



Nobel assegnati a economisti che mettevano in luce i limiti dell'Homo oeconomicus; dall'inizio di questo secolo, in soli 17 anni, le assegnazioni sono state già tre.

Richard Thaler ha esplorato le interazioni fra economia e psicologia con grande ricchezza di esempi e finezza di analisi. Sue sono, per esempio, le teorie sul 'nudge' (il 'tocco gentile'), un modo di interagire fra Governo e cittadini che mira a ottenere il risultato (per esempio, pagare le tasse) con metodi meno coercitivi e invasivi di una occhiuta lotta all'evasione. Oppure, evocando il metodo di Ulisse per sottrarsi alle lusinghe delle sirene, 'legarsi le mani' con impegni di lungo termine (per esempio, destinare una parte del salario alla previdenza complementare, o fare di questo impegno la 'default option' nei contratti di lavoro) per sottrarsi alle tentazioni di spendere tutto oggi (evitare insomma che i cittadini, come Oscar Wilde,