transaccionar a Catalunya: l'Usatge de Barcelona „*Communie et convenientiae*" (S. 29–43), Isabel ALFONSO, Lenguaje y prácticas de negociar en la resolución de conflictos en la sociedad castellano-leonesa medieval (S. 45–64), Jennifer SPEED, Emotion an Negotiation during the Reign of Jaume I (S. 65–85), Maria Teresa FERRER I MALLOL, Negociacions per a una conquesta i rituals per a un canvi de sobirania. La conquesta del regne de Múrcia per Jaume II (S. 87–121), Manuel SÁNCHEZ MARTÍNEZ, Negociación y fiscalidad en Cataluña a mediados del siglo XIV: las Cortes de Barcelona de 1365 (S. 123–164), Esther REDONDO GARCÍA, Negociar un maridaje en Cataluña: el matrimonio de la infanta Leonor con Eduardo de Portugal (S. 165–184), Pere VERDÉS PIJUAN, „*Car vuy en la cort no s'i fa res sens diners*". En torno a la negociación entre la villa de Cervera y el rey durante la Baja Edad Media (S. 185–214), Pierre MONNET, Villes, ligues, princes et royauté: négociations et négociateurs dans l'Empire tardo-médiéval (S. 215–239), Pietro CORRAO, Forme della negoziazione politica nel regno di Sicilia fra Trecento e Quattrocento (S. 241–261). – Im zweiten Teil unter dem Titel „Praktiken diplomatischer Verhandlungen" legt mit Stéphane PÉQUIGNOT, „Enantar a tractar": l'entrée en négociation comme objet d'histoire. L'exemple de la diplomatie de Jacques II d'Aragon (1291–1327) (S. 265–301), das Gewicht auf die Formalitäten zu Beginn von Verhandlungen, während Françoise AUTRAND, L'écrit et l'oral dans les négociations diplomatiques entre France et Angleterre. XIV^{e}–XV^{e} siècle (S. 303–319), feststellt, daß trotz Schriftlichkeit eben doch das Wort des Königs die Entscheidung trifft. – Philippe CONTAMINE, 1445: Charles VII et l'art de la négociation (S. 321–347), analysiert die Verhandlungen mit England, die nur durch das Zusammenspiel mit militärischen Auseinandersetzungen nachvollziehbar sind. – Verschiedene Beispiele von Verhandlungen im europäischen Raum zeigen Nicolas OFFENSTADT, De la joie et des larmes. Émotions, négociations et paix pendant la Guerre de Cent Ans (S. 349–368), Marie-Karine SCHAUB, Se comprendre avec difficulté: les pratiques russes de négociation à l'époque moscovite (S. 369–387), Jean-Claude WAQUET, Arnaud d'Ossat, ou l'art de négocier (S. 389–407), während die Möglichkeit von Kulturvermittlung durch Verhandlungskontakte ins Zentrum stellen Roser SALICRÚ I LLUCH, Más allá de la mediación de la palabra: negociación con los infieles y mediación cultural en la Baja Edad Media (S. 409–439), und Ángel GALÁN SÁNCHEZ, Cristianos y musulmanes en el reino de Granada: las práticas de negociación a través de un reexamen de las capitulaciones de la rendición y de la conversión (S. 441–472). – Unter dem Titel „Politische und wirtschaftliche Verhandlungen" zeigen, daß Handel und Politik eng verwoben waren und oft parallel liefen: Giovanna PETTI BALBI, Un sistema di negoziazioni politico-commerciali: i consolati genovesi nel Basso Medioevo (S. 475–487), und Damien COULON, Négocier avec les sultans de Méditerranée orientale à la fin du Moyen Âge. Un domaine privilégié pour les hommes d'affaires? (S. 503–526). Daniel DURAN DUELT, Teoría y prática de la negociación comercial bajomedieval en la Corona de Aragón (S. 489–502), dagegen geht auf das Dilemma der Kaufleute zwischen ihrem Interesse und dem Verbot von Gewinn ein. – Das Hauptaugenmerk auf Handelsfragen legen Josefina MUTGÉ VIVES, Dos ejemplos de negociación de la época del rey catalanoaragonés Alfonso el Benigno (1327–1336) (S. 527–551), Carles VELA I AULESA, Cobrar o no cobrar: La negociación