

Lektion #7: Støtte og modstand

For at modtage Sarid Harpers indikator og blive klar til webinarerne, hvor Sarid gennemgår sine metoder foran et live-publikum, skal du:

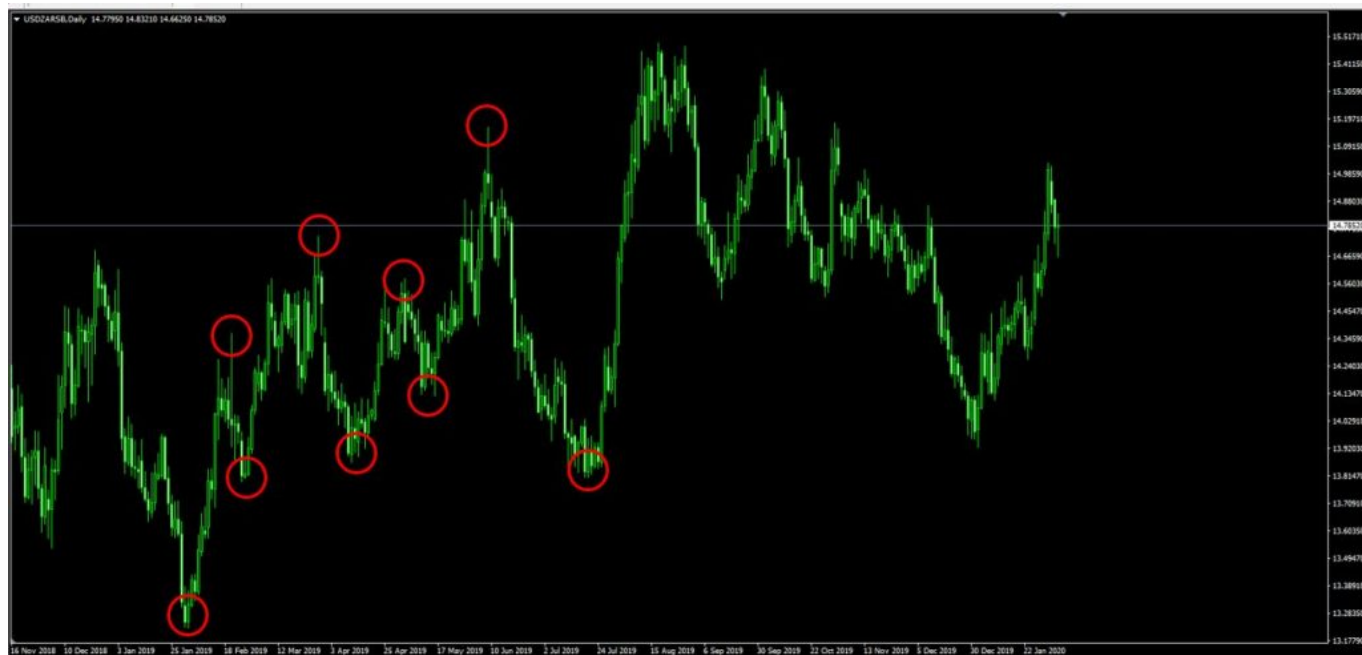
- Oprette dig på Markets via denne side
- Indsende dokumentation for dit indskud på platformen

Såkaldte støtte- og modstandsniveauer er blandt de helt basale begreber inden for teknisk analyse af børskurser, både for langsigtede handler og kortsigtet daytrading. Begge niveauer er steder på grafen, hvor prisen har en tendens til at stoppe op og i nogle tilfælde vende. Mange bruger dem derfor som mulige punkter til både at købe op eller at sælge, særligt hvis der også er andre indikatorer, der peger på, at prisen skulle vende netop på dette sted.

Inden for disciplinen teknisk analyse er støtte- og modstandsniveauer et af de væsentligste koncepter, og det er derfor vigtigt at forstå. Det handler ikke om at analysere de fundamentale faktorer i økonomien, men udelukkende om at analysere mønstrene på graferne og ad denne vej forstå markedspsykologien.

Det er ikke alle støtte- og modstandsniveauer, som er lige væsentlige, og i dette forløb vil du lære, hvordan du identificerer de væsentligste niveauer, og hvordan du handler på basis af niveauerne.

For at finde niveauerne er det en god øvelse at starte med at finde vendepunkterne i grafen. På en almindelig kursgraf har vi her markeret med røde cirkler, hvor vendepunkterne på den første del af grafen er:



Disse vendepunkter skaber nogle støtte- og modstandsniveauer, som vi skal se nærmere på. Som en øvelse kan vi foreslå, at du selv prøver at åbne en graf på din handelsplatform og plotter disse vendepunkter ind. Det er med til at give dig en fornemmelse af strukturen i grafen.

Nogle af disse vendepunkter vil blive til støtte- og modstandsniveauer, hvor prisen ofte vil stoppe op, og måske kan vende på et senere tidspunkt.

Et støtteniveau er et niveau, hvor efterspørgslen er stærk nok til at stoppe et marked – f.eks. et marked for en bestemt aktiekurs eller et valutakryds – i forhold til at falde yderligere i pris. På billedet herunder kan man se et marked, hvor prisen i en periode falder kraftigt – markeret med en gul pil – men da den når støtteniveauet, så har den vanskeligt ved at trænge igennem dette niveau. Rationalet er, at når prisen falder og kommer nærmere på støtteniveauet, så bliver køberne mere tilbøjelige til at ville købe op, og sælgerne er mindre villige til at sælge.

Som man kan se på grafen, så vender prisen på et tidspunkt, hvor den tidligere har vendt, og dette vendepunkt har altså skabt et støtteniveau, hvor køberne fik overtaget.



På grafen herunder er der stærk efterspørgsel blandt køberne på et niveau, som tidligere har været et vendepunkt i grafen. Prisen vender på dette punkt, og markedet fortsætter opad.

Modstandsniveauer bliver omvendt skabt på et niveau, hvor udbuddet er stærkt nok til at stoppe prisen fra at gå højere. Rationalet er her, at jo tættere prisen kommer på et modstandsniveau, jo mere vil sælgerne være tilbøjelige til at sælge, mens køberne er mindre villige til at købe.

Psykologien bag støtteniveauer

Ideen om støtte og modstand er ikke svær at forstå, men hvorfor opstår denne situation? Hvis vi kigger nærmere på nogle af aktørerne i markedet, så kan vi måske bedre sætte os ind i, hvilke kræfter som er på spil. Vi kan se på tre grupper investorer:

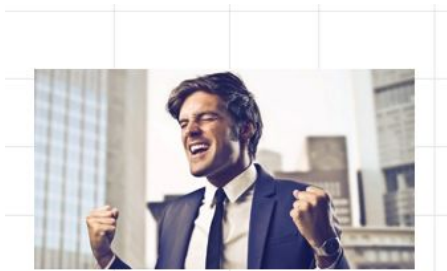
Gruppe 1 er de investorer, som har købt et bestemt aktiv (for eksempel en aktie eller et valutakryds) til en pris på 100. Nu bevæger prisen sig op til 110, og køberne er glade. De vil gerne købe mere, men ikke til en pris på 110. De vil derimod gerne købe mere til 100, hvis de kunne. De beslutter sig for,

at hvis prisen kommer ned på 100 igen, så vil de købe mere, og dermed skaber de efterspørgsel, så snart prisen kommer tæt på 100.

Gruppe 2 er de investorer, som ikke nåede at købe, da prisen var 100. De overvejer at købe, men nåede det ikke – eller fik ikke gjort det. Nu er prisen 110, og de fortryder ikke at have købt. Men de vil ikke købe til 110, for så ville de indrømme, at de havde taget fejl, da de kunne have købt til 100. De beslutter sig derfor for, at hvis prisen når ned til 100 igen, så vil de ikke gøre den samme fejl igen, men straks købe, så snart prisen kommer tæt på 100. Dette skaber mere efterspørgsel.

Gruppe 3 købte aktivet endnu tidligere, da prisen var 80. Da prisen nåede til 100, solgte de, hvorefter de – fulde af ærgrelse – kan se prisen stige til 110. Denne gruppe er meget ivrige efter at få købt igen, men de nægter at købe i 110, da det ville være en indrømmelse af, at de gjorde en fejl, da de solgte til 100. De er derfor ivrige efter at få købt igen, mens først når prisen igen kommer ned på 100 – eller tæt på. De har skiftet fra at være sælgere til at være potentielle købere og vil nu forsøge at korrigere for den fejl, de gjorde, da de solgte i 100. Dette skaber yderligere efterspørgsel.

Som man kan se af ovenstående, så kan et scenarie som ovenstående være med til at skabe en stærk efterspørgsel på bestemte prisniveauer, og dette går igen i alverdens markeder hver eneste dag.



+10%!



Psykologien i aktiemarkedene er afgørende for, at støtte- og modstandsniveauer skabes.

Psykologien bag modstandsniveauer

Når man taler om modstandsniveauer er der tilsvarende psykologiske mekanismer, som er med til at skabe disse niveauer.

Forestil dig, at du ejer et aktiv til en pris på 100. Derefter stiger den til 110, men man får ikke solgt, og derefter falder den igen til 100. Du fortryder nu, at du ikke fik solgt i 110, og hvis prisen på et tidspunkt kommer tilbage til dette niveau, så sælger du så meget som muligt. Og det gør andre også. Derfor kan prisen ikke komme forbi 110, og det skaber et modstandsniveau på dette prisniveau.

Som man kan se på ovenstående scenarier, så er der stærke psykologiske kræfter på spil, når støtte- og modstandsniveauer skabes, og forstår man detaljerne i, hvordan disse niveauer bliver skabt, så kan man have en fordel i forhold til mange andre markedsaktører.

Hvis du selv har investeret eller tradet, så kender du formentlig nogle af de følelser, som beskrives ovenfor, og hvis du er ny, så kommer du til at opleve dem selv.

Du er ikke alene med disse oplevelser. Utallige andre aktører i markedet har de samme tanker og fornemmelser som dig selv, og dette er grundlaget for psykologien bag både støtte og modstand, og teknisk analyse som helhed.

I næste lektion zoomer vi ind på, hvilke niveauer som er de stærkeste og dermed bedste at handle. Det er nøglen til forstå, hvordan markederne fungerer.

yes

Disclaimer Headline Til orientering:

Disclaimer Text Hos daytrader.dk skaber vi gratis indhold og læringsforløb for jer brugere. Det kan vi blandt andet gøre, fordi vi indgår samarbejde med brokerne, der betaler for omtale på siden.