image and interpersonal relationships.

4. The ability to tell and detect lies is manifested at a moderate level, indicating that respondents have a relative competence in recognizing and using deception.

5. The motivations behind lying are primarily related to self-image protection and behavior justification, suggesting a psychological self-defense mechanism and a tendency to avoid negative judgment from others.

6. As individuals become more aware of the potential consequences of lying, their motivation to lie increases.

7. Implicit lying and self-justification are among the most common forms of reality distortion, indicating that many respondents prefer to use subtle strategies to manipulate the truth. While these do not involve direct falsehoods, they still serve to alter others' perceptions of reality.

These conclusions highlight the complexity of lying as a phenomenon and emphasize the importance of context, psychological motives, and social norms in the formation and use of deception. The research conducted suggests the need for further in-depth investigation into the role of lying in interpersonal relationships.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

1. Arcimowicz B., Cantarero K., Soroko E., *Motivation and Consequences of Lying. A Qualitative Analysis of Everyday Lying*. Forum Qualitative Sozialforschung Forum: Qualitative Social Research, 2015, 16(3). <https://doi.org/10.17169/fqs-16.3.2311>.
2. Barnett Mark., Jeffrey S. Bartel, Susan R. Burns, Warren Sanborn. *Perceptions of children who lie: Influence of lie motive and benefit*. The Journal of genetic psychology, 2000, 161(3), p. 381-3. DOI:10.1080/00221320009596719.
3. DePaulo B., Lindsay J., Malone B., Muhlenbruck L., Charlton K., Cooper H. *Cues*



- to deception. *Psychological Bulletin*, 2003,129(1), p. 74-112.
4. DeSteno D., *Truth About Trust: How it determines success in life, love, learning, and more*. 2014, 288 p. ISBN 1594631239.
 5. Doron Ronald. *Dicționar de psihologie*, București, 1999, 747 p.
 6. Ekman P., *Minciunile adulților: indici ai înșelătoriei în căsnicie, afaceri și politică*. trad, București, 2009, 488 p. ISBN 978-973-707-297-9.
 7. Fryling M. *A Developmental-behavioral analysis of lying*. *International Journal of psychology and psychological therapy*, Los Angeles, USA, 2016, 16, 1, p.13-22.
 8. Feldman R., *The liar in your life: The way to truthful relationships*, New York, 2010, 320 p. ISBN 9780446534932.
 9. Farisha A., Sakkeel K. *Psychology of lying*. *The International Journal of Indian Psychology*, Volume 2, Issue 2, 2015, 8 p. ISSN 2348-5396, DOI: 10.25215/0202.047.
 10. Hanga Vladimir. *Mic dicționar juridic*. 1999. ISBN 773-588-185-3.
 11. Iftenie V. *Medicina legală*. Ed. Științelor medicale, București, 2012, 80 p.
 12. Gray R. *Lies, liars, and lie detection*. *Federal Probation*, 2011, 75(3):31, 11 p.
 13. Knapp Mark L. McGlone Matthew, Griffin Darrin. *Lying and deception in human interaction*. Dubuque, Iowa, Kendall Hunt Publishing, 2015, 422 p. ISBN-10 1465284591.
 14. Kraut R. *Verbal and nonverbal cues in the perception of lying*. *Departments of Psychology and Sociology, Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, Vol. 36, No. 4, 380-391.
 15. Levine T. *Duped: Truth-default theory and the social science of lying and deception*. *Journal of Communication*, The University of Alabama Press, 2020, 384 p.
 16. Makowski Dominique, Tam Pham, Zen J. Lau, Adrian Raine, S.H. Annabel Chen. *The structure of deception: Validation of the lying profile questionnaire*. *Current Psychology*, 2021, 16 p. DOI: 10.1007/s12144-021-01760-1.
 17. Masip Jaume, Eugenio Garrido and Carmen Herrero. *Defining deception*. Spain, *Anales de psicología*, 2004, vol. 20, nr.1, p. 147-171.
 18. Marwen M., *Detectarea minciunii. Demascarea mincinoșilor*, trad. București, Meteor Publishing, p.224, ISBN 9786069100295.
 19. Piaget J., *Judecata morală la copil*, trad., București, 2012, 456 p. ISBN 978-9975-79-737-5.
 20. Talwar V., Fen Xu. *Lying and truth-telling in children: From concept to action, child development*. 2010, 81(2), p.581-596. DOI:10.1111/j.1467-8624.2009.01417.x.
 21. Thomas A., Papriwal N., *The psychology of lying*. *International Journal of Neurolinguistics & Gestalt Psychology*, 2021, Vol. 1, No. 1 <https://doi.org/10.52522/ijngp.v1i1.5>.
 22. Vrij A., *Detectia minciunii și a comportamentului simulat: dileme și oportunități*. Cluj-Napoca, trad., 2012, 467 p. ISBN 978-606-8244-48-8.
 23. Zuckerman M., DePaulo B., Rosenthal R. *Verbal and nonverbal communication of deception*. *Advances in Experimental Social Psychology*, 1981, 14, p. 1-59.
 24. Фрай А., *Детекция лжи и обмана*. СПб, 2005, с. 320. ISBN5-93878-157-4.
 25. Шкуратова И. П. *Отношение студентов к разным видам своей и чужой лжи // Сб. Индивидуальные различия в познании и общении*, Ростов-на-Дону, Антей, 2007, с. 266-284.
-