Michael A. Wheeler é professor de prática de gestão no MBA da Harvard Business School, no qual ensina negociação, além de lecionar em diversos cursos para executivos. Sua pesquisa tem como foco as dinâmicas de negociação, a solução de conflitos, o design organizacional e a ética. Michael é o editor do Negotiation Journal e codiretor da iniciativa Negotiation Pedagogy, parte do programa interuniversitário de negociação.  Ele também já lecionou as disciplinas de “Líder moral”, “Liderança”, “Valores” e “Tomada de decisão”. Como professor visitante da Harvard Law School, lecionou a disciplina de “Mediação e promoção de consenso”. Na HBS, ele recebeu o prêmio Greenhill pela contribuição para a missão da universidade.

Antes de ser professor na Harvard Business School, Michael lecionou no departamento de estudos urbanos e planejamento do MIT, no qual foi o diretor de pesquisa do centro de desenvolvimento imobiliário do MIT. Ele foi diretor de educação e pesquisa do Lincoln Institute of Land Policy e professor de direito na New England Law. Foi também professor visitante na Universidade do Colorado e no Politecnico di Torino, na Itália.

Michael é autor ou coautor de dez livros. Seu livro “Environmental Dispute Resolution” (escrito com Lawrence Bacow) ganhou o prêmio anual do CPR-ADR de melhor livro sobre negociação. Ele escreveu muitos artigos em revistas acadêmicas e na imprensa pública, incluindo na The Harvard Business Review, The Atlantic Monthly e The New York Times.

Ele tem diplomas do Amherst College, da Universidade de Boston e da Harvard Law School.