Michael A. Wheeler es Profesor de Práctica de Gestión en la Maestría en Administración de Empresas de Harvard Business School, donde imparte la clase de Negociación, así como varios cursos para ejecutivos. Sus investigaciones se centran en la dinámica de las negociaciones, la resolución de conflictos, el diseño organizacional y la ética. Michael es Editor del Negotiation Journal y Codirector de la iniciativa Negotiation Pedagogy en el programa interuniversitario de Negociación.  También ha impartido clases sobre liderazgo moral, liderazgo, valores y toma de decisiones. Como Profesor Visitante de Harvard Law School, ha impartido clases de Meditación y Promoción de Consenso. En HBS recibió el premio Greenhill por sus contribuciones a la misión pedagógica de la escuela.

Antes de formar parte del claustro docente de Harvard Business School, Michael dio clases en el departamento de Urbanismo y Planificación del MIT, donde fue Director de Investigación en el Center for Real Estate Development. Fue Director de Educación e Investigación en el Lincoln Institute of Land Policy y Profesor de Derecho en la escuela New England Law. Ha sido Profesor Visitante en la Universidad de Colorado y en el Politécnico de Turín (Italia).

Michael es autor o coautor de diez libros. Su escrito "Environmental Dispute Resolution" (con Lawrence Bacow) ganó el premio anual CPR-ADR al mejor libro en materia de negociación. Ha escrito numerosos artículos, tanto en diarios académicos como para la prensa pública, por ejemplo para The Harvard Business Review, The Atlantic Monthly y The New York Times.

Se graduó en el Amherst College, la Universidad de Boston y la Harvard Law School.