伝えたいのに、伝わらない——

書けない苦しみを、“人を動かす言葉”に変える。

ファイブスター コピーライティング 入門レポート

最強の五つ星文章術

影武者コピーライター 宮本真愿



脳科学・広告心理学・行動経済学・神話学・個性学を
融合した「共感」と「行動」を生み出す最強の文章術

はじめに

「文章が怖い」あなたへ...
書けないのは、才能のせいじゃない。

あなたは今、こんなふうに感じていませんか？

読者の心を動かす文章を書きたい。
でも、書こうとすると、手が止まる。

頭の中には伝えたい想いがたくさんあるのに
いざ言葉にしようとすると、何も出てこない。

noteやSNSでバズってる文章を見るたびに
自分には才能がないんじゃないかって落ち込む。

もしかしたらあなたは今
「書くこと」が怖くなっているかもしれません。

一生懸命書いた記事に反応がなくて
「自分の文章、読まれてすらいないのかも...」
と感じたこともあるでしょう。

誰かの心に届けたくて始めた
note、ブログ、SNS、メルマガなのに
いつの間にか...

「何を書いていいか分からない」
「どう書いても伝わらない」

そんな、孤独な場所になっていませんか？

でも、どうか知ってほしいのです。

書けないのは、あなたの才能が足りないからじゃない。
伝わらないのは、あなたの想いが浅いからでもない。

ただ「どうすれば人の心が動くのか」
その「設計図」を、まだ知らないだけなんです。

それは、かつての僕も同じでした。

僕は３３歳のとき、すべてを失いました。

ホームレスとして公園で夜を過ごし
明日を生きる希望すら見失いかけていた…

そんな暗闇の中にいたある日
メンターである神田昌典氏（日本を代表するマーケター）から授かった
次の言葉を思い出しました。

焼け野原に立たされたとしても
翌日には紙とペンだけで稼ぎ始める力

この一言は、すべてを失った僕にとって
たったひとつだけ心の中に残っていた希望の光でした。

そう「コピーライティングの技術さえあれば
人はゼロからでも再び立ち上がれる」

その日から僕は「心を動かす言葉」の力を信じ
コピーライティングの本質を、徹底的に学び始めました。

ホームレスからの再起。
そして１８年の旅路を経て...

あれから１８年。

僕は今、経営戦略コンサルタント
兼マーケティング・コピーライターとして
現在は２３社のクライアントを支援する立場になりました。

マーケティング、セールス、コピーライティング、プレゼンテーション
そのすべての根幹にあるもの...

それが、これからあなたにお渡しする
「ファイブスターコピーライティング」（五つ星文章術）です。

この技術は、単なる文章術ではありません。

・脳科学
・広告心理学
・行動経済学
・神話学
・個性学

という５つの学問を融合し
「人が無意識に心を動かされるプロセス」を
言葉に落とし込んだ、まったく新しい文章術です。

時代は変わっても、伝える力の価値は変わりません。

むしろ今は、動画全盛の時代...

でも、その動画にも「台本」があり
「タイトル」があり「シナリオ」がある。

そう、すべてに必要なのは
伝え方の技術＝コピーライティングの力です。

・ブログ
・SNS
・プレゼン
・広告
・スピーチ
・セールス
・講座
・セミナー
・そして日常会話

媒体が何であれ、人の心を動かし行動を生む言葉は
すべてにおいて価値を持ちます。

だからこそ、僕はこの技術を
あなたに伝えたいのです。

かつての僕と同じように
「言葉で人生を変えたい」と願う、あなたに。

書けないあなたにも、必ず書けるようになる。

その設計図を、これからお渡しします。

「書けない」
「伝わらない」

「続かない」

そんな悩みを抱えるすべての書き手へ…

あなたの言葉には、誰かの心を救う力がある。
それを信じられるようになるまで、あともう少しです。

さあ、物語の第一歩を踏み出しましょう。
あなたが、自分の言葉で人の心を動かす未来へ。

影武者コピーライター
宮本真愿



焼け野原に立たされたとしても
翌日には紙とペンだけで稼ぎ始める力

あなたもその力を身につけることができるのです！

本書目次

はじめに

書けないのは、才能のせいじゃない。

序章

なぜ読まれるのに「響かない」のか？

第１章：脳科学

感情で動くと人は動く。脳が「YES」を出す言葉のつくり方

第２章：広告心理学

人の「心のクセ」を知れば、言葉はもっと届く。行動を生む心理法則とは？

第３章：行動経済学

なぜ読者は動かないのか？行動を引き出す、非合理な心のしくみ

第４章：神話学

人は「物語」で心を動かす。共感と感動を生む、言葉のストーリーテリング術

第５章：個性学

すべての人に響く万能な言葉などない。「刺さる言葉」は人によって異なる

第６章：ファイブスターコピーライティング実践編

読まれるから「心を動かす」へ。今すぐ使える３ステップ文章設計＆実践ワーク

特別章：生成AI

AIを「ライティングアシスタント」にして、もっとラクに、もっと伝わる文章を

おわりに

あなたの言葉には人を動かす力がある

序章

なぜ読まれるのに「響かない」のか？

あなたの文章は「読まれている」のに、なぜか「響かない」

アクセスはそこそこある。

読了率も悪くない。

それなのに、いいねもコメントもシェアも、思ったより反応が薄い。

そんな状態に、あなたは気づいているはずです。
「なにかがズレている」って…

でも、それが何なのかがわからないから苦しい。

「自分の文章は、どこが足りないのか？」
「もっと上手く書かないといけないのか？」

そんなふうに悩み、焦り、どんどん自信を失っていく。

けれど、ここに大切な事実があります。

響かない文章の原因は、あなたの技術不足ではない…
「心を動かすプロセス」を知らないだけなんです。

文章が読まれるためには…

・分かりやすさ
・SEO
・見出しの工夫

などが大事だと言われます。

たしかにそれらは、読者の目に触れる
きっかけを増やしてくれます。

でも「人の心を動かす」ためには、それだけでは足りない。

「感情」が動いていない文章は、心に響かない。
「共感」がない言葉は、行動につながらない。

たとえば、どれだけ理路整然と「正しいこと」を書いても
読者が「まさに私のことだ」と思わなければ、心には残りません。

商品やサービスの素晴らしさを並べても
「自分には関係ない」と思われたら
1ミリも行動は起こりません。

もしあなたの文章が、読み手の心に響いていない
と感じているのなら「共感と感情」が
言葉のなかに仕込まれていないからかもしれません。

人の心は「情報」ではなく「物語」と「感情」で動く

では、どうすればいいのでしょう？

その答えが、このレポートで紹介する
「ファイブスターコピーライティング」です。

これは、あなたの文章に「心が動く設計」
を埋め込むための、まったく新しい文章術。

人が無意識に共感し、感情を動かされ
自然に行動したくなる…

そんな言葉の仕組みを
５つの学問の力を借りて構築していきます。

・なぜ、ある文章は一文目から人を引き込むのか？
・なぜ、ある投稿はバズり、ある投稿は無反応なのか？
・なぜ、文章が苦手な人でも、読者の心を震わせることができるのか？

その答えが、これからの章に待っています。

次章から、いよいよファイブスターコピーライティングの
核となっている「５つの学問」を１つずつ詳しく紐解いていきま

す。まずは最初の星「脳科学」の世界へ…



人の心は「情報」ではなく「物語」と「感情」で動く

あなたの文章にも「物語」と「感情」をのせよう！

第１章

脳科学

感情が動くと人は動く
脳が「YES」を出す言葉のつくり方



「どうすれば、人の心を動かせる文章が書けるのか？」

そう問われたとき、多くの人が
「もっと強い言葉を使えばいいのかな？」
「もっと論理的に書けば…」と考えます。

しかし、文章で人を動かすには
論理よりも「脳」の仕組みを理解することのほうが
はるかに重要なんです。

なぜなら、人は感情で決断し、あとから理屈をつけるから。

たとえば、あなたがある記事を読んで
「いいな」と思ったとします。

そのとき、あなたの脳では、快楽ホルモン
「ドーパミン」が分泌されている可能性が高い。

これは「面白い」「心地いい」「気になる」
といった感情の動きによって脳が刺激を受け
あなたの「行動意欲」が高まったサインです。

人はこのドーパミンが出ているとき、

✔ クリックしたくなる
✔ コメントしたくなる
✔ シェアしたくなる
✔ 登録したくなる

つまり「動きたくなる」ということです。

脳は「感情」を感じたあとに「理屈」を探しにいく

でも、ここで多くの書き手は順番を間違えます。

「論理的に書こう」としすぎて
感情が置いてけぼりになってしまう。

これは脳の仕組みに逆らっている状態。

読む人は「わかるけど、動かない」という状態になります。

書き手が意識すべき「脳科学３原則」

ここで、ファイブスターコピーライティングが重要視している
脳の反応を前提にした３つのポイントをご紹介します。

① 人は感情で動き、理屈で正当化する

文章の冒頭には「感情を揺さぶる一文」を。
問いかけ、物語、共感の言葉など

② ドーパミンが出ると、行動意欲が高まる

未来の希望、ポジティブな想像
変化を想像させる表現を散りばめる。

③ ストレス状態の脳は、複雑な情報を避ける

提案や導線は「シンプルかつ明確に」
「選んでもらう」のではなく「導く」

たとえば、こんな違いがあります。

悪い例：「ブログを書き続けていれば必ず読んでくれる人が現れます」
良い例：「もしあなたが、誰にも読まれない孤独から抜け出せたら…どう感じますか？」

前者は理屈。後者は感情のスイッチを押している。

「何を書いても響かない」と悩む人は
まずこの「脳が動くスイッチ」を理解することが第一歩です。

書けないのは、感情を置き去りにしているからかもしれない

あなたが言葉を届けたい相手は、検索エンジンではなく「人間」です。

そして人間は、感情の動物。

どんなに論理的でも、心が動かなければ、指も動かない。

ファイブスターコピーライティングは
どうすれば、読み手の脳が「YES」を出してくれるか？
という問いに、科学的に答えを出していきます。

さあ、次はその感情のスイッチを
「もっと深く押す」ために必要なもう一つの視点。

心理のクセ＝「広告心理学」の世界へ
足を踏み入れましょう。



脳は「感情」を感じたあとに「理屈」を探しにいく

まずは、読み手の「感情」に着目しよう！

第２章

広告心理学

人の「心のクセ」を知れば、言葉はもっと届く
行動を生む心理法則とは？



「どうすれば、読者に刺さる言葉が書けるのか？」

文章制作に悩む人はよく

「もっといい言い回しを…」
「もっと強い言葉を…」

と言葉の選び方ばかりに意識が向きがちです。

でも、どんな言葉を使うかよりも前に大事なのは…

「その言葉を、どう受け取ってもらうか？」です。

ここで力を発揮するのが、広告心理学。

人がなぜ「信じるのか」「反応するのか」「買いたくなるのか」

その無意識のパターンを読み解く学問です。

この広告心理学を取り入れることで、
読者が「無意識にYESと言いたくなる」
文章をつくれるようになります。

心のクセに働きかける、３つの心理トリガー

ここでは特に強力な３つの心理法則をご紹介します。

① 社会的証明（Social Proof）

「みんながいいと言ってるなら、きっといいんだろう」

このように、人は他者の行動を「基準」にします。

誰かが支持している、共感している、実践している…
といった情報は、安心材料になります。

たとえば

・1000人以上がダウンロードしたレポート
・Xでも反響多数
・同じ悩みを持つ人から感謝の声が届いています

など「自信がない読者」ほど、他の人の反応で動きやすいのです。

② 損失回避バイアス（Loss Aversion）

「得をする」よりも「損を避ける」ほうが、人は敏感に反応する。

たとえば

得：「これを学べば、文章が上手くなります」
損：「この文章術を知らないままだと、読まれないまま終わるかもしれません」

このように、得よりも損にフォーカスしたメッセージは
行動を後押しする強力なスイッチになります。

③ 返報性の原理（Reciprocity）

「何かをしてもらったら、お返ししたくなる」

・無料で役立つ情報をもらったとき…
・丁寧に共感してもらえたとき…

人は「この人に対して何か返したい」と無意識に感じます。

「発信しても反応がない…」と悩んでいるなら
まず相手の悩みや想いに深く寄り添ったメッセージを届けること。

それが、読者からの「信頼」や「行動」の原点になります。

心を動かすのは、論理じゃない。
「感じた印象」がすべて

広告心理学で一貫してわかっているのは、
人の判断は「無意識のうちに決まっている」ということ。

どんなに正しいことを並べても…

「信じられない」
「なんか怪しい」
「自分には関係なさそう」

と思われた瞬間、読者の心のシャッターは閉まります。

だからこそ、読者が「安心できる」「自分ごととして受け取れる」
そういった工夫が必要なんです。

心理を知れば、読者との「距離」がぐっと縮まる

文章は、ただの情報伝達ではありません。

「あなたの気持ち、わかるよ」と
手を差し伸べる行為なんです。

広告心理学を取り入れることで
「何を書いても届かない…」という孤独から抜け出せます。

言葉で、信頼をつくる。
言葉で、心を動かす。

その扉を開いた先にあるのが、
読者との「あたたかいつながり」を育てるライティングです。

次章では、さらに一歩進んで、
「人が非合理に動く理由」を
科学の視点から掘り下げていきましょう。

次の章は、行動経済学の世界です。



人の「心のクセ」を知れば、言葉はもっと届く

心理法則を文章制作に活かそう！

第３章

行動経済学

なぜ読者は動かないのか？
行動を引き出す、不合理な心のしくみ



文章制作に悩んでいる多くの人は
きっとこう思っているはずです。

・いい文章を書いたつもりなのに、なんで誰も行動してくれないんだろう？
・登録してくれると思ったのに、スルーされた…
・書いても反応が薄いと、心が折れる…

実はこれ、あなたのせいでも
文章の出来栄えのせいでもないんです。

本当の原因は...

人間の「非合理な意思決定のクセ」に
寄り添えていないことにあります。

人は「合理的に考えて動く」と思われがちだが、実際は真逆

たとえば、あなたがAmazonで商品を選んでいて…

「レビュー数は多いけど評価が低い商品」
「レビューは少ないけど評価が高い商品」

があったら、どちらを選びますか？

「値段は安いけど、なんとなく不安な商品」と
「ちょっと高いけど有名ブランドの商品」では？

このように、人は必ずしも
「合理的な計算」で決めているわけではありません。

直感・不安・印象・選びやすさ…
など、あらゆる「非合理な感情や判断バイアス」が
私たちの行動を支配しています。

３つの行動経済学的法則

ここでは特に強力な３つの行動経済学的法則をご紹介します。

① アンカリング効果（Anchoring）

最初に見た情報が「基準」になる。

たとえば、最初に「限定100名」と書かれていると
「急がなきゃ」という意識が強くなる。

価格や価値、難易度、希少性などの「最初の提示」が
その後の印象を決定づけます。

実践ポイント：提案・オファーは「最初の見せ方」が９割

② スモール・ビッグ効果（Foot-in-the-Door）

小さな「YES」の積み重ねが、大きな「YES」を生む。

いきなり「メルマガ登録しませんか？」よりも…

「まずはこの記事を読んでみてください」
「このチェックリストに答えてみてください」

このように、読者が「軽く踏み出せる一歩」を用意してあげることが大事。

実践ポイント：「小さな行動」を文章の中に複数仕込む

③ 選択肢のパラドックス（Choice Paradox）

選択肢が多すぎると、かえって動けなくなる。

「あれもこれもできます！」
「５つのプランがあります！」

このように情報を与えすぎると、読者は決断を先延ばしにします。

行動のしやすさは「選択肢の少なさ」に比例する。

実践ポイント：迷わせない構成・選ばせない提案を意識する

文章に必要なのは「選ばせる」ではなく「導く」という設計

読者は、考えたいんじゃない。

「納得して、安心して、進みたい」だけ。

そのために、行動経済学は大きなヒントをくれます。

・最初にどんな言葉を見せるか？（アンカリング効果）
・どうやって小さなアクションを積み重ねるか？（スモール・ビッグ効果）
・どこで「迷わせない選択」を提供するか？（選択肢のパラドックス）

行動を生む文章は「わかりやすい」より「動きやすい」が正解

書いても反応がない…という苦しさは
読者の「非合理」に寄り添う文章設計が

できていなかっただけ。

ファイブスターコピーライティングは
ただ感情を動かすだけじゃない。

行動のハードルを下げる設計図でもあるんです。

次章では、その文章に「物語のチカラ」を
宿らせる方法をお届けします。

人が最も心を動かされる形式
それが「ストーリー」

いよいよ次は、神話学の章へ。



文章に必要なのは「選ばせる」ではなく「導く」という設計

３つの行動経済学を使って、読者のハードルを下げ、導こう！

第４章

神話学

人は「物語」で心を動かす
共感と感動を生む、言葉のストーリーテリング術



どんなに正しいことを書いても
どれだけ丁寧に説明しても
読者が心を動かされるとは限りません。

なぜか？

それは、人間は論理ではなく、物語に共感する生き物だから。

あなたが感動した言葉や
記憶に残っている記事を思い出してみてください。

きっとそこには「誰かの物語」があったはずです。

・苦しみから抜け出した体験
・小さな成功の裏にある試行錯誤
・人生を変えた、ある出会いの話

そう、人は物語を通して、感情を動かし、意味を受け取るんです。

ここで登場するのが、ファイブスターコピーライティングの
４つ目の柱である「神話学」（Mythology）

神話学とは何か？

神話学とは「人類が共通して惹かれる物語の型」を研究する学問。

その代表的な理論が、ジョセフ・キャンベルの提唱した
「ヒーローズ・ジャーニー（英雄の旅）」という構造です。

この構造は、ハリウッド映画、人気小説、伝説、古典…
など、あらゆる感動的なストーリーに共通する
「心が震える法則」として知られています。

ヒーローズ・ジャーニーの簡単な構成

1. **日常の世界**（今の自分）
2. **冒険への呼びかけ**（悩み・問題の発生）
3. **拒絶と葛藤**（自信がない、怖い）
4. **導き手との出会い**（何かとの出会いで前に進む）
5. **試練と成長**（行動と変化）
6. **宝を得て帰還する**（何かを得て、新しい自分に）

コピーライティングにどう活かすのか？

たとえば、商品を紹介する記事でも
単に「これはこういうメリットがあります」ではなく…

✔ ビフォー・アフターで語る

「かつての私は、文章を書くのが怖かった。
でも、たった３つのステップを実践したことで
ありがとうと言ってもらえるようになった」

✔ 読者自身を主人公にする

「これは、あなたが「伝わらない苦しみ」から抜け出し
言葉で誰かを救える人になるまでの物語です」

✔ 変化のドラマを組み込む

「最初は自信がなかった。
でも、ある法則に気づいてから
文章を書くのが楽しくなったんです」

人は、他人のストーリーを通して、自分の未来を想像する。

そして、その想像が感情を動かし、行動へとつながるんです。

あなたが書くべきは「物語としての文章」

完璧な説明ができなくてもいい。

かっこいい言葉を使わなくてもいい。

大切なのは、自分の「リアル」を、物語として語ること。

悩んだこと、迷ったこと、少し前の自分。

それを言葉にした瞬間、読者の心と共鳴する力が生まれます。

ファイブスターコピーライティングは
ただ「書く」のではなく「語る」ことで
共感と信頼を生み出す文章術です。

次章では、物語を「誰にどう伝えるか？」という最終ステップへ。

いよいよラストの学問「個性学」 です。



ただ「書く」のではなく「語る」ことで共感と信頼を生み出す

自分のリアルを「物語」として文章で語ろう！

第５章

個性学

すべての人に響く万能な言葉などない
「刺さる言葉」は人によって異なる



「なんでこの文章、読者によって反応が異なるんだろう？」
「Aさんは共感してくれてるのに、Bさんが無反応なのはなぜ？」

このように、同じテーマ、同じ内容でも
読む人によってなぜか反応が分かれる…

そんな感じを受けた経験はありませんか？

その理由はただひとつ。

人には「言葉の受け取り方」に個性があるからです。

個性学とは何か？

個性学は、人の価値観や思考パターン・行動傾向の違いを分類し
「どう伝えれば響くか」を導き出すコミュニケーションの学問です。

人はそれぞれ、情報の受け取り方や
「共感するポイント」が違います。

たとえば、お笑い番組なんかを見ていても
家族やパートナーと「笑いのツボが違う」なんてことを
感じた経験があるはずです。

それと同じように「言葉が響くツボ」というのは
人それぞれ異なるのです。

人には、こんなタイプがある

✔ 論理型

→ 数字、実績、根拠を重視。「なぜ？」「どうして？」に敏感。
→「３つの理由」「科学的根拠」「データ」が響く。

✔ 感情型

→ 気持ち、共感、物語に弱い。「わかる〜」「それ私！」がキーワード。
→「私の失敗談」「読んで涙が出ました」が刺さる。

✔ 直感型

→ インパクト、スピード、未来の可能性に心が動く。
→「１０秒で読める」「劇的に変わる」「たった１つの習慣」が効く。

あなたが伝えたい相手は、どのタイプ？

多くの人の悩みは「自分の言葉が誰にも刺さらない…」
という「ぼやけた伝え方」

それはつまり「どのタイプに伝えているのか？」が
明確になっていない状態。

ファイブスターコピーライティングでは
「誰に伝えるか？」（ペルソナ）に加えて
「どのタイプに伝えるか？」（個性）
という二段構えのターゲティングで文章を書いていきます。

つまり「どのタイプに届けるのか？」を明確にした上で
相手に合わせた言葉・構成・表現を使っていくわけです。

実践ポイント：タイプ別の言葉の変換例

たとえば「文章で人生が変わる」ということを伝えたいとき…

✔ **論理型に対して**
→『文章を構造的に改善することで「読了率が４８％上がった事例」があります』

✔ **感情型に対して**
→『書けない私が、たった一通のメールで「ありがとう」と泣いてもらえた日』

✔ **直感型に対して**
→『たった１分で心を動かす「魔法の導入文」を試してみませんか？』

このように、同じメッセージでも表現の切り口を変えるだけで
伝わり方は大きく変わるのです。

あなたの言葉を「響く言葉」にする最後のカギは「どのタイプに届けるか？」

すべての人に響く万能な言葉などありません。
「刺さる言葉」（言葉が響くツボ）は人によって異なるのです。

そのためには、相手の「受け取り方」に寄り添った
表現設計が必要です。

ファイブスターコピーライティングは
脳・心理・行動・物語だけでなく
相手の「個性」にまで深く寄り添う
共感型のライティングメソッドなのです。

使い方のポイントとしては…

・３タイプ（論理型・感情型・直感型）すべての人に響く言葉を文章全体に散りばめる
・メルマガの件名を３タイプ別に応じて３回配信する

など、こういったことを意識することで
どのタイプにも響くメッセージを伝えることができます。

ちなみに僕の場合、生年月日から個性を分類する
「個性心理學」（動物占い）などを利用して
タイプ別に応じてアプローチ方法を変えています。

※特に個別セールスなどが必要な高額商品の販売時に使用

これに関しては、メルマガのほうでおいおい
紹介していこうと思っていますので
楽しみにしていてください。

さて、それではいよいよ次章では
これまでの５つの学問を統合し
「心を動かす文章の全体像」を明らかにしていきます。

次は、ファイブスターコピーライティングの全体像と
実践ステップへ。



「刺さる言葉」（言葉が響くツボ）は人によって異なる

個性に寄り添ったメッセージを届けよう！

第６章

実践編

読まれるから「心を動かす」へ
今すぐ使える３ステップ文章設計＆実践ワーク

これまでの章で、文章を書く上で感じていた悩み…

「書きたいのに書けない」
「伝えたいのに響かない」
「読まれているのに動かない」

その正体を、５つの学問を通して明らかにしてきました。

ここでもう一度、振り返ってみましょう。

✔ **脳科学**
→ 人は感情で動く。「行動を促す脳のスイッチ」を押す言葉が必要

✔ **広告心理学**
→ 心のクセに寄り添い、安心・信頼・共感を生む

✔ **行動経済学**
→ 人が「非合理」に動く仕組みを活かし、行動のハードルを下げる

✔ **神話学**
→ 物語で感情を動かし、共感と記憶に残る文章をつくる

✔ **個性学**
→ 読者のタイプに応じた言葉選びで、的確に「刺さる」表現を選ぶ

この５つの学問を融合させたのが
ファイブスターコピーライティングです。

ファイブスターコピーライティングの「３ステップ設計法」

ここからは、実際にどう書けば
「心を動かす言葉」になるのか？

初心者でも今日から実践できる
シンプルな３ステップで紹介します。

Step 1｜共感：相手の感情に寄り添う問いかけから始める

最初の数行で、読者の「これは自分のことだ」と思わせる。

例：「書きたいのに、うまく言葉にできないってこと、ありませんか？」

→ 感情にアクセスする導入が、読者の心をひらく

Step 2｜物語：変化のストーリーを語る

悩み → 出会い → 気づき → 変化の構成で
自分の経験や読者の未来像を描く。

例：「私も以前、書くことが怖かった。でも「ある視点」を手にしてから
初めて「伝わった」と感じられたんです」

→ 読者は「情報」より「変化のドラマ」に共感する

Step 3｜行動：小さく・明確に・シンプルに「次の一歩」を示す

読み終えたあとに迷わず動けるように、行動導線を敷く。

例：「もしあなたも、「誰かの心を動かす文章」を書きたいと思ったら
まずはこの３つの質問に答えてみてください」

→ 小さなアクションの提案が、行動のトリガーになる

今日から使える「３つの問いかけ」ワーク

文章を書く前に、まずは３つの問いをノートに書き出してみてください。

① 私は誰にメッセージを届けたいのか？（読者像）
② その人は、どんな悩みや感情を抱えているのか？（感情理解）
③ 私の言葉で、どんな変化を起こしてあげたいのか？（目的）

たったこれだけでも、あなたの文章は
「伝わらない文章」から
「届く言葉」へと変わり始めます。

あなたが本当に目指すべきなのは
「うまく書くこと」ではありません。
「自分の言葉で、誰かの心を動かすこと」です。

ファイブスターコピーライティングは
その願いを「感性」と「論理」と「科学」の力で
現実の言葉へと変えていくメソッド。

これは、特別な才能がある人だけのものではありません。

むしろ「自分には才能がないかもしれない」と悩んでいる方にこそ
この設計図を手にしてほしいと、心から願っています。

このレポートで紹介したのは
ファイブスターコピーライティングメソッドのごく一部。

それでも、たったこれだけの知識と視点で
あなたの文章は確実に「伝わる言葉」へと

変わり始めるはずです。

そしてもし、あなたが「もっとラクに、もっとスムーズに
言葉をかたちにしたい」と思ったなら…

これからお話しする「もう一人の心強い相棒」が
きっとあなたの助けになるでしょう。



① 読者像　② 感情理解　③ 目的

文章を書くときは、常にこの３つの要素を意識しよう！

特別章

生成AI

AIを「ライティングアシスタント」にして
もっとラクに、もっと伝わる文章を

ちょっと想像してみてください。

「伝えたいことはあるのに、うまくまとまらない…」
「書き出しに悩んで1時間が過ぎてた…」
「投稿したいけど、最後の一文が浮かばない…」

そんなとき「あなたの横で一緒に考えてくれる相棒」がいたらどうですか？

それが今の時代における、生成AI（ChatGPTなど）の存在なんです。

書くことに悩む人ほど、AIを使うべき理由

1.【時短】→ アイデア出し・構成づくりが秒速で終わる

「何を書けばいいか分からない」というとき
AIは質問に答えるだけで、記事の構成案や見出し案を
一瞬で提案してくれます。

例：「こんなテーマで読者の心を動かす導入文を考えて」と打つだけでOK

2.【ラクできる】→ 下書き・原稿の「たたき台」をつくってくれる

「いきなり完璧な文章を書こう」とするからしんどい。

AIに任せれば、とりあえず書き出してもらって
あとで自分の言葉に整えるだけでいい。

ゼロから書くより、ベースがあれば「直すだけ」で済む。

3.【文章センス不要】→ 感性じゃなく「設計図」があればOK

ファイブスターコピーライティングは
すでに「人が動く文章の構造」が明確になっているから
その構造をAIに教えてあげれば、だれでも
「伝わる文章」をアウトプットできる。

センスや才能に頼らなくても「型 × AI」で完成度の高い文章がつくれる

AIを「使う人」と「使わない人」で
書くスピードと精度に大きな差がつく時代

AIは、あなたの代わりに「感じる」ことはできません。

でも、あなたの「伝えたい想い」を形にする手助けは
誰よりも得意です。

感受性はあるのに「言葉にできない」タイプの人ほど
AIは最高のライティングパートナーになります。

こんな使い方もできる！

・構成を一緒に考えてもらう
・適切な比喩や表現を提案してもらう
・CTA（行動喚起）のバリエーションを作ってもらう
・書いた文章をフィードバックしてもらう
・文章のテンプレートやフォーマットを生成してもらう

人が「想い」を、AIが「言葉」に

これからは「1人で書く時代」から
「AIと一緒に書く時代」へ。

あなたの中にある「伝えたい気持ち」は、AIの力を借りれば
もっとラクに、もっと自然に、もっと深く
読者の心に届く言葉へと形づくられます。

ちなみにこのレポートは、AI（ChatGPT）を活用しながら
たった1日で完成させました（文字数は約15000文字）

僕自身、文章作成には長年携わってきているので
ある程度、手慣れた部分があるのは確かです。

それでも、AIを使うのと使わないのとでは
タイムパフォーマンスはまったく違います。

さらに言えば、このレポートの表紙デザインや
イメージ画像も、すべてAIがつくったものです。

構成を練り、文章を書き、ビジュアルを整える…
かつては何日もかかっていた作業が
今では「ひとりで、しかも楽しく、しかも爆速で」
できてしまう。

「本当にすごい時代になったものだ」

そんなことを、僕自身が一番実感しています。

そしてこれは、僕だけの話ではありません。

AIを使えば、あなたも「書ける人」になれる

「自分にはセンスがない…」
「書くのが苦手で…」
「何から書けばいいか分からない…」

そんなふうに感じているあなたでも
AIを活用すれば、ゼロから一歩を踏み出す
ハードルがグッと下がります。

たとえば…

・構成のアイデアを一緒に出してくれる
・書き出しの文章を提案してくれる
・表現を整えてくれる
・イメージ画像を一緒につくってくれる

まるで、隣にコピーライターが座っていて
ずっと付き添ってくれるような感覚です。

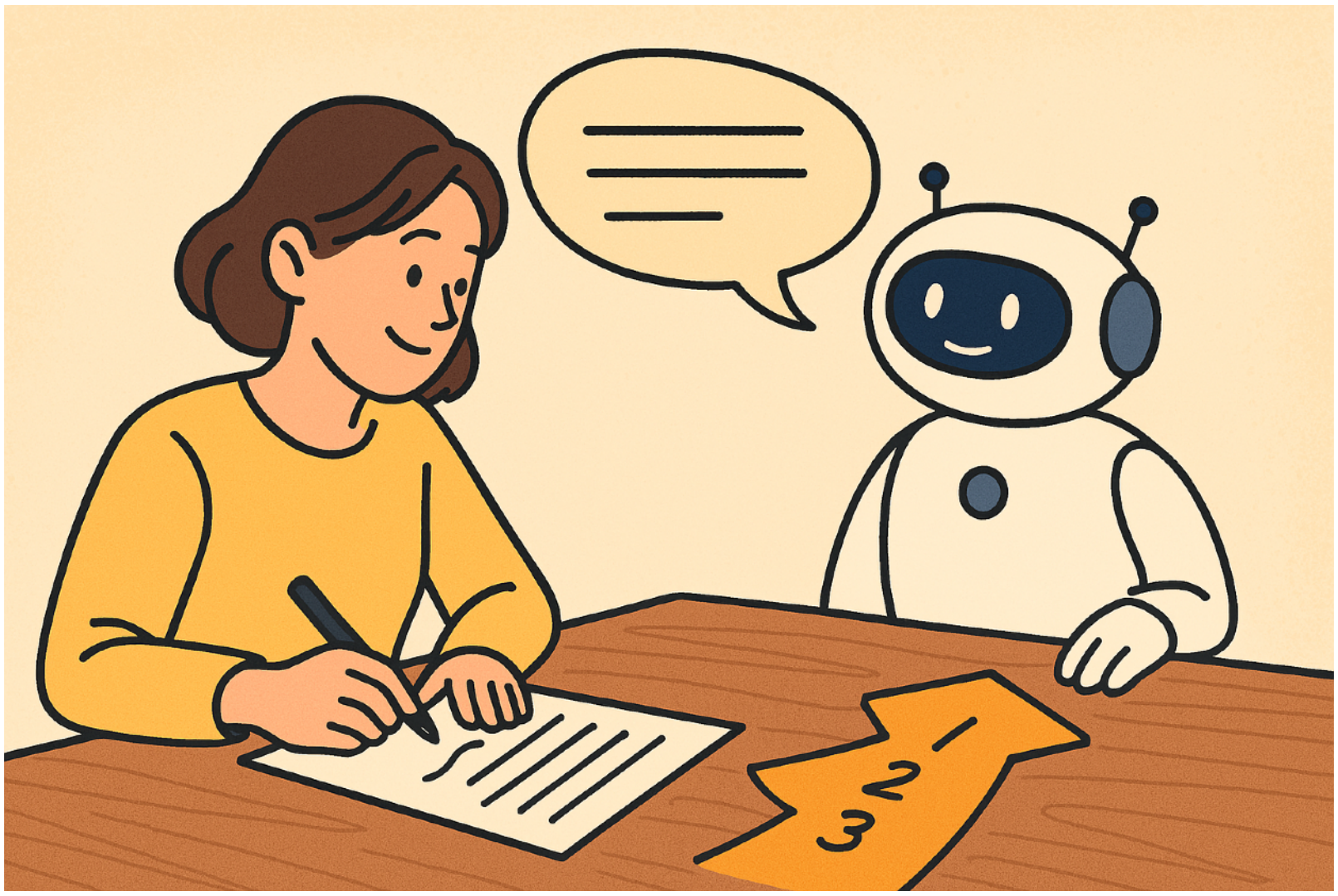
「想い」はあなたにしか書けない。
でも「言葉」にするのは、AIに手伝わせていい。

文章を書くのが苦手でも大丈夫。
「あなたの想い」がある限り
AIはその想いに言葉という翼を与えてくれます。

あなたにも、書ける。
あなたにも、伝えられる。

このレポートを通じて、それを実感してもらえたら
僕は本当にうれしく思います。

書けなかったあなたが「書くのが楽しい」
と思える日が、きっとすぐそこにあります。



人が「想い」を、AIが「言葉」に

AIをライティングアシスタントにして、読者の心を動かすメッセージを届けよう！

最後に

あなたの言葉には、人を動かす力がある。

ここまで読んでくれてありがとうございました。

もしかしたらあなたは…

「自分には才能がない」
「こんな文章じゃ誰の心にも届かない」

そんなふうに、自分の言葉を
信じられなくなっていたかもしれません。

でも、僕は知っています。
あなたには、伝えたい想いがある。

そしてそれは
どんなコピーライターにも真似できない
あなただけの原石です。

言葉は、特別な人のものじゃない。
正しく書ける人だけのものでもない。

不器用でも、迷っても、震えていても…

それでも誰かに伝えたいと思った、その気持ちこそが
本当に、心を動かす文章の出発点なんです。

このレポートで紹介してきた
ファイブスターコピーライティングは
ただ「うまい文章」を書くためのメソッドではありません。

あなたの想いを、あなたのままに
読者の心に届けるための道しるべです。

もう、怖がらなくて大丈夫。
うまく書けなくてもいい。

あなたの言葉には
ちゃんと、力がある。

これからは、ひとりじゃありません。

言葉の設計図もある。
読者の心のしくみも、感情の動きも、ストーリーの力も
そして、生成AIも、すべて、あなたの「味方」です。

もしあなたが

「伝えたい想いはある。でも、まだうまく言葉にできない」

そう思っているなら…

どうか、もう一度書いてみてください。

たった一文でもいい。
たった一人の読者に向けてでもいい。

あなたの中にある「誰かを想う気持ち」は
きっと、誰かの背中を押す力になるから。

言葉には、未来を変える力がある。
そしてその力は、あなたの中にも確かにある。

ファイブスターコピーライティングが
あなたの「伝えたい」を「届く言葉」に変える旅の
力強いパートナーになりますように。

そして、あなたの書く言葉が
まだ見ぬ誰かの心に、そっと火を灯しますように。

あなたの言葉が、誰かの人生を動かす日を
僕は心から楽しみにしています。

影武者コピーライター 宮本真愿





あなたの言葉には、人を動かす力がある。

あなたの想いを「自信」と「情熱」をもって、伝えていこう！

レポートの感想をぜひお寄せください

レポートの感想を送ってくれた方へ、ささやかなお礼としまして、下記「特典レポート」のプレゼントをご用意しました。

＜レビュー特典プレゼントレポート＞
あなたの「想い」をAIが「言葉」に変える
書くことがラクになるAI活用ガイド
（永久保存版・非売品 PDF６０ページ）



◆「書けない…」が「もう書ける」に変わる。

このガイドは、AIの使い方を解説した本ではありません。

あなたの頭の中にある「想い」や「モヤモヤ」を
そのまま「伝わる言葉」に変えるための実践マニュアルです。

・構成が思いつかないとき。
・うまく言葉にできないとき。
・文章が薄いと感じるとき。

その瞬間にそのまま使える
プロンプトとテンプレを収録。

SNS、ブログ、セールス文章まで
もう迷わなくなります。

AIに丸投げする方法ではなく
あなたの想いを、あなたらしい言葉で
届ける方法が身につく一冊。

読み終える頃にはきっとこう思うはず。

「あれ…書くの、こんなにラクだったっけ？」と。

◆ AI活用ガイドの入手方法

五つ星文章術入門レポートの感想は下記リンクのフォームから
１行でも、短くてもOKです！

・印象に残ったこと

・気づきがあった点
・もっと知りたいと感じた部分　など…

あなたの感想が、僕の活動の大きな力になります。

そして、感想を書くことで
あなた自身の学びもより深まります。

ぜひ、あなたの声を聞かせてくださいね。

レビュー投稿確認後、AI活用ガイドをお届けします。

▶ レポートのレビュー（感想）の投稿はこちらから

注）レビューの受付はレポート申込後「３日間」のみとなります。

追伸

宮本は、日本のトップマーケター神田昌典氏の会社、アルマ・クリエイションより、マーケティング・コピーライターの認定を受けています。

この認定は、マーケティングとコピーライティングのプロフェッショナルを養成する一連のプログラムを受講し、プロの講師による厳しい審査に合格した者のみに与えられる希少な認定資格です。

宮本は神田式のマーケティング＆コピーライティングのスキルをベースに、五つの学問（脳科学・広告心理学・行動経済学・神話学・個性学）を融合した独自のコピーライティングメソッドを確立しました。

＜マーケティング・コピーライターとは＞
広告・LP・SNS・ブログ・メルマガ・セールスレターなどを使って、見込客獲得・顧客獲得（商品販売）につなげるシナリオ・文章を設計する「ダイレクト・レスポンス型」のマーケティング（DRM）に特化したコピーライターのことです。



追々伸

さらに宮本は、生成AIプロンプトエンジニアでもあります。

AIを活用したコピーライティングのメソッドなども日々研究しており、そこから得られた最新の研究結果や知見、効果的な活用方法などもシェアしています。

＜生成AIプロンプトエンジニアとは＞
生成AIがより高品質なコンテンツや回答を生成できるよう、プロンプト（指示文）を設計・最適化するエンジニア（技術者）のことです。

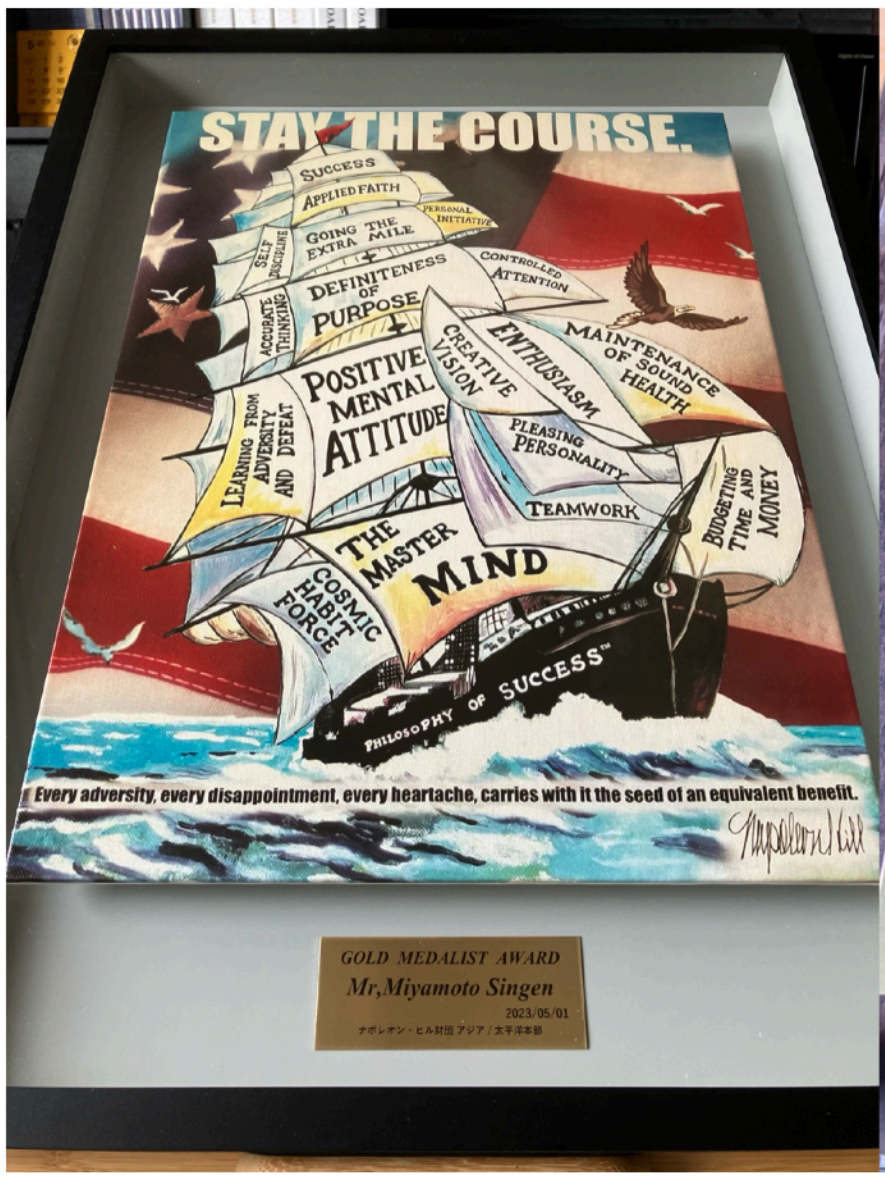


追々々伸

僕はこれまで、社員を一人も雇わない１人起業のスタイルで、クライアント企業（２３社累計）に対して年間２０億円超の売上に寄与してきました。

そして、その実績と功績を讃えられ、ナポレオン・ヒル財団より「ナポレオン・ヒル・ジャパン・ゴールドメダル」を授与していただきました（日本人初の第一号受賞者）

そんな宮本が提供する、ビジネスにおける「最大最強の武器」が「五つ星文章術」です。





＜著者＞

影武者コピーライター 宮本真愿（みやもと しんげん）



１００％完全守秘義務契約で、クライアント２３社のビジネスを裏方からサポート。コピーライター業界の「特命係長 只野仁」のような影武者的存在として、日々クライアントの極秘業務を秘密裏に遂行。

「あの有名企業の、あの商品の広告とセールスレター、実は俺が書いたんだけどな…」そんな自己満足の優越感に浸ることも、しばしば…

＜略歴＞

メンターの死→会社倒産→離婚→ホームレスの四重苦に陥った、どん底・泥沼・最悪の状態から「ナポレオン・ヒル」の成功哲学と「矢沢永吉」のロック魂に救われ、ホームレス転落後から２年で社会復帰と経営者への再起を果たす。

その後、経営者に復帰してからの業績と社会的成功が認められ、ナポレオン・ヒル財団より、日本では２人しか保有していない、ナポレオン・ヒル・日本版ゴールドメダルを受賞（メダル創設初の第一号メダリスト）

また、全世界で９００万人以上の修了生を輩出している、デール・カーネギー・コースで、最優秀達成賞（MVP）を受賞

本業は、社員３０人以下の会社を経営している社長、一人起業家、個人事業主、フリーランス、独立予定者向けに「１００％完全成果報酬」で、DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）をベースとした「集客・教育・販売」の仕組み創りと、コンテンツ制作をサポートする、経営戦略コンサルタント（兼）マーケティング・コピーライター

また本業のかたわら、ライフワークの一環として、自身がこれまでに学び実践してきた、古今東西のありとあらゆる哲学、成功法則、自己啓発、能力開発、心理学、個性学、脳科学、東洋医学、量子力学、宗教、占術、スピリチュアルをバックボーンにした、凡人の凡人による凡人のための願望実現・目標達成メソッド「五つ星成功術」を発信している。

公式サイト：https://singen.jp

＜受賞歴・保有資格等＞

- ナポレオン・ヒル財団認定／成功哲学マスタートレーナー
- デール・カーネギー・コース最優秀達成賞受賞・修了生コーチ
- 本田健オンラインアカデミー講師
- 生成AIプロンプト研究所認定エンジニア
- フォレスト出版認定エージェント／kindle電子書籍出版プロデューサー
- ランチェスター経営公認／戦略☆社長塾・塾長
- 米国NLP協会＆コーチング研究所認定／NLPプロフェッショナルコーチ
- 日本NLP協会認定／NLP販売心理セールスコンサルタント・トレーナー
- アルマ・クリエイション認定／マーケティング・コピーライター
- 日本クラウドソーシング検定協会認定／WEBライティング実務士
- 日本能力開発推進協会認定／話し方・伝え方スペシャリスト
- 日本コミュニケーション能力認定協会／上級認定（1級）取得
- アルマ・クリエイション認定／フォトリーディング・マスター
- Tony Buzan公認／マインドマップ・マスター
- 国際レイキ普及協会認定／レイキマスター
- ヴォルテックス認定／宝地図マスター・エネルギーマスターセラピスト
- 四柱推命鑑定士
- 個性心理學研究所認定／個性心理學アドバイザー
- 才能研究所認定／パーソナルスター発見プログラム・マスターコーチ
- 日本能力開発推進協会認定／マネーライフプランナー
- ナポレオン・ヒル・日本版ゴールドメダル受賞（創設第一号メダリスト）
- デール・カーネギー・コース最優秀達成賞（MVP）受賞
- 中村天風財団会員

五つ星文章術入門レポート

著　者：宮本真愿
所在地：https://singen.jp/info
問合せ：https://singen.jp/contact

Copyright © Singen Miyamoto All Rights Reserved.

五つ星文章術
Five Star Copywriting Method ®