

# Satisfacer sus necesidades a través de la oración

Leer [Mateo 6:9-13](#)

Echemos un vistazo a la segunda característica.

## UNA ORACIÓN QUE SATISFAGA NECESIDADES PIDE ESPECÍFICAMENTE

“*Danos hoy el pan nuestro de cada día*” es una oración *específica*. Es específico de dos maneras:

Es específico en cuanto al objeto que es necesitado: “*Danos hoy el pan nuestro de cada día*”. Es una petición para el alimento. Es específico en el tiempo: “*Danos hoy el pan nuestro de cada día*”. Es una solicitud para el alimento hoy día.

Una oración que satisfaga necesidades pide *específicamente*. Al igual que la gente a menudo le dan vuelta a la oración sin realmente pedir nada, a menudo preguntan demasiado general. Dios quiere saber exactamente lo que quieres.

Esto lo vemos en la historia del ministerio de Jesús. Jesús estaba viajando por la carretera, con una multitud asistiendo, cuando un hombre ciego lo llamó a Él, “*¡Jesús, Hijo de David, ten misericordia de mí!*” ([Lucas 18:38](#)). Ahora podría parecer obvio lo que este hombre ciego quería que Jesús hiciera por él con sus poderes milagrosos.

Pero mira la conversación de Jesús con él:

[Lucas 18:40-43 \(LBLA\)](#)

<sup>40</sup> Jesús se detuvo y ordenó que se lo trajeran; y cuando estuvo cerca, le preguntó:

<sup>41</sup> ¿Qué deseas que haga por ti? Y él dijo: Señor, que recobre la vista.

<sup>42</sup> Jesús entonces le dijo: Recibe la vista, tu fe te ha sanado.

<sup>43</sup> Y al instante recobró la vista, y le seguía glorificando a Dios; cuando toda la gente vio *aquello*, dieron gloria a Dios.

Cuando Jesús llamó al hombre a él, le pidió al hombre lo que él quería. Ciertamente Jesús ya sabía, pero necesitaba al hombre a ponerlo en palabras — para hacer una solicitud específica. Una oración que satisfaga necesidades pide *específicamente*. Dios quiere saber exactamente lo que quieres.

Hay una historia del diácono de la iglesia que tenía un loro que se limitó a decir, “Vamos a besarnos.” Trató de enseñar a su perico otras palabras, pero sólo diría, “Vamos a besarnos. Vamos a besarnos”. Le daba avergüenza. Después de todo, era un diácono.

El pastor de la iglesia también tenía un loro, y lo único que decía, “Vamos a orar. Vamos a orar”. El diácono pensó, *que así debe de ser. Así es como el loro de un buen cristiano debe hablar.* Y el diácono tuvo una idea: *yo sé lo que haré. podre prestar mi loro al pastor por un tiempo, y con los buenos modales de su loro se contagiase el mío.*

El pastor estuvo de acuerdo. Así que pusieron el loro del diácono en la jaula con el loro del pastor. Efectivamente, el loro del diácono dijo: “¡Vamos a besarnos!” El loro del pastor respondió: “Gracias a Dios, ¡mis oraciones son contestadas!” Bueno, hubo un loro que sabía lo que quería. Con toda seriedad, Dios quiere saber exactamente lo que quieres. Él quiere que hagas una petición específica.

Hay más poder en una oración específica. “Señor, bendíceme en el trabajo” es una buena oración, pero “Señor, ayúdame a un aumento en el trabajo” es una oración mejor. “Señor, bendice a nuestras tropas” es una buena oración, pero “Señor, por favor, envía un ángel para proteger a mi hermano cuando sale a patrullar hoy” es una oración mejor.

Una oración específica es más poderosa para un par de razones:

**En primer lugar, una oración específica es del corazón.** Dios dijo a través del profeta Jeremías, “***Me buscaréis y me encontraréis, cuando me busquéis de todo corazón***” ([Jeremías 29:13](#), énfasis añadido). Dios presta atención a lo que viene a Él desde nuestro corazón. El “**corazón**” se refiere a nuestra persona interior, de quien realmente somos. Esa es la parte de nosotros que Dios está escuchando. Cuando una oración proviene de nuestro corazón, Él lo sabe y responde.

Y son oraciones específicas que vienen desde el corazón, porque expresan lo que realmente queremos y necesitamos. No hay ningún andar por las ramas en una oración específica.

En el vástago de su cerebro es algo que se llama el *sistema de activación reticular*. Es básicamente un filtro. Cada día es bombardeado con millones de estímulos — de las cosas que oyes, ve, toca, piensa, etc.. Si tuviera que responder conscientemente a todo lo recogidos tus sentidos, perderías tu mente. El sistema de activación reticular filtra los estímulos sin importancia y remite a su conciencia sólo lo que importa.

Cuando se trata de oración, parece que Dios tiene su propio sistema de activación reticular (después de todo, la Biblia lo llama la *Cabeza* de la iglesia — [Efesios 4:15](#)). Filtra las plegarias inconsecuentes — los que son vacíos, los que son religiosos o rituales. Escucha oraciones desde el corazón.

**1 Samuel 16:7 (LBLA)**

**<sup>7</sup> Pero el SEÑOR dijo a Samuel: “No mires a su apariencia, ni a lo alto de su estatura, porque lo he desechado; pues Dios ve no como el hombre ve, pues el hombre mira la apariencia exterior, pero el SEÑOR mira el corazón”.**

Una oración específica es más poderosa porque viene del corazón.

**En segundo lugar, una oración específica es más poderosa porque requiere fe.** La Biblia es clara que es la fe que mueve la mano de Dios. Jesús dijo, *“Por vuestra poca fe; porque en verdad os digo que si tenéis fe como un grano de mostaza, diréis a este monte: ‘Pásate de aquí allá’, y se pasará; y nada os será imposible”* ([Mateo 17:20](#)). Y la Biblia es clara que es la fe que agrada a Dios: *“y sin fe es imposible agradar a Dios...”* ([Hebreos 11:6](#)).

Dios está buscando fe. Una oración como “Señor, bendíceme en el trabajo” es demasiado general. Puede no ser obvio si esa oración es contestada o no. Esa oración no requiere mucha fe. Pero una oración, “Señor, ayúdame a recibir un aumento en el trabajo” es específica. Este *resultaría obvio si esa oración es contestada*. Esa oración requiere fe. Una oración específica es más poderosa porque requiere fe y la fe mueve las “montañas”.

Ore específicamente. El seminario teológico de Dallas es una de las escuelas más grandes e influyentes en el mundo. Miles de sus graduados sirven como ministros que creen en la Biblia a lo largo de los Estados Unidos y cerca de un centenar de otros países. Pero la escuela casi cerró antes de llegar a abrir.

Poco después de llegar su primera clase de 13 estudiantes en 1924, para fines prácticos la escuela estaba en bancarrota. Los acreedores estaban pidiendo por el dinero que no estaba allí, y los prestamistas notificaron a la escuela que podría cerrar las puertas a mediodía en un día determinado. Ese día la Junta Directiva de la escuela se reunió en la oficina del Presidente para orar. Ellos creían que era la voluntad de Dios para poner en marcha el seminario de creyentes Bíblicos, pero como los minutos marchaban hacia mediodía parecía imposible.

En la reunión de oración estaba Harry Ironside, que más tarde serviría como pastor de la iglesia Moody de Chicago. Era conocido por su predicación y oración práctica. Cuando era su turno para orar, dijo: “Señor, sabemos que el ganado en las miles de colinas son tuyos. Por favor, vender algunos de ellos y envíanos el dinero”.

Casi al mismo tiempo, un alto texano en botas y una camisa de cuello abierto entro en la oficina de negocios del seminario. “¡Hola!” le dijo a la secretaria. “Acabo de vender dos vagones de ganado en Fort Worth. He intentado hacer un trato de negocios, pero no funcionaría. Siento que Dios quiere que debamos dar este dinero al seminario. No sé si lo necesitas o no, pero aquí está el cheque”.

La secretaria tomó el cheque, lo miro dos veces, luego salió y tocó a la puerta del Presidente. Entregó el cheque al Presidente Chafer, que también lo hizo ver dos veces, porque era el cheque por la cantidad exacta que debían los acreedores. El Presidente Chafer se volvió y dijo, “Harry, Dios vendió el ganado”.

El poder de una oración específica. Se trata del corazón. Se requiere fe. ¿Qué necesitas? Pedirlo específicamente.