نویسندگان این کتاب به شرح رزومه مختصر زیر آقایان جاشوا آ گوردون و گری تی فورلانگ بوده که کتاب در سال 2023 در انتشارات راتلج (Routledge) به چاپ رسیده است.

جاشوا آ گوردون عضو هیئت علمی در دانشکده بازرگانیِ دانشگاهِ اورگان لندکوئیست است که در آن دوره‌های مذاکره، مدیریت تعارض، حقوق، و بازرگانی ورزشی را تدریس می‌کند. او به ایجاد قابلیت مذاکره سازمانی کمک کرده است و تقریبا ً در هر صنعت و بخش اقتصادی به عنوان مشاورِ مذاکرۀ راهبردی خدمت کرده است. او نویسندۀ مشترک کتاب بازی ورزشی: ایجاد گروههایی که سال به سال عملکرد بهتری دارند، از انتشارات روتلج، سال 2018، است.

گری تی فورلانگ کارشناس ارشد حقوق مدیریت بازرگانی است و دارای کارشناسی ارشد حقوق از دانشکدۀ حقوق اوزگود‌ هال است. او نویسندۀ کتاب جعبه‌ابزار حل تعارض، ویراست دوم، از انتشارات جان وایلی و پسران، در سال 2020 است؛ نویسندۀ مشترکِ جستجوی فکری: راهنمای حرفه‌ای برای مهارت‌های پرسشگری، از انتشارات فریسن پرس، در سال 2018، و نویسنده مشترک کتاب بازی ورزشی: ایجاد گروههایی که سال به سال عملکرد بهتری دارند، از انتشارات روتلج، در سال 2018، است.

این کتاب با اختیاربخشی به سازمان‌ها برای موفقیت، چارچوب تشخیصی روشنی با رویکردها و فرآیندهای اختصاصی بدست می‌دهد که راهبرانِ مذاکره می‌توانند از آن برای ایجاد کارکرد مذاکره‌ای‌ استفاده نموده که در یکایک موارد باعث موفقیت آنها خواهد شد.

مذاکره یک مهارت لازم و یک صلاحیت محوری است، اما بیشترِ سازمان‌ها منحصرا ًبر مهارت‌ها و توانایی‌های مذاکرۀ فردی تمرکز می‌کنند و توجه چندانی به فرهنگ و محیطی درونی که این افراد را شکل می‌دهد ندارند. این‌ کتاب رویکردی کاملا ًمتفاوت برای موفقیت در یکایک مذاکرات دارد و نتایجی را بدست می‌دهد که همتراز با راهبرد سازمانی در همه سطوح است.

اینجانب با 30 سال تجربه در امر بازرگانی خارجی , مدیریت و مشاوره واحدهای صنعتی و بازرگانی بالاخص عضو و سرپرستی مذاکره در صدها قرارداد بین المللی و سرمایه گذاری قصد دارم ضمن بومی کردن مثال ها تجارب مرتبط خود را نیز در آخر هر فصل و یا آخر کتاب اضافه نمایم.